

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК  
ИНСТИТУТ ВСЕОБЩЕЙ ИСТОРИИ

ФЕДЕРАЛЬНАЯ АРХИВНАЯ СЛУЖБА РОССИИ  
(РОСАРХИВ)  
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИВ ЭКОНОМИКИ

RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES  
INSTITUTE OF UNIVERSAL HISTORY

FEDERAL ARCHIVAL SERVICE OF RUSSIA  
(ROSARCHIV)  
RUSSIAN STATE ARCHIVES OF ECONOMICS

# RUSSIA and the USA:

*Economic  
Relations  
1933-1941*

Collection of Documents



MOSCOW  
«NAUKA»  
2001

# РОССИЯ и США:

*экономические  
отношения  
1933-1941*

Сборник документов



МОСКВА  
«НАУКА»  
2001

*Издание осуществлено при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ)  
проект № 00-01-16222д*

Ответственные редакторы:  
академик Г.Н. СЕВОСТЬЯНОВ,  
кандидат исторических наук Е.А. ТЮРИНА

Составители:  
А.Ю. БАХТУРИНА (ответственный составитель),  
Н.Е. ГЛУЩЕНКО, Т.И. СКРИПНИКОВА

Рецензенты:  
доктор исторических наук В.П. ЗОЛОТУХИН,  
доктор исторических наук Н.В. КУРКОВ

**Россия и США: Экономические отношения. 1933–1941.** Сборник документов. – М.: Наука, 2001. – 480 с.  
ISBN 5-02-010205-9

В сборник включены документы, выявленные в фондах Российского государственного архива экономики, Государственного архива РФ, Российского государственного архива социально-политической истории. Они расширяют наше представление о трудностях, характере и основных направлениях экономических связей между двумя странами накануне и в первый период второй мировой войны – от установления дипломатических отношений до июля 1941 г. Этот период насыщен крупными международными политическими событиями, ревизией Версальско-Вашингтонской системы, вызревaniem кризиса мировой системы и началом глобальной войны со всеми ее последствиями.

Для историков, экономистов и широкого круга читателей.

ТП-2001-1-№ 23  
ISBN 5-02-010205-9

- © Г.Н. Севостьянов, предисловие, 2001
- © А.Ю. Бахтурина, Т.И. Скрипникова, археографическое предисловие, 2001
- © А.Ю. Бахтурина, Т.И. Скрипникова, комментарии, 2001
- © А.Ю. Бахтурина, Н.Е. Глущенко, Т.И. Скрипникова, составление, указатели, 2001
- © Е.Ю. Сергеев, перевод, 2001
- © Издательство “Наука”, 2001

Предлагаемый читателям сборник документов по торгово-экономическим отношениям России и США представляет собой продолжение изданной в 1997 г. публикации<sup>1</sup>. Обе эти работы по содержанию дополняют друг друга и составляют единое целое. Данный сборник документов показывает, как и в каких условиях развивались российско-американские отношения в области торговых и экономических связей между двумя государствами накануне и в первый период второй мировой войны – от установления дипломатических отношений между ними в 1933 г. и до июля 1941 г. В этот период, как известно, произошли крупные международные политические события, включая ревизию версальско-вашингтонской системы, разразился мировой экономический кризис. Важной вехой стал сентябрь 1939 г., когда в Европе началась глобальная война. Это, несомненно, оказало влияние на отношения России с США, в том числе и торгово-экономические.

Исследователи постоянно проявляли интерес к взаимоотношениям между двумя государствами, о чем свидетельствует немалое количество монографий и научных статей. Их авторы на основе изучения источников сделали интересные наблюдения и выводы, высказали разные точки зрения, что заметно при сопоставлении отечественных и американских работ. Их взгляды не всегда совпадают, а иногда противоположны. Это объясняется рядом причин. Главными из них, на наш взгляд, являются идеологический и источниковый факторы. На работах в той или иной мере лежит печать конъюнктуры. Многие из них создавались в период холодной войны, что нашло отражение на характере и направленности исследований. Следует также учитывать, что американские авторы имели более широкий доступ к архивным документам и материалам, в то время как отечественные ученые обычно лишены были такой возможности. Ограниченная источниковая база предопределяла соответственно и научный уровень исследований и их выводов. Ради справедливости следует также отметить, что историки концентрировали свое внимание главным образом на политических и дипломатических межгосударственных отношениях и мало уделяли внимания торгово-экономическим связям, их развитию и влиянию на внешнюю политику каждого государства. В этой связи особое значение приобретает комплексный подход к взаимоотношению двух государств. А он, в свою очередь, вызывает необходимость всемерного расширения источниковой базы, в том числе издания документов по вопросам торговли и экономических отношений Советского Союза и США, которые развивались сложно и противоречиво после установления дипломатических отношений.

В процессе налаживания отношений между Москвой и Вашингтоном встал вопрос об урегулировании многих проблем, в частности о долгах и взаимных претензиях, о торговле в новых условиях на основе

общепринятых норм, о формах и методах сотрудничества в деле сохранения всеобщего мира. Однако при их обсуждении обе страны встретились со значительными трудностями, преодоление которых оказалось делом нелегким. Во внешней политике Советский Союз придерживался принципов коллективной безопасности, а США провозгласили нейтралитет. В двусторонних отношениях соглашение об уплате долгов не реализовывалось. Вашингтон отказывал Москве в предоставлении долгосрочных кредитов, воздерживался от распространения принципа наибольшего благоприятствования на СССР и только летом 1935 г. было заключено первое торговое соглашение сроком на один год. В последующие годы оно продлевалось.

Американские компании стремились с одной стороны увеличить экспорт в Россию, а с другой – уменьшить ввоз советских товаров в США. Наркомату внешней торговли СССР и Амторгу приходилось работать в трудных условиях, так как компании США обычно предлагали невыгодные условия торговых сделок и настаивали на их принятии, никак не желая примириться с утвержденными советским государством принципами монополии внешней торговли, в соответствии с которыми правительство устанавливало объем товарооборота и соотношение импорта и экспорта страны.

В ходе индустриализации и реконструкции народного хозяйства советское правительство было весьма заинтересовано в экономических связях с США. Оно закупало там в больших размерах разнообразное оборудование для промышленности, транспорта, энергетики, сельского хозяйства и других отраслей, использовало высокий уровень техники и технологии производства Соединенных Штатов. Американские инженеры участвовали в проектировании и строительстве новых российских заводов и фабрик. Некоторые из них были удостоены советских правительственных наград.

26 июня 1944 г. И.В. Сталин в беседе с представителем Торговой палаты США Э. Джонстоном, говоря об экономическом сотрудничестве двух стран, заявил: “Мы многим обязаны Генри Форду. Он помог нам строить автомобильные заводы”. А далее прозвучало признание того, что советские люди “многому научились у американцев. Американский опыт был использован при создании советской промышленности”<sup>2</sup>. Эти слова содержали изрядную долю истины и, по-видимому, были сказаны представителю американских деловых кругов не из дипломатических соображений. Примечательно, что к этой мысли Сталин еще раз возвратился спустя три с половиной года, при рассмотрении годового плана народного хозяйства на 1948 г. При обсуждении раздела, посвященного машиностроению, он заявил: “Надо понять, до войны мы много ценного оборудования ввозили из-за границы. Много заводов было построено на американском и другом оборудовании, например, все тракторные, автомобильные, авиационные заводы, УЗТМ НКЗМ (Уральский завод тракторного машиностроения Наркомата земледелия. – Г.С.), и другие, а теперь нам американцы не дают оборудования. Мы должны сами организовывать производство такого оборудования. Это дело трудное, но через два года мы научимся его делать и

будем полностью независимыми от заграницы. Через два года мы скажем спасибо американцам, что они не давали оборудование и научили нас делать новое оборудование”<sup>3</sup>.

Оценка руководителем государства советско-американских экономических отношений достойна внимания и изучения. В какой степени она верна и отражает действительное положение дел? В научной литературе нет таких категорических суждений и выводов. Наблюдения и заключения историков иные – более сдержанные и осторожные. Возможно, это объясняется тем, что источниковая база их работ ограничена, так как ученым не были доступны важные архивные документы и материалы правительственного уровня.

В сборнике документально прослеживается история заключения торгового соглашения и продления его в последующие годы. Богатый материал представлен о деятельности Амторга, показано его место и роль в проведении торговой политики государства, поддержании деловых контактов с американскими фирмами, оформлении заказов на приобретение промышленного оборудования, электротехнической аппаратуры и т.д. Интересные сведения приведены о поездках в США делегаций, рабочих групп и специалистов для изучения техники, технологии и организации производства. Примечательно, что с декабря 1937 по март 1939 г. в США побывали 485 человек, представлявших основные промышленные наркоматы.

Большое внимание вопросам торговли с США уделял лично нарком внешней торговли А.П. Розенгольц. Его ежегодные планы обычно одобрялись Сталиным, и, по свидетельству А.И. Микояна, они не рассматривались ни в Госплане, ни в Совнарком<sup>4</sup>. Однако летом 1937 г. Розенгольц внезапно был освобожден от обязанностей наркома, в октябре репрессирован, а в марте 1938 г. расстрелян. Впоследствии его реабилитировали.

Вообще Наркомату внешней торговли в эти годы приходилось работать в необычайно трудных условиях. Как отмечает в своих мемуарах А.И. Микоян, с 1930 до конца 1938 г. было репрессировано 46 его сотрудников – заместителей наркома и членов коллегии. Из 25 стран, с которыми имелись торговые отношения, в 15 должности торгпредов оказались вакантными. В самом наркомате в половине объединений не было руководителей, а многие управления и отделы возглавляли неопытные работники<sup>5</sup>.

Достоин внимания и еще одно обстоятельство. Вторая мировая война, разразившаяся в сентябре 1939 г., и затем вооруженный конфликт между Советским Союзом и Финляндией, продолжавшийся с 30 ноября 1939 по 12 марта 1940 г., привели к резкому ухудшению американо-советских отношений. В печати даже раздавались призывы к их разрыву. США объявило моральное эмбарго в отношении СССР.

Характерно, что в декабре 1939 г. американский посол в Москве Л. Штейнгард в беседе с заместителем наркома иностранных дел СССР С.А. Лозовским высоко оценил деятельность Амторга. По его словам, организация пользовалась в США наилучшей репутацией; ее представители имели связи в самых влиятельных кругах американского общества, и Амторгу в США не грозили никакие неприятности<sup>6</sup>. Однако заверения посла

не подтвердились. В связи с советско-финской войной Амторгу пришлось столкнуться с большими трудностями как при размещении новых заказов, так и при реализации старых контрактов. Это было обусловлено тем, что Франция и Англия разместили заказы в США на 1 млрд долл<sup>7</sup>.

При подготовке сборника составителям, к сожалению, не удалось преодолеть препятствия и включить в него не публиковавшиеся ранее доклады и материалы о поездке в 1935 г. в США выдающегося конструктора А.Н. Туполева с группой специалистов; о двухмесячном пребывании А.И. Микояна в Америке в 1936 г.<sup>8</sup> В том же году летом состоялось ответственное совещание наркома внешней торговли А.П. Розенгольца с торгпредами. На запросы составителей сборника об этих и других важных материалах Наркомвнешторга руководители архивов сообщили, что эти документы пока не рассекречены.

Сборник содержит разнообразные и ценные документы, выявленные в фондах Российского государственного архива экономики и частично Государственного архива Российской Федерации, Российского государственного архива социально-политической истории. Они в большинстве своем неизвестны и расширяют наше представление о трудностях, характере и основных направлениях экономических связей между двумя странами в означенный период. Для полноты картины в сборник включены некоторые основополагающие ранее изданные статьи о поездке А.Н. Туполева и его советников в США, которые необходимо рассматривать совместно с известными публикациями дипломатических документов МИД РФ и статистическими сборниками по вопросам внешней торговли, вышедшими в свое время.

Разумеется, предстоит еще большая изыскательская работа по дальнейшему открытию новых комплексов документов по данной малоизученной теме. Будем считать, что это только начало.

В заключение хотелось бы выразить надежду, что сборник привлечет внимание исследователей, преподавателей, студентов, научной общественности, а также и предпринимателей.

Академик Г.Н. Севостьянов

Сборник является тематическим изданием научного типа, построенным по хронологическому принципу. Подготовка сборника осуществлена в соответствии с "Правилами издания исторических документов в СССР" (М., 1990).

История советско-американских экономических отношений после ноября 1933 г. весьма неполно отражена в документальных публикациях. Обширный комплекс источников по истории экономических связей СССР и США с момента установления дипломатических отношений и до начала Великой Отечественной войны в течение многих лет оставался невестребованным. Издание архивных материалов и их использование в научной литературе было фрагментарным и далеко не всегда носило научный характер. Среди немногочисленных публикаций предшествующего периода основное место занимали журнальные статьи. Наиболее полно вопросы советско-американских отношений в 30–40-е годы отражены в документальной серии "Документы внешней политики СССР". Но поскольку включенные в нее материалы охватывают самые разнообразные направления внешней политики СССР, то документы по экономическим связям между СССР и США, представленные там, затрагивают лишь самые крупные аспекты проблемы: вопросы о долговых претензиях, торговых соглашениях. В серии "Документы внешней политики СССР" публикуются преимущественно ноты и дипломатическая переписка.

В ряде отечественных монографий и статей по истории советско-американских отношений предпринимались попытки использовать документы из фондов российских государственных и ведомственных архивов. Наибольшего внимания в этом плане заслуживает монография В.К. Фураева "Советско-американские отношения. 1917–1939 гг." (М., 1964). Хотя следует отметить, что, во-первых, Фураев по преимуществу ограничился документами только одного фонда – Наркомата внешней торговли (Российский государственный архив экономики. Ф. 413), во-вторых, в части монографии, посвященной 30-м годам, автор в основном использовал опубликованные источники. На аналогичной источниковой базе написаны работы В.А. Валькова, Г.Н. Цветкова, также затрагивающие данную проблему.

Ситуация несколько изменилась в середине 80-х – первой половине 90-х годов. В этот период вышла в свет серия статей академика Г.Н. Севостьянова, основанных на документах фондов АВП РФ и Президентского архива. Кроме того, появились также небольшие работы, посвященные советско-американским экономическим связям предвоенного периода. Однако история советско-американских экономических отношений после установления дипломатических связей до сих пор остается малоразработанной и нуждается в дальнейшем глубоком изуче-

<sup>1</sup> Россия и США: Экономические отношения. 1917–1933 / Отв.редакторы Г.Н. Севостьянов, Е.А. Тюрина. М., 1997.

<sup>2</sup> Советско-американские отношения в годы Великой Отечественной войны. 1941–1945 гг. М., 1967. Т. 2. С. 139–140.

<sup>3</sup> Цит. по: Дневник наркома В.А. Малышева // Источник. 1997. № 5. С. 134.

<sup>4</sup> Микоян А.И. Так было. М., 1999. С. 335.

<sup>5</sup> Там же. С. 337.

<sup>6</sup> Документы внешней политики. М., 1992. Т. XXII. Кн. 2. 1 сентября – 31 декабря 1939 г. С. 457.

<sup>7</sup> Документы внешней политики. М., 1995. Т. XXIII. Кн. 1. 1940 – 22 июня 1941. М., 1995. С. 193.

<sup>8</sup> Внешняя торговля СССР за 1918–1940 гг.: Стат. обзор. М., 1960; Внешнеэкономические связи СССР за 50 лет. М., 1967.

нии. Все это убеждает в необходимости введения в научный оборот новых источников, в публикации архивных документов по истории советско-американских экономических отношений.

Материалы данного сборника призваны еще раз привлечь внимание исследователей к огромному богатству документов, хранящихся в архивах, к истории советско-американских экономических связей, а также показать, какие возможности для их изучения предоставляют архивные материалы.

Всего в сборник включен полностью или в извлечении 181 документ, из них ранее были опубликованы 15. Таким образом, основное место в нем занимают архивные материалы. В сборник вошли документы, выявленные в фондах Российского государственного архива экономики (РГАЭ), Государственного архива Российской Федерации (ГАРФ), Российского государственного архива социально-политической истории (РГАСПИ), Архива внешней политики Российской Федерации (АВП РФ) и Российского государственного архива Военно-морского флота (РГА ВМФ). Основной документальный состав представлен материалами РГАЭ (155 документов). Это вызвано как полнотой и достаточностью фондов этого архива для освещения данной темы, по крайней мере на среднем управленческом уровне, так и ограниченностью доступа к профильным фондам других архивов, засекреченностью ряда важнейших для понимания темы материалов.

Документы РГАЭ, включенные в сборник, выявлялись прежде всего в фондах Наркомата внешней торговли СССР (НКВТ), Наркомата связи СССР, Наркомата оборонной промышленности, Наркомата боеприпасов СССР, Министерства оборонной промышленности и других. Кроме того, были использованы материалы фондов ГАРФ: Всесоюзного общества культурной связи с заграницей, Всесоюзного общества по земельному устройству трудящихся евреев (ОЗЕТ), а также ряд личных фондов РГАСПИ и другие.

Хронологически сборник содержит документы за 1933–1941 гг. Подобный выбор временных рамок объясняется завершенностью данного периода, так как охватывает время от официального признания США СССР (1933 г.) до начала Великой Отечественной войны (1941 г.).

Содержательная часть документов отражает довольно-таки разные направления в истории советско-американских отношений за этот период.

Отношения между СССР и США после ноября 1933 г. развивались довольно сложно, зависели от международной политической обстановки, внешнеполитических шагов СССР и США, взаимоотношений этих государств с государствами Европы. Различные по своему содержанию взаимоотношения двух государств в этот период наложили отпечаток на формирование комплекса источников по данной проблеме. Так, скажем, материалы за 1933–1935 гг. во многом можно рассматривать как источники, рассказывающие об установлении советско-американских экономических отношений в новых условиях. Поэтому публикуемые документы содержат информацию, показывающую движение обеих

стран к установлению экономических контактов и устранению препятствий, возникавших на этом пути. Кроме того, в 1933–1935 гг.<sup>1</sup> в отношениях СССР и США с одной стороны существенное место занимал вопрос об урегулировании долговых претензий, с другой – эти годы отмечены ростом интереса американских деловых кругов к СССР (док. № 10).

В сборнике представлены документы, отражающие шаги советской и американской сторон на самых разных уровнях. Следует отметить, что хотя дипломатическая переписка по вышеназванным вопросам ранее издавалась, составители сочли необходимым привлечь некоторые из опубликованных документов, чтобы осветить все уровни советско-американских экономических отношений (док. № 7–9).

Вопросы установления экономического взаимодействия США и СССР на этапе 1933–1935 гг. решались не только на правительственном уровне. Американские деловые круги под влиянием мирового экономического кризиса искали рынки сбыта продукции. Их стремление изучить и оценить возможности советского рынка отражено в целом ряде документов. В сборнике приводятся аналитические обзоры представителей крупнейших американских фирм, таких, как “Дженерал Моторс Корпорэйшн”, оценивающие перспективы торговых и иных контактов с СССР (док. № 3), конкретные предложения отдельных фирм (док. № 4–5, 15–16), документы по организации туров американских промышленников и представителей торговых фирм в СССР (док. № 18). Представлены также встречные документы советских организаций о перспективах экспорта ряда советских товаров в США (док. № 14, 21, 26).

Серьезным шагом в развитии отношений между СССР и США стало подписание торгового соглашения между СССР и США летом 1935 г. Текст соглашения неоднократно публиковался и в сборнике отсутствует. Наиболее важные пункты договора приводятся в комментариях. В фондах РГАЭ имеются проекты этого соглашения как с американской, так и с советской сторон. Их тексты существенно отличаются от окончательного варианта. В сборник включены тексты проектов (док. № 42–45, 52–53), заключения советских наркоматов по поводу первоначальных предложений американской стороны и встречные предложения советских органов.

Документы за 1936–1939 гг. имеют несколько иную направленность. Это объясняется прежде всего тем, что советско-американские отношения в указанный период строились под сильным влиянием европейских событий кануна второй мировой войны, что существенно влияло на развитие экономических контактов. Так, например, наибольший интерес советской стороны в 1936–1939 гг. вызывал не столько импорт из США промышленной продукции, сколько импорт технологий, преимущественно для нужд обороны, поэтому публикуются документы по заключению и выполнению договоров о техпомощи между советскими наркоматами, внешнеторговыми объединениями и крупными американскими фирмами: “Гартфорд”, “Бетлехем”, “Томас Эдисон” и другими (док. № 70, 101, 106–107).

Документы сборника отражают также любопытную деталь советско-американских отношений конца 30-х годов – закупку отдельных образцов военной техники для изучения и организации массового производства в СССР (док. № 92, 113, 124). Изучение американского опыта в 1936–1939 гг. зачастую шло путем частых командировок советских руководителей и специалистов различного профиля в США, что оправдывает публикацию отчета о командировке наркома оборонной промышленности М.М. Кагановича (док. № 96), отчетов инженеров, командированных в США (док. № 166).

Конец 30-х годов можно охарактеризовать в целом как период охлаждения в отношениях между СССР и США. Еще в начале 1939 г. члены Конгресса США выступили за установление “жесткого курса” в отношении СССР. 2 декабря 1939 г. было введено “моральное эмбарго” против СССР, что повлекло за собой бойкотирование советских представителей, занимавшихся размещением заказов в США, ряд судебных процессов против некоторых американских организаций, поддерживающих связи с советскими хозяйственными объединениями. Это значительно повлияло на состояние экспортно-импортных связей и в последующие 1940–1941 гг. Публикуемые в сборнике документы отражают сложную ситуацию данного периода (док. № 178, 179). Вышеупомянутые события определили особенности формирования источниковой базы. Причем число архивных документов за 1940 – первую половину 1941 г. существенно меньше, чем за предшествующие годы. Ситуация объясняется отчасти тем, что вплоть до отмены в январе 1941 г. “морального эмбарго” переговоры между СССР и США проходили на правительственном уровне, и эти документы увидели свет ранее.

Отбор публикуемых документов проводился по традиционным правилам археографии – с учетом повторяемости и поглощаемости информации предпочтение отдавалось подлинным документам. Однако своеобразие источниковой базы, недоступность по тем или иным причинам многих подлинных документов привели к тому, что в сборнике в целях обеспечения полноты освещения темы представлены документы, традиционно не включавшиеся прежде в научные издания, – проекты дипломатических нот, торговых соглашений и другие.

В целях более компактного ознакомления читателей с той или иной информацией в сборнике использован прием публикации тематических подборок. В них включены документы, имеющие одного автора и адресата и относящиеся к одной теме. Сюда вошли обмен нотами между наркомом иностранных дел СССР М.М. Литвиновым и президентом США Ф. Рузвельтом об установлении дипломатических отношений между СССР и США (док. № 1–2), обращения Объединенного товарищества производителей инструментов (США) об установлении экономических контактов с СССР (док. № 15–16), переписка зам. наркома иностранных дел Н.Н. Крестинского с временно исполняющим обязанности поверенного в делах США Лоу В. Гендерсоном о продлении торгового соглашения между США и СССР от 13 июля 1935 г. (док. № 64–65), переписка наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова с послом США в СССР Дж. Дэвисом об экспорте угля из СССР в США

(док. № 86–87) и ряд других. Всего в сборник включено десять тематических подборок.

Основная часть документов публикуется полностью. В извлечении даются документы очень большие по объему, которые наряду с необходимыми сведениями содержат также информацию, повторяющуюся в других документах или не относящуюся непосредственно к теме сборника. Если документ дается в извлечении, то заголовок начинается предложением “Из”, а в тексте пропуск обозначен отточием. Опущенные отдельные разделы, части и параграфы документов отточием не отмечаются, а их содержание оговаривается в постраничных примечаниях.

Текст документов передан в соответствии с современными правилами орфографии и пунктуации, стилистические особенности документа сохранены. Неисправности текста, не имеющие смыслового значения (орфографические ошибки, опечатки и т.п.) исправлены в тексте без оговорок. Пропущенные в тексте и восстановленные составителями слова и части слов заключены в квадратные скобки. Случаи, когда восстановить пропуск в тексте было невозможно, отмечены отточием и оговорены в постраничных примечаниях. Редко встречающиеся сокращения раскрыты без оговорки. Основная масса сокращений и сокращенных слов приводится в списке сокращений. Непонятные места текста, не поддающиеся восстановлению или исправлению, оставлены без изменения с оговоркой в постраничных примечаниях: “Так в тексте”.

Географические названия США, иностранные имена и фамилии, а также названия зарубежных газет, журналов, фирм, торговых предприятий, кораблей и т.п. воспроизведены в русской транскрипции.

Археографическое оформление ранее опубликованных документов не проводилось, и они даны в соответствии с текстами сборников, в которых напечатаны.

Подписи под всеми архивными документами сохраняются. В случае невозможности прочтения подписи в постраничном примечании делается оговорка: “Подпись неразборчива”.

К документам даются редакционные заголовки. При отсутствии даты на документе она устанавливается составителем, что вместе со способом установления датировки оговорено в постраничном примечании.

Текст каждого документа сопровождается легендой, в которой указываются название архива, номера фонда, описи, дела, листа, подлинность или копияность. Большинство документов машинописные, поэтому способ воспроизведения документов в легенде специально оговаривается только для рукописных текстов. В состав научно-справочного аппарата входят предисловие, постраничные примечания, комментарий, список сокращенных слов, перечень использованных источников, указатель имен, содержание.

Постраничные примечания обозначаются звездочками и помещаются в конце страницы. В них отмечаются неисправности текста, оговаривается отсутствие или местонахождение упоминаемых в тексте документов приложений, способы датировки, поясняются специальные термины и малоупотребляемые слова. Комментарии обозначаются порядковым номером и даются в конце сборника.

Указатель имен составлен в краткой форме. Помимо фамилий и инициалов он содержит указание на должности, занимаемые в то время упоминаемыми в документах сборника лицами. Перевод всех англоязычных документов осуществлен Е.Ю. Сергеевым, за исключением тех случаев, когда перевод текста был сделан самими сотрудниками наркоматов. Такие документы идут в сборнике с пометой: "Перевод с английского, современный оригиналу".

Список использованных источников представляет собой перечень архивных фондов, сгруппированных по архивам, и печатных изданий, из которых извлечены документы.

*А.Ю. Бахтурина, Т.И. Скрипникова*

<sup>1</sup> Имеется в виду момент установления дипломатических отношений и до подписания торгового соглашения летом 1935 г.

№ 1-2

*Ноты президента США Ф. Рузвельта<sup>1</sup>  
и наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова  
об установлении дипломатических отношений  
между СССР и США*

16 ноября 1933 г.

№ 1

*Нота президента США Ф. Рузвельта*

Белый дом, Вашингтон

Уважаемый господин Литвинов,

я крайне счастлив уведомить Вас, что в качестве результата наших переговоров правительство Соединенных Штатов решило установить нормальные дипломатические отношения с правительством Союза Советских Социалистических Республик и обменяться послами.

Я верю, что установленным ныне между нашими народами отношениям удастся навсегда остаться нормальными и дружественными и что нашим нациям отныне удастся сотрудничать для своей взаимной пользы и для ограждения всеобщего мира.

Я остаюсь, уважаемый господин Литвинов, весьма искренне Ваш  
Франклин Д. Рузвельт

*Документы внешней политики СССР. М., 1970. Т. XVI. С. 641.*

№ 2

*Нота наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова*

Вашингтон

Уважаемый господин президент,

я крайне счастлив уведомить Вас, что правительство Союза Советских Социалистических Республик радо установить нормальные дипломатические отношения с правительством Соединенных Штатов и обменяться послами.

Я также разделяю надежду, что установленным ныне между нашими народами отношениям удастся навсегда остаться нормальными и дружественными и что нашим нациям отныне удастся сотрудничать для своей взаимной пользы и для ограждения всеобщего мира.

Я остаюсь, уважаемый господин президент, весьма искренне Ваш  
Максим Литвинов, народный комиссар по иностранным делам  
Союза Советских Социалистических Республик

*Документы внешней политики СССР. М., 1970. Т. XVI. С. 641.*



Из доклада представителя фирмы  
 “Дженерал Моторс Корпорэйшн” Е.М. Ван Воорхиса  
 директорам фирмы о возможностях предоставления  
 кредитов и технической помощи СССР\*

Не позднее 13 ноября 1933 г.\*\*

Я пытался отнестись к России без всяких предубеждений. Я наблюдаю там много вещей, заслуживающих восхищения, много неудач и некоторые вещи, о которых всякий здравомыслящий человек не может не сожалеть. С другой стороны, я убежден и (если у меня будет время и место, которые я не буду занимать здесь этим), думается, я смогу убедить почти всякого, что советское правительство является устойчивым и остается таковым, независимо от эволюции к более либеральной политике и организации, которая, возможно, постепенно будет совершеншаться (и действительно совершается все это время). Я также убежден, что в своей финансовой политике советское правительство достигло величайших успехов, и рассматриваю соглашение с Германией об отсрочке части платежей, которое было заключено в этом году – очень ловкой коммерческой сделкой – хотя не особенно этичной и не вызванной недостатком средств. Наконец, я убежден, что Советский Союз, как только мир несколько оправится от теперешней экономической депрессии, будет одним из крупнейших мировых автомобильных рынков. Это свое убеждение я основываю на колоссальной потребности в автотранспорте, которая уже в настоящее время существует, а также и на том, что, по моему мнению, советская промышленность явно неспособна расти с такой быстротой, чтобы не отставать от спроса.

В прошлых моих письмах я указал на причины, почему, по моему мнению, советское правительство откладывало утверждение второй пятилетки в течение почти всего 1933 г. Чтобы восполнить этот мой доклад, я вкратце суммирую эти причины следующим образом:

а) Недостаток продовольствия последних нескольких лет достиг своего апогея к концу 1932 г. В начале настоящего года советское правительство было принуждено сконцентрировать все свои усилия на разрешении этой жизненной проблемы<sup>2</sup>. Промышленность была поневоле отодвинута на второй план, а утверждение второй пятилетки было отложено в то время, как правительство посвятило свое время и мысли на то, чтобы добиться успеха весеннего сева в зерновых областях. Недостаток пищи был самой настоятельной проблемой, отодвинувшей на задний план все остальные.

б) Советский Союз подверг сильному испытанию свой кредит в течение 1932 г., вследствие необходимости закончить первую пятилетку

\* Копии выдержек из доклада были переведены и представлены автором начальнику валютного отдела Наркомфина СССР Н.Н. Любимову.

\*\* Датируется по сопроводительному письму.

с максимальным успехом; и это несмотря на быстро падающий экспорт и падение мировых цен на товары. Советская структура кредитов была, кроме того, подвергнута испытанию натянутыми отношениями с Японией на Дальнем Востоке, где наблюдался недостаток в достаточном количестве военных припасов. Значительная часть необходимых военных припасов должна была быть закуплена за границей и вследствие этой крайней необходимости, значительная часть денег была истрачена, которая не была предусмотрена в прошлогоднем бюджете\*. Более того, производство разных советских фабрик, которые уже находились в действии, было переключено на производство военного снаряжения, и в результате много предметов, не предусмотренных в бюджете, должны были быть закуплены за границей. Затруднительное положение с кредитом делало необходимым перед тем, как принять решение относительно нового претенциозного плана второй пятилетки<sup>3</sup>, тщательное изучение возможных доходов и минимальных расходов.

в) Денонсирование\*\* со стороны Великобритании англо-советского торгового соглашения и затем эмбарго и контрэмбарго<sup>4</sup> между этими двумя странами. Ввиду того, что Великобритания была одним из крупнейших покупателей советских экспортных товаров, такое положение дела затрудняло советскому правительству заранее определить свои доходы от экспорта, что в значительной мере предопределило бы, какое новое строительство могло или не могло быть включено во вторую пятилетку.

г) Лондонская экономическая конференция<sup>5</sup>. Хотя и не ожидая многого от конференции в виде прямых результатов, советское правительство ожидало и действительно провело и завершило в Лондоне некоторые переговоры на стороне, результаты коих, разумеется, имели прямое отношение к экспорту. И опять в связи с этим возникает неуверенность в отношении доходов.

д) Торговые соглашения с Италией<sup>6</sup> и Францией и имеющее меньшее значение соглашение с Балтийскими государствами<sup>7</sup>, которые возникли в результате Лондонской конференции. В то время, как соглашения были подписаны, вопрос о квотах, по-видимому, еще не получил своего окончательного разрешения и очень мало товара было фактически обменено. Опять возникает неуверенность в отношении доходов.

е) Возможность признания со стороны Америки и займа со стороны американского правительства. Опять вопрос о доходах.

ж) Ввиду того, что первая пятилетка закончилась со значительным успехом, не было непосредственной необходимости для советского правительства развивать исключительную энергию в течение первого года второй пятилетки. Другими словами, правительство могло позволить себе роскошь отдохнуть на время, пока оно будет в состоянии более точно определить доходы по смете.

\* Так в тексте.

\*\* Денонсирование, денонсация – официальный отказ от договора, прекращение договора.

## Ограничения для импортов из всех стран

Я полагаю, что пройдет по крайней мере два года, пока мы, или кто-нибудь другой, будем продавать значительное количество автомобильной продукции в Советской России. Советское правительство, как и все другие страны, сильно пострадало от мировой депрессии, с последующим уменьшением международной торговли и падением мировых цен. Хотя советское правительство до сих пор прекрасно успевало в отношении финансов, оно несомненно нуждается в деньгах и должно будет проявлять чрезвычайную осторожность в течение ближайшего года или около года, пока общее количество его экспортов\* будет восстановлено по более высоким ценам на товары. Тот факт, что данные, полученные от советской таможи, показывают, что в течение первых восьми месяцев настоящего года всего лишь 456 автомобилей и грузовиков были ввезены в Советский Союз из всех стран всего мира, производящих автомобили и грузовики, а также тот факт, что та предполагаемая цифра, которая, по моим сведениям, определена для ввоза будущего года, значительно ниже тысячи единиц, как будто подтверждают мое убеждение относительно ограниченных возможностей в смысле размера ввоза на ближайшее будущее.

## Ограничение размера импорта из Америки

Я считаю установленным, что и Советский Союз и Соединенные Штаты заинтересованы в развитии такого торгового соглашения, которое могло бы иметь ценность на длительный срок. Всякое соглашение, основанное исключительно на временных выгодах, несомненно нежелательно и, возможно, повлечет за собой в будущем дурные последствия. Для тех немногих американцев, которые довольно близко знакомы с русским экономическим положением, наиболее заслуживающим уважение явлением в современной советской системе является управление советским правительством своими внешними финансовыми делами. В этом мире мировых банковых банкротств, чрезвычайно распространенных нарушений договоров и отказов от платежей, инфляции и чрезмерных правительственных расходов советский лозунг "Мы не будем покупать, если мы не уверены в том, что сможем уплатить за то, что мы покупаем" – является, во всяком случае, отрядным явлением. Вступить в какие-либо договорные отношения с Соединенными Штатами, отношения, которые нарушали бы этот основной принцип, было бы, безусловно, пагубно, поскольку это касается доверия к желанию и возможности для Советов платить свои долги.

По-моему, за дипломатическим признанием Соединенными Штатами Советского Союза, вероятно, последуют предложения значительных кредитов советскому правительству со стороны крупных промышленных организаций в Соединенных Штатах. Принять эти кредиты при теперешнем положении дел было бы пагубно для советского правительства, и будет нарушен принцип, который я упомянул. Как мы все знаем, торговый баланс между Соединенными Штатами и Советским

Союзом, несмотря на то, что советское правительство закупает в Америке только самые что ни на есть необходимые для него товары, все же является неблагоприятным для СССР. Это, разумеется, означает, что американцы не покупают советского сырья и что поэтому СССР не может вывести такой кредитный баланс в Америке, который дал бы возможность заплатить за такие частные кредиты, которые, возможно, будут даны в результате дипломатического признания. Лично я не верю, что за признанием последует значительное увеличение американских закупок в Советском Союзе.

Американская промышленность потратила много лет на развитие надежных источников сырья, и я не верю, что одно лишь дипломатическое признание без дальнейших действий побудило бы американские промышленные организации переменить источники, откуда они получают сырье в настоящее время и обратиться взамен к Советскому Союзу. Задача, кроме того, осложняется тем, что большая часть сырья, производимая в Советском Союзе, также производится в Америке. Имея в виду непосредственные выгоды, Советский Союз, может быть, согласится на крупные частные американские кредиты согласно предложениям, которые ему сделают, но, как я уже сказал, отсутствие обеспечения средств для уплаты, т.е. отсутствие более крупных американских закупок в СССР, повлечет потерю доверия к Советскому Союзу со стороны американских деловых людей, имеющих действительное значение и знакомых с положением. Можно аргументировать, что торговые балансы Советского Союза в других странах могут быть использованы на предмет удовлетворения американских частных кредитов, когда наступит срок платежа, но по-моему, разрыв международных кредитных отношений вместе с ограничениями обмена и условия взаимности, содержащиеся в советских торговых договорах с другими странами, сделают невозможным отвлечение из этих других стран более чем ничтожной суммы, которая могла бы пойти в уплату американских частных кредитов.

Как альтернатива, можно сказать, невозможного положения, которое я только что обрисовал, существует, разумеется, возможность займов Советскому Союзу со стороны Реконструктивной финансовой корпорации или какой-либо иной формы государственной гарантии, данной американским правительством в отношении частных кредитов. Любая из этих альтернатив представляется мне лишь как отсрочка злосчастного дня. Хотя вполне возможно, что советское правительство в состоянии выплатить эти правительственные или квазиправительственные кредиты, когда настанет срок платежа, что, возможно, не случится с частными кредитами, которые я только что обсуждал, все же наступит день – если советско-американские отношения будут продолжаться на солидной основе, – когда за эти кредиты должна будет быть произведена оплата. Если не было сделано никакого обеспечения в отношении увеличенных закупок советского сырья Америкой, я не вижу, в каком отношении советское правительство будет в лучшем положении материально – разве только в отношении времени, – чем имея частные кредиты.

\* Так в тексте.

Третьей и единственно дельной альтернативой, по-моему, является двойная система, согласно которой американское правительство гарантирует известный процент американских частных кредитов, данных Советскому Союзу и, кроме того, устанавливает какое-либо учреждение, которое даст возможность Советскому Союзу выполнить свои обязательства в отношении Америки единственным осуществимым путем, т.е. при помощи большого потребления советского сырья Америкой. Будет ли такое учреждение в виде правительственного департамента, или же оно будет организовано частным банком в Америке, субсидированным правительством, не имеет большого значения. Важно, чтобы это учреждение, какова бы ни была его форма, изучило бы тщательно американскую промышленность с целью удостовериться, где именно может быть использовано советское сырье. Пользуясь своим стратегическим положением как инстанция, гарантирующая американские частные кредиты Советской России, американское правительство через это учреждение могло бы действовать как получатель советского сырья, доставленного в уплату гарантированных кредитов, и наблюдать за тем, чтобы это сырье было использовано разными американскими отраслями промышленности, которые используют соответствующий тип сырья. Будет ли такое учреждение физически принимать сырье и действовать как распределитель или же оно только будет направлять и указывать, где такое сырье может быть использовано, опять-таки не имеет большого значения.

#### Советские успехи в технике производства

Я желал бы повторить одно обстоятельство, о котором я упоминал в предыдущих отчетах, а именно, что советская индустриализация сделала большие успехи. В то время как в прошлом году советская автопромышленность закупила все свое электрическое оборудование и большую часть подшипников, измерителей скоростей, колес и прочее в Германии, она теперь почти все сама производит. Ее единственные закупки за границей обусловлены лишь срочными заказами, которые не могут быть выполнены в срок в СССР, и эти закупки сведены до минимума. Продажа Америкой автомобилей и грузовиков в СССР имеет главным образом следующие возможности (после того как улучшится мировая экономическая конъюнктура) – вполне оборудованные единицы, которые займут место прорыва между максимальной продукцией советской автопромышленности, с одной стороны, и минимальными нуждами развивающейся страны – с другой. И это является очень важным обстоятельством. Развитие советской автопромышленности намного опередило ее соседнюю транспортную промышленность, именно – железные дороги. В этом году были неполадки на железных дорогах, аварии и недостаточная производительность замечались всюду. При увеличении числа фабрик и увеличении выпуска промышленной продукции (не говоря уже о земледелии) железные дороги становятся все менее и менее удовлетворительными, и теперь, когда сельскохозяйственная проблема протекает довольно успешно, правительство прилагает все усилия к тому, чтобы наладить железнодорожное строитель-

ство. По мнению высококомпетентных лиц, неизбежным результатом этого будет то, что, принимая во внимание ограниченность средств, суммы, ассигнованные на автопромышленность, в течение примерно ближайшего года на новые заводы и машины не будут столь велики, как было бы при обычных условиях, так как должны будут пойти на железнодорожный транспорт. Это означает, что темпы развития автопромышленности будут несколько задержаны и что, когда нормальные условия восстановятся – в результате мирового улучшения, – разница между тем, что советская автопромышленность в состоянии произвести, и минимальной потребностью будет ощущаться более остро.

#### Советское финансовое руководство

Как я уже упомянул в этом отчете, я доверяю руководству советского правительства своими внешними финансовыми делами\*. Может быть желательным здесь дать несколько оснований, почему я пришел к такому выводу. Первая пятилетка, которая потребовала введения совершенно новой промышленной программы, привела к тому, что размер закупок за границей намного превысил советский экспорт. И германские и неофициальные русские авторитеты сообщают, что излишек в значительной мере покрывается резервами, накопившимися вследствие конфискации всего правительственного имущества и почти всего частного имущества старого режима. После окончания пятилетнего плана, который включал открытие фабрик и предприятий всевозможного рода, советское правительство было принуждено снизить темпы. Необходимость в этом была подчеркнута фактом, что мировая депрессия становилась все острее, а в результате ее общее количество советского экспорта угрожающе снизилось и, как сопутствующее явление, произошло резкое снижение мировых цен на все товары, включая те, которые экспортировал Советский Союз. Способ, при помощи которого советское правительство реагировало на эти предостерегающие сигналы, особенно если сравнить их с тем, как правительства других великих наций отказались или оказались неспособными снизить расходы и все более и более погружаются в долги, заставляет меня чувствовать искреннее уважение к советскому управлению финансами. Ввиду того, что этот вопрос советского финансового управления имеет ближайшее касательство к американскому отношению к кредитам, я полагаю желательным привести здесь статистические данные (в золотых рублях. Золотой рубль стоил до настоящего года примерно 52 ц. Соединенных Штатов. Ныне он стоит 80 ц.).

Год	Экспорт	Импорт
1929	923 701 000	830 632 000
1930	1 036 371 000	1 058 825 000
1931	811 210 000	1 105 034 000
1932	563 884 000	698 693 000
1933 (первые 8 месяцев)	315 846 000	246 754 000

\* Так в тексте.

Из вышеизложенного резюме можно усмотреть, что неблагоприятные торговые балансы, которые существовали в течение трех последних лет, были обращены в благоприятный торговый баланс первых 8 месяцев 1933 г. По моим наблюдениям разных заводов – по крайней мере, поскольку это касается автопромышленности и тракторной промышленности, – это сокращение не повлекло за собой какого-либо уменьшения текущего производства. Наоборот, улучшения в способах и технике повлекли за собой постепенно увеличивающийся темп производства в течение 1933 г. Таким образом, очевидно, что сокращение это идет за счет новых планов. Мне сообщали, что вторая пятилетка учитывает эту необходимость сокращения нового строительства и в особенности той части плана, которая относится к автопромышленности и тракторной промышленности. Другими словами, сокращение всякого рода импорта в 1933 г. не является нечто\* случайным или переходящим, а частью определенно установленной политики, полностью в соответствии с политикой финансового контроля, который привел к тому, что в течение 13 лет Советский Союз точно и пунктуально выполнял все свои обязательства, за исключением платежей Германии в 1933 г., которые были частично отсрочены.

#### Отношение “Дженерал Моторс”

Поверхностный обзор этого отчета мог бы привести на мысль, что, по моему представлению, мы (“Дженерал Моторс Корпорэйшн”) не должны были бы вступать ни в какие-либо сделки с Советским Союзом, предусматривающие кредиты. Но это безусловно не так. Хотя вопрос о возможностях для СССР установить достаточный торговый баланс в Америке, чтобы произвести уплату за американские кредиты, действительно трудно будет разрешить, все же я уверен, что найдутся какие-либо пути, которые дадут возможность обмена товаров, что, в свою очередь, даст возможность уплатить за американские кредиты. При таких условиях, а также если советское правительство в состоянии гарантировать уплату из других источников, “Дженерал Моторс Корпорэйшн”, как одна из крупнейших единиц американской промышленной системы и одна из лучше всех осведомленных, поскольку касается русского положения дел, будет первой из тех, которые выступят с предложением своих услуг и своей продукции. Я сообщил ответственным лицам советского правительства, что “Дженерал Моторс Корпорэйшн” согласна дать кредиты, что мы также можем оказать техническую помощь и что вследствие широких разветвлений наших производственных организаций мы находимся в таком положении, что можем снабжать лучшей и более разнообразной продукцией, подходящей к советским условиям, чем какая-либо иная [фирма] из существующих промышленных предприятий.

РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8845. Л. 15–20. Копия.

\* Так в тексте.

#### № 4–5

Письма фирмы “Картер Продактс Инкорпорэйшн”  
наркому внешней торговли СССР А.П. Розенгольцу  
о предоставлении фирме  
статуса торгового представителя СССР<sup>8</sup>

13–27 ноября 1933 г.

#### № 4

13 ноября 1933 г.

Милостивый государь, я беру на себя смелость адресовать это письмо лично Вам, потому что я считаю, что это дело весьма важно и вполне оправдывает такой поступок. Я надеюсь, что Вы сочтете мой поступок правильным и примете во внимание это письмо.

Я обменялся письмами с Амторгом<sup>9</sup> в Нью-Йорке относительно нижеизложенного дела, но по каким-то причинам результаты были неудовлетворительные. Может быть, мои предложения не входили в их планы, или они задерживали дело до окончательного признания США Вашей страны.

Я хочу быть представителем Вашей страны в округе Мичиган и был бы рад рассмотреть любое предложение, которое Вы сделаете в отношении назначения нас такими представителями. Наша компания имеет организацию для продаж в этом штате и на прилегающей территории в течение нескольких лет. Автор сего и другие в нашей организации основательно знакомы с писчебумажными, мебельными заводами, автомобильными заводами и другими производственными предприятиями. У нас прекрасные связи вследствие личных знакомств.

Писчебумажные фабрики в одном только этом штате ввозят на несколько миллионов долларов балансов из Скандинавских стран и Канады. Я не вижу никаких причин, почему Ваша страна не может поставлять этот продукт и при нашем содействии получить значительную часть этой торговли. Я уверен, что мы могли бы заручиться этим делом на несколько миллионов долларов только по этому продукту, при условии, конечно, что все остальные условия – качество, сорт, цена и т.д. – будут одинаковы. Нет никаких причин, почему мы не могли бы взять большую часть всего этого дела на этом базисе, без каких-либо жертв в отношении цен. Таким образом, мы избежали бы всяких подозрений в отношении снижения цен и демпинга\*\*.

Мои личные связи в течение прошлых десяти лет в лесной и мебельной промышленности дают мне уверенность, что мы могли бы достичь удовлетворительных результатов в продаже бревен и невыделанного леса. Мы не знаем, будете ли Вы в состоянии поставлять отделанный лес, определенные размеры или фанеру, но если это так, то в на-

\* В тексте, видимо, ошибочно – писчебумажными.

\*\* Демпинг – бросовый экспорт, продажа товаров на внешнем рынке по ценам более низким, чем на внутреннем. Валютный демпинг – экспорт товаров по пониженным ценам из стран с обесцененной валютой в страны с более стабильной валютой.

шем штате имеется для него огромный рынок, а также и на прилегающей территории.

Что касается железной и стальной промышленности, то в Чикаго и в районе Детройта находится достаточно домен и возможно, что мы могли бы получать там заказы на специальные руды, которые ввозятся регулярно.

Несколько месяцев тому назад у Вас был представитель в Чикаго, который, наверное, имел исключительное право продажи всех русских продуктов на весь наш средний Запад. Однако что-то случилось, и договоренность с этим человеком была порвана. Насколько мне известно, у Вас нет активного представительства в этой части страны, и я думаю, что Вы теряете большие возможности в отношении торговли и создания кредита в долларах в этой стране.

Я хотел бы также еще указать на то, что наш средний Запад вообще слишком большая территория для того, чтобы обрабатывать его одному человеку или организации. Я уверен, что моя собственная организация – одна из самых способных, которые Вы можете только найти для соответствующего представительства, но я не хотел бы взять такую огромную территорию. Я предпочел бы меньшую территорию, как штат Мичиган и, возможно, окружающий район, потому что мы сделаем больше, как для Вас, так и для самих себя, посредством основательного и соответствующего охвата такой территории. Мы готовы это сделать и уверяем Вас в нашей активной и искренней помощи Вам во всех отношениях. Мы уверены, что мы можем далее заверить Вас, что мы достигнем удовлетворительного оборота в указанных выше продуктах.

Вам также следует иметь в виду, что эти продукты фактически все не подлежат пошлине, за исключением отделанного леса, и они не конкурируют серьезно с американскими и поэтому они не вызовут сопротивления и антагонизма, которые, возможно, возникли бы при попытке импортировать другие конкурирующие русские продукты.

В заключение должны сказать, что мы не хотим действовать через голову Амторга, который, как мы понимаем, является Вашим агентом в Америке. Однако мы уверены, что это дело настолько важное, что мы берем на себя смелость обратиться на него Ваше личное внимание. Конечно, мы действуем также в личных интересах, так как мы думаем, что совместная работа выгодна как нам, так и Вашей стране. Я охотно сообщу Вам всякие добавочные сведения или статистические данные, которые могут Вам понадобиться. Я с удовольствием встречусь с любым Вашим представителем для личной беседы в любое удобное время.

Теперь, когда определенные дипломатические сношения будут возобновлены, мы считаем, что это самое благоприятное время для назначения активных представителей для продажи в этой стране, [таких] как мы. В прошлом Вы теряли много выгодных дел, но мы не видим причин, почему Вам продолжать это в дальнейшем.

С совершенным почтением “Картер Продактс К<sup>0</sup>”

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 546. Л. 1–2. Копия.

27 ноября 1933 г.

Милостивый государь,

со времени нашего письма от 13 ноября взаимное признание США и Советской России благополучно счастливо завершилось. Разрешите нам высказать наши поздравления.

Признание заставляет нас еще больше желать договориться с Вами о представительстве Вашей страны в штате Мичиган. Для Вашего сведения сообщаем, что сейчас находится в пути из Скандинавских стран в Америку древесная масса (для выделки бумаги) стоимостью не свыше 1,5 млн долл., которая представляет собою только часть ежегодного импорта только в наш штат. Мы вполне уверены, что при передаче нам древесной массы, балансов, строевого леса, лесных продуктов и т.п. мы сможем развить дело до вполне удовлетворительных размеров – нескольких миллионов долларов в год.

Мы просим немедленного и серьезного рассмотрения Вами этого дела. Наша организация занимается продажей в этот штат в течение последних 10 лет, имея дела с такими крупными компаниями, как “Дженерал Моторс”, “Форд”, “Крайслер”, со всеми мебельными фабриками, писчебумажными фабриками и т.д.

Теперь, после признания, мы уверены на основании нашего знакомства с ведением дела крупными американскими фирмами и на основании нашего опыта, что для Вас будет более выгодно выбрать живых активных представителей, как мы, для определенных районов или штатов. Мы уверены, что это даст Вам большой торговый оборот, чем какой-либо другой способ ведения дела.

Мы готовы работать с Вами и приложить все старания к тому, чтобы достичь крупного оборота продаж русских продуктов.

В надежде получить от Вас ответ, остаемся с совершенным почтением

“Картер Продакшен К<sup>0</sup>”

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 546. Л. 4. Копия.

*Письмо бывшего директора Особенной канцелярии по кредитной части Приморского правительства<sup>10</sup> профессора С.А. Андреева наркому финансов СССР Г.Ф. Гринько о расходовании американских кредитов представителями Временного правительства в США*

21 ноября 1933 г.

В Америке находится немало лиц, бывших официальными представителями царской России, Временного правительства, Колчака, на руках у которых остались значительные суммы инвалюты.

В связи с установлением нормальных дипломатических отношений с Америкой наступила реальная возможность потребовать от всех упо-

мянутых представителей отчетов и передачу оставшихся сумм нашим консульствам или финансовым представителям.

В качестве бывшего директора Особенной канцелярии по кредитной части (во Владивостоке в 1920 г.), где сосредоточивались расчеты с различными финансовыми агентами различных правительств, начиная с царского времени, считаю своей обязанностью оказать посильную помощь в выявлении упомянутых выше представителей и оставшихся у них сумм.

Насколько я помню, за финансовым представителем Временного правительства, Колчака гр-ном Угетом<sup>11</sup>, фамилия коего на днях промелькнула в газетах, числилась громадная задолженность в инвалюте, исчисляемая десятками миллионов золотых рублей. Не только, однако, об Угете, но и о ряде еще лиц можно установить точную сумму задолженности по архиву Особенной канцелярии по кредитной части. Этот архив в 1925 г., насколько я знаю, оставался во Владивостоке в отделении "Дальбанка". С того времени судьба его и местонахождение мне неизвестны. В настоящее время архив Особенной канцелярии по кредитной части необходимо разыскать и распорядиться о доставке его в Москву с тем, чтобы в срочном порядке выявить задолженность бывших представителей царской России, Временного правительства, Колчака.

Как в розыске архива Особенной канцелярии по кредитной части, так и в разборе его дел я могу быть полезным, поэтому в настоящее время выражаю готовность оказать Вам всяческую помощь в этом деле. Впрочем, весьма возможно, что Вы уже располагаете всеми сведениями о задолженности упомянутых различных представителей, в таком случае прошу извинить меня за отвлечение Вас от В[аших] дел, сделанное, как Вы видите, из лучших побуждений.

Уважающий Вас профессор С.А. Андреев, бывший директор Особенной канцелярии по кредитной части и управляющий финансами Приморского правительства.

[P.S.] Председателем Совета управляющих этого правительства был т. Никифоров, ныне заместитель наркома снабжения РСФСР.

*РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 37. Д. 2410. Л. 31–31об. Подлинник.*

### № 7–9

*Телеграммы временного поверенного  
в делах СССР в США Б.Е. Сквирского  
в Наркомат иностранных дел СССР о создании  
советского торгпредства в Вашингтоне*

1–20 декабря 1933 г.

### № 7

1 декабря 1933 г.

По вопросу о назначении торгпреда Филлипс заявил, что целый ряд стран просили дипломатического статуса для их торговых предста-

вителей в Нью-Йорке, но американское правительство им в этом всегда отказывало. Поэтому необходимо подробно ознакомиться с поставленным мною вопросом. На мое указание, что СССР нельзя сравнивать с другими странами ввиду наличия монополии внешней торговли и что у нас имеются торгпреды и торгпредства во всех странах, с которыми состоим в нормальных отношениях, Филлипс ответил, что, конечно, это верно и нам, вероятно, дадут это право и в САСШ, но что окончательный ответ он сможет дать мне лишь через несколько дней. Я хотел переговорить по тому же вопросу с Моргентау Младшим, чтобы тот снесся с президентом, но его нет в Вашингтоне, и он вернется лишь через 2–3 дня.

Сквирский

*Документы внешней политики СССР. М., 1970. Т. XVI. С. 699.*

### № 8

14 декабря 1933 г.

Снова встретился с Филлипсом и обсудил с ним вопрос о торгпредстве. Я заявил ему, что задержка его ответа тормозит всю торговую работу. Он ответил, что он не имеет еще указаний президента и что он поговорит с последним в ближайшие дни, после чего даст ответ. Следует переговорить также с Буллитом<sup>12</sup>.

Сквирский

*Документы внешней политики СССР. М., 1970. Т. XVI. С. 747.*

### № 9

20 декабря 1933 г.

Сегодня получил от госдепартамента следующий меморандум с инициалами Филлипса: "Правительство Соединенных Штатов не имеет возражений против назначения советским правительством торгового атташе или торгового советника при посольстве Союза Советских Социалистических Республик в Вашингтоне, который выполнял бы обязанности, обычно возлагаемые на торгового атташе или советника, а именно: сбор экономической и торговой информации, изучение условий рынка, содействие развитию и облегчение торговых отношений, и занимался другой аналогичной деятельностью.

Правительство Соединенных Штатов, однако, желает внести ясность, что такое должностное лицо не будет заниматься торговлей или вступать в торговые сделки какого-либо рода, т.е. не будет вступать в деловые отношения или подписывать контракты с американскими фирмами, участвовать в операциях по закупке или продаже и т.п.

Правительство Соединенных Штатов не будет иметь возражений против того, чтобы торговый советник или атташе при посольстве Союза Советских Социалистических Республик имел контору и постоянное местожительство в городе Нью-Йорке. Следует указать, однако, что адреса местожительства в городе Нью-Йорке торговых советни-

ков или атташе при дипломатических миссиях в Вашингтоне не печатаются в списке дипломатического корпуса”.

Ясно, что госдепартамент делает попытки затормозить организацию нашего торгпредства в Нью-Йорке, “невинно” обходя вопрос о нашей монополии внешней торговли. Телеграфируйте инструкции или ответ на меморандум.

Сквирский

*Документы внешней политики СССР. М., 1970. Т. XVI. С. 757–758.*

## № 10

*Письмо американского адвоката Мэтью Вуда  
в Наркомвнешторг СССР  
об условиях экспортно-импортных контактов с СССР\**

20 декабря 1933 г.

Джентльмены,

являясь поверенным группы коммерсантов, стремящихся со времени восстановления дипломатических сношений между СССР и США к экспортированию и импортированию товаров. Мне сообщено, что для этого требуется специальная лицензия, потому прошу Вас ответить мне точно и подробно на следующие вопросы:

1. Куда и к кому следует обращаться за получением лицензии и что требуется от просителя таковой?

2. Какого рода товары могут найти сбыт в Вашей организации?

3. Какого рода товары производятся в Вашей области, которые могли бы быть экспортированы и проданы в США?

4. Количество таможенных и дополнительных пошлин, если таковые налагаются на импортируемые из США товары.

5. Имеются ли ограничения на импорт товаров из Америки или же при импорте таковых дается предпочтение?

6. Фамилии и адреса главных фирм Вашей области, которые имеют право импортировать или экспортировать товары в США.

7. Котируются ли в СССР цены в рублях или копейках и в каждом отдельном случае, насколько возможно переводятся на равнозначную ценность в американской валюте на основе преобладающей обменной ставки в момент написания Вашего письма?

8. Фамилии и адреса всех полномочных представителей СССР в Америке, с которыми можно вести переговоры или от которых можно получить информацию раньше свидания с русским послом в Америке.

9. Если русский посол аккредитован в Америке, возможно ли и практикуется ли вести в будущем переговоры с ним?

С почтением Мэтью Вуд

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 1. Копия.*

\* На документе помета: “Наркомвнешторг. Секретариат торговой политики. Направляю Вам письмо фирмы, прошу ему ответить по существу или же указать, к кому он должен обратиться в Америке. Уполномоченный НКВТ [подпись неразборчива]. 25 января 1934 г.”

## № 11

*Запись беседы  
наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова  
с послом США в СССР У. Буллитом  
о развитии торговых отношений*

21 декабря 1933 г.

Буллит был у меня сегодня с прощальным визитом, и мы с ним имели деловую беседу, затронув следующие темы.

1. Вспомнив вчерашние разговоры, Буллит просил уточнить количество потребных нам рельсов, ибо Межлаук ему говорил о 300 тыс. т, а т. Сталин повторно называл цифру 250 тыс. Мы решили остановиться на цифре 250 тыс. Буллит думает, что замена старых рельсов новыми на некоторых железных дорогах [США] действительно намечена, но еще не проведена, так как железнодорожные компании добиваются снижения цен на новые рельсы, а кроме того, они не в состоянии оплатить их и просят помощи у правительства. На вопрос Буллита, с кем нужно будет вести переговоры об этом, я указал на Богданова<sup>13</sup>. Я напомнил ему об аккумуляторах и моторах, но Буллит ответил, что это упоминалось лишь вскользь и не назывались никакие цифры и поэтому он будет ждать через Трояновского наших заявок. Буллит рассказывал, что в Америке недавно выпущены испробованные и принятые новые типы аэропланов Дугласа, имеющие большие преимущества в отношении скорости и грузоподъемности.

2. Буллит выразил сожаление, что Трояновский не едет вместе с ним, и выразил пожелание чтобы Трояновский, во всяком случае, приехал в Нью-Йорк на американском пароходе, что произведет хороший эффект в Америке. В связи с этим Буллит высказал надежду, что Трояновский приедет в Вашингтон не позже него (Буллит думает остановиться на несколько дней в Париже), чтобы можно было бы через него возобновить переговоры о займе. Он снова напомнил о законопроекте, внесенном в Конгресс, о прекращении всяких кредитов и займов странам, не уплатившим своих долгов<sup>14</sup>. Говорил, что если до 15 января президент не сможет внести в Конгресс на одобрение нашей сделки с ними, то могут возникнуть большие затруднения. Буллит поэтому просит об ускорении приезда Трояновского, а также обещанных сведений о германских фирмах, которым мы должны платить.

3. На мой вопрос, является ли сообщение госдепартамент о немецких сертификатах на 34 млн долл. в год новым самостоятельным предложением или относится к нашим разговорам о займе, Буллит ответил незнанием. Я ему сказал, что мы готовы это рассматривать и как самостоятельное предложение, и будем ждать более точного предложения относительно условий покупки этих сертификатов, сообщив, что мы и раньше покупали как в Англии, так и в Америке замороженные кредиты со значительной скидкой. Я вновь подчеркивал, что как в этом случае, так и в случае зачета замороженных кредитов в счет займа все переговоры с немцами должны вестись Америкой. Кроме того, я ему ска-

зал, что мы не можем отказаться от экспорта в Германию и что выручку от этого экспорта мы должны также употребить на оплату наших обязательств в Германии и что поэтому не может быть речи о покрытии всего займа замороженными кредитами.

4. Буллит сказал, что он в Вашингтоне обсудит вопрос о возможности захода нескольких американских военных судов с визитом во Владивосток, хотя это вряд ли будет возможно раньше весны. Что касается пактов, то он предвидит большие затруднения. Заключить с нами пакт после того, как Америка отвергла пакт с Японией<sup>15</sup>, вряд ли возможно, да и, кроме того, такой пакт вряд ли и нужен, ибо мы друг на друга нападать не собираемся. Предложить же четверной пакт с включением Китая, значило бы требовать немедленно очищения Маньчжурии, оккупацию которой Америка рассматривает как нападение. Америка считает, что Япония нарушила существующие договоры, и поэтому предлагать Японии новый договор значит отказаться от указанной точки зрения. Я высказал сомнения в приемлемости для Японии даже тройственного пакта, и что поэтому предложение ей пакта имело бы большое агитационное значение, поскольку отказ Японии вновь подчеркнул бы агрессивность ее намерений. Буллит обещал этот вопрос вновь обсудить с президентом и Горнбеком, заведующим дальневосточным отделом госдепартамента, и весьма компетентным в этих вопросах. Он просил передать Трояновскому совет поддерживать тесный контакт с Горнбеком.

5. Я спрашивал Буллита, что президент и его правительство думают относительно развития торговли с нами. Буллит сказал, что у них есть сильное желание развивать торговлю и что все дело находится в руках Моргантау. Их занимает вопрос о расширении нашего экспорта, который, по их мнению, может быть доведен до 100 млн долл. в год, причем, перечисляя наши экспортные товары, он уделял большое место целлюлозе. Я выразил сомнение в возможности доведения экспорта до названной им цифры и, кроме того, указал, что если размер нашего экспорта будет сделан базой наших торговых оборотов с Америкой, то большого размаха дать им нельзя будет. Я отметил, что в наших текущих импортных планах предусмотрены весьма скромные цифры импорта и что нас не будет интересовать импорт, если не удастся сделать базой его долгосрочные кредиты.

6. Я напомнил Буллиту о существующих в Америке ограничениях для ввоза нашего золота, о непризнании наших санитарных удостоверений и других препятствиях, которые должны быть возможно скорее устранены. Буллит записал себе это.

7. Я ознакомил Буллита вкратце с политическим положением Европы и с существующими там, в частности во Франции, течениями. Я говорил, что в связи с уходом Германии из Лиги и угрозы Италии надо ожидать нажима на США и СССР<sup>16</sup>, чтобы побудить их вступить в Лигу. Буллит сказал, что на Америку Лига наций ни в коем случае не должна рассчитывать, а что касается нас, то вряд ли Америка будет испытывать какое-либо неудобство от нашего вхождения.

8. Буллит вручил мне меморандум относительно возвращения расчетных книг "Нэшинэл Сити Банк". Он при этом сообщил мне, что

этот банк теперь находится всецело в руках правительства, так как он был близок к банкротству.

9. Я предупредил Буллита о возможном нажиме на него со стороны русских эмигрантов, желающих выписывать из СССР своих родственников, и посоветовал ему отсылать их всех к Интуристу.

Литвинов

*Документы внешней политики СССР. М., 1970. Т. XVI. С. 758–761.*

## № 12

### *Из беседы*

*генерального секретаря ЦК ВКП(б) И.В. Сталина  
с корреспондентом газеты "Нью-Йорк Таймс" Дюранти  
о советско-американских отношениях*

25 декабря 1933 г.

*Дюранти.* Не согласитесь ли передать послание американскому народу через "Нью-Йорк Таймс"?

*Сталин.* Нет, Калинин уже сделал это, я не могу вмешиваться в его прерогативы.

Если речь идет об отношениях между США и СССР, то, конечно, я доволен возобновлением отношений, как актом громадного значения: политически – потому что это подымает шансы сохранения мира; экономически – потому что это отсекает приходящие элементы и дает возможность нашим странам обсудить интересующие их вопросы на деловой почве; наконец, это открывает дорогу для взаимной кооперации.

*Дюранти.* Каков будет, по-вашему, возможный объем советско-американской торговли?

*Сталин.* Остается в силе то, что Литвинов сказал в Лондоне на экономической конференции. Мы – величайший в мире рынок и готовы заказывать и оплатить большое количество товаров. Но нам нужны благоприятные условия кредита и, более того, должны иметь уверенность в том, что сможем платить. Мы не можем импортировать без экспорта, потому что не хотим давать заказов, не имея уверенности, что сможем платить в срок. Все удивляются тому, что мы платим и можем платить. Я знаю, сейчас не принято платить по кредитам. Но мы делаем это. Другие государства приостановили платежи, но СССР этого не делает и не делает. Многие думали, что мы не можем платить, что нам нечем платить, но мы показали им, что можем платить, и им пришлось признать это.

*Дюранти.* Как обстоит с вопросом о добыче золота в СССР?

*Сталин.* У нас много золотоносных районов, и они быстро развиваются. Наша продукция уже вдвое превысила продукцию царского времени и дает сейчас более 100 млн руб. в год. Особенно за последние два года мы улучшили методы нашей разведочной работы и нашли большие запасы. Но наша промышленность еще молода – не только по золоту, но и по чугуну, стали, меди, по всей металлургии, и наша моло-



дая индустрия не в силах пока оказать должную помощь золотой промышленности. Темпы развития у нас быстрые, но объем еще не велик. Мы могли бы в короткое время учетверить добычу золота, если бы имели больше драг и других машин.

*Дюранти.* Какова общая сумма советских кредитных обязательств за границей?

*Сталин.* Немного более 450 млн руб. За последние годы мы выплатили большие суммы – два года тому назад наши кредитные обязательства равнялись 1400 млн. Все это мы выплатили и будем выплачивать в срок к концу 1934 г. или в начале 1935 [г.], в очередные сроки.

*Дюранти.* Допустим, что нет больше сомнений в советской готовности платить, но как обстоит дело с советской платежеспособностью?

*Сталин.* У нас нет никакой разницы между первой и второй, потому что мы не берем на себя обязательств, которых не можем оплатить. Взгляните на наши экономические отношения с Германией. Германия объявила мораторий по значительной части своих заграничных долгов, и мы могли бы использовать германский прецедент и поступить так же точно по отношению к Германии. Но мы не делаем этого. А между тем мы сейчас уже не так зависим от германской промышленности, как прежде, мы можем сами изготавливать нужное нам оборудование.

*Дюранти.* Каково Ваше мнение об Америке? Я слышал, что у Вас была продолжительная беседа с Буллитом, какого Вы мнения о нем? Считаете ли Вы, как и три года тому назад, что наш кризис – как Вы сказали мне тогда – не является последним кризисом капитализма?

*Сталин.* Буллит произвел на меня и на моих товарищей хорошее впечатление. Я никогда не встречал его до этого, но много слышал о нем от Ленина, которому он тоже нравился. Мне нравится в нем то, что он говорит не как обычный дипломат, – он человек прямой, говорит то, что думает. Он вообще произвел здесь очень хорошее впечатление. Рузвельт, по всем данным, решительный и мужественный политик. Есть такая философская система – солипсизм, заключающаяся в том, что человек не верит в существование внешнего мира и верит только в свое я. Долгое время казалось, что американское правительство придерживалось такой системы и не верит в существование СССР. Но Рузвельт, очевидно, не сторонник этой странной теории. Он реалист и знает, что действительность является такой, какой он ее видит. Что касается экономического кризиса, то он действительно не последний кризис. Конечно, кризис расшатал все дела, но в последнее время, кажется, дела начинают поправляться. Возможно, что наиболее низкая точка экономического упадка уже пройдена. Я не думаю, что удастся достигнуть подъема 1929 г., но переход от кризиса к депрессии и некоторому оживлению дел в ближайшее время, правда, с некоторыми колебаниями вверх и вниз не только не исключен, но, пожалуй, даже вероятен.

*Дюранти.* А как насчет Японии?

*Сталин.* Мы хотели бы иметь хорошие отношения с Японией, но, к сожалению, это зависит не только от нас. Если в Японии возьмет верх благоразумная политика, обе наши страны могут жить в

дружбе. Но мы опасаемся, что воинствующие элементы могут оттеснить на задний план благоразумную политику. В этом действительная опасность, и мы вынуждены готовиться к ней. Ни один народ не может уважать свое правительство, если оно видит опасность нападения и не готовится к самозащите. Мне кажется, что со стороны Японии будет неразумным, если она нападет на СССР. Ее экономическое положение не особенно хорошо, у нее есть слабые места – Корея, Маньчжурия, Китай, и затем едва ли можно рассчитывать, что она получит поддержку в этой авантюре от других государств. К сожалению, хорошие военные специалисты не всегда хорошие экономисты, и не всегда они различают между силой оружия и силой законов экономики.

*Дюранти.* А как с Англией?

*Сталин.* Я думаю, что торговый договор с Англией будет подписан и экономические отношения разовьются, поскольку консервативная партия должна понять, что они ничего не выиграли, ставя препятствия в торговле с СССР. Но я сомневаюсь, чтобы в теперешних условиях обе страны могли получить от торговли такие большие выгоды, как можно было бы предположить.

*Дюранти.* Как Вы относитесь к вопросу о реформе Лиги наций в его итальянской постановке?

*Сталин.* Мы не получали по этому поводу никаких предложений от Италии, хотя наш представитель и обсуждал с итальянцами этот вопрос.

*Дюранти.* Всегда ли исключительно отрицательна ваша позиция в отношении Лиги наций?

*Сталин.* Нет, не всегда и не при всяких условиях. Вы, пожалуй, не вполне понимаете нашу точку зрения. Несмотря на уход Германии и Японии из Лиги наций – или, может быть, именно поэтому, – Лига может стать некоторым тормозом для того, чтобы задержать возникновение военных действий или помешать им. Если это так, если Лига сможет оказаться неким бугорком на пути к тому, чтобы хотя бы несколько затруднить дело войны и облегчить в некоторой степени дело мира, то тогда мы не против Лиги. Да, если таков будет ход исторических событий, то не исключено, что мы поддержим Лигу наций, несмотря на ее колоссальные недостатки.

*Дюранти.* Что является сейчас наиболее важной проблемой внутренней политики СССР?

*Сталин.* Развертывание товарооборота между городом и деревней и усиление всех видов транспорта, особенно железнодорожного. Разрешение этих вопросов не так легко, но легче, чем те вопросы, которые мы уже решили, и я уверен, что мы разрешим их. Проблема промышленности решена. Проблему сельского хозяйства, крестьянско-колхозную проблему – самую трудную проблему – можно считать уже решенной. Теперь надо решить проблему товарооборота и транспорта.

*Печатается по: Известия. № 4 (5252). 1934. 4 янв.;  
Документы внешней политики СССР. М., 1970. Т. XVI. С. 765–768.*

## № 13

*Письмо\* дирекции Политехнического музея  
во Всесоюзное общество культурных связей СССР  
с зарубежными странами об организации выставки<sup>17</sup>*

13 января 1934 г.

Грандиозный объем строительных работ, намечаемый к проведению во второй пятилетке, ставит вопрос об освоении нашими техническими кадрами последних достижений иностранной строительной техники. Высокий уровень американской строительной техники и строительной промышленности, с другой стороны, делает крайне желательным организацию выставки американской строительной промышленности в Москве.

Дирекция Государственного Политехнического музея обращается к Вам с предложением организовать совместно в строительном отделе Политехнического музея выставку американской строительной промышленности и просит Вас обратиться с соответствующим предложением к нашему представителю в САСШ.

Организацию выставки можно было бы отнести ориентировочно на август–сентябрь 1934 г.

В случае положительного решения вопроса дирекция музея просит сообщить ответ.

Директор музея\*\*

Заведующий строительным отделом Кивокурцев

ГАРФ. Ф. 5283. Оп. 11. Д. 326. Л. 1. Подлинник.

## № 14

*Справка Амторга в Наркомвнешторг СССР  
об организации советско-американской торговли*

14 февраля 1934 г.

Организация Амторга. Американское акционерное общество Амторг образовалось путем слияния “Продэкско” и “Аркос-Америкэн Инк.” и было основано в мае 1924 г. с утвержденным основным капиталом 1 млн долл., впоследствии увеличенным до 3 млн долл., из коих уплачено 2 млн 639 тыс. долл. Весь этот основной капитал числится на имя Петра А. Богданова в доверие от банка для внешней торговли в СССР, для чего м-ром Богдановым было выдано доверительное свидетельство.

В результате указанного слияния Амторг получил широкие полномочия, обусловленные в обоих свидетельствах о регистрации “Продэкско” и “Аркос-Америкэн Инк.”. Этими полномочиями предоставля-

\* На документе помета: “т. Розенталю. Проект письма Сквирскому к 21 января. 17 января [подпись неразборчива]”.

\*\* Подпись неразборчива.

лось также право покупки и продажи товаров как за свой собственный счет, так и на правах брокера или агента на комиссионных началах.

Амторг был зарегистрирован 26 июня 1924 г. в СССР, и на основании постановления Главконцесскома при Совнаркомом ему предоставлялось право ведения торговых операций. 28 ноября 1924 г. между Амторгом и Наркомвнешторгом состоялось соглашение, в силу которого Амторгу должны были выдаваться лицензии на экспорт и импорт из и в СССР товаров. Амторг же за эти привилегии обязался выплачивать НКВТ 50% со своей части прибыли в том случае, если таковая не превышает 100 тыс. долл. за фискальный год, и 60% с чистой прибыли, превышающей 100 тыс. долл.

Со времени своего основания Амторг выплачивал со своего частного\* дохода федеративные налоги, а также штатный франчайзный налог (state Franchise Tax). Размер этих налогов колебался в соответствии с изменениями в законодательстве. В среднем федеративный налог достигал 12%, а штатный франчайзный – 4% (в настоящем году федеративный налог равнялся 13%). Дополнительно уплачивались также небольшие налоги по штатам Иллинойс и Калифорния за предоставление права ведения в этих штатах торговых операций. При уплате вышеуказанных налогов производился вычет сумм, следуемых к уплате НКВТ, и в соответствии с этим исчислялся размер налога.

За период времени между 1924 и 1 января 1932 [г.] Амторг являлся агентом по запродаже экспортируемых из СССР советскими организациями товаров, причем прибыль от продажи за вычетом комиссии и расходов возвращалась организациям, поставляющим товары. В 1927 г. правительство САСШ пыталось взимать с Амторга налоги с прибыли, получаемой советскими организациями от продажи их товаров в САСШ. Амторгу удалось установить, что он не является ответственным за доходы (если таковые имелись), извлекаемые поставщиками. Вследствие этого советские организации подверглись значительному обложению, достигшему вначале 2 млн 692 тыс. долл., что распространилось также и на советские организации в Германии, Англии и прочих странах. Это обложение, хотя и в значительно уменьшенном размере, все еще продолжает числиться в книгах Internal Revenue Bureau (Бюро внутренних доходов) и теоретически подлежит оплате советскими организациями. Временами делались неофициальные попытки прийти в этом вопросе к какому-либо соглашению, но с октября 1933 г. переговоры прекратились.

В связи с господствующей в 1930–1931 гг. конъюнктурой рынка и отказа советских организаций производить отгрузку товаров в САСШ на консигнационных\*\* началах Амторг с 1 января 1933 г. начал через Мосамторг непосредственную закупку советской продукции у советских экспортирующих организаций. Заключались генеральные догово-

\* В тексте, видимо, ошибочно – частного.

\*\* Консигнационная поставка товаров – вид поставок товаров, при которых право собственности на них остается за поставщиком вплоть до момента фактической продажи и не передается получателю товара.

ры между Амторгом и советскими экспортными организациями, причем от времени до времени совершались покупки при согласовании цен с Мосамторгом в Москве путем телеграфной переписки или письмами.

В связи с признанием Советского Союза и вероятным открытием торгпредства возникает вопрос о способах организации советско-американской торговли. Ниже излагаются три различных метода таковой:

1. Открытие торгпредства СССР в Соединенных Штатах для руководства и ведения всех операций по закупке и продаже товаров. Такое торгпредство, являющееся частью посольства, будет пользоваться дипломатическими привилегиями в силу особого соглашения. Не подлежит, однако, сомнению, что льготы, которыми пользуются суверенные правительства, не будут распространяться на коммерческие сделки торгпредства. Американские суды проявляют тенденцию к разграничению прав правительств в политическом отношении от их действий в области коммерческой. В то время как, согласно законам о взимании федеративного налога, правительство не подлежит обложению, маловероятно, чтобы в предполагаемом торговом соглашении между САСШ и СССР последнему было предоставлено право изъятия от обложения товаров налогами, что могло бы иметь место лишь при каких-либо взаимокompенсующих условиях.

В пользу освобождения от обложения советского импорта из САСШ можно было бы привести тот довод, что советские закупки в САСШ будут превышать его экспорт туда. Американские фабриканты не облагаются советским правительством налогами по их продажам советским организациям ввиду того, что все сделки, совершаемые в САСШ, исчерпываются доставкой в американские порты. В случае, однако, если советское правительство будет настаивать на доставке товара в СССР, закупленные на таких условиях товары могут подлежать обложению подоходными налогами или иными сборами в Советском Союзе.

Следует помнить, что, если торгпредство примет на себя ведение всех операций по закупкам и продажам товаров, которые до настоящего времени производились Амторгом, это будет связано с необходимостью создания нового аппарата и надобность в существовании Амторга фактически отпадет.

2. Ведение всех операций по закупкам и продажам Амторгом без вмешательства торгпредства, являющимся лишь руководящим органом: подобные операции могут вестись самостоятельно в качестве твердого поставщика или в качестве агента. В первом случае Амторг будет продолжать вести закупки и продажи за свой собственный счет и будет нести ответственность за уплату подоходного налога, взимаемого с его прибыли. Размер этого налога будет соразмеряться с прибылью и зависеть от успешного или неуспешного ведения дел. Во втором случае Амторг будет уплачивать налоги с комиссий, получаемых за свои услуги, советские организации будут считаться ответственными за прибыль, получаемую за продаваемые в САСШ товары. В этом случае советские организации должны будут представлять отчеты о стоимости своей продукции, накладных и прочих расходах для устано-

вления того, получили ли они прибыль или потерпели убыток от своих операций.

3. Третьим методом организации советско-американской торговли является открытие торгпредства в САСШ, на которое возлагалось бы общее руководство и которое в качестве поставщика и за свой собственный счет вело бы операции по закупке и продаже товаров в САСШ, причем Амторгу была бы передана в качестве полномочного представителя на комиссионных началах фактическая закупка и продажа товаров. Преимуществами последнего способа организации являлись бы: а) сохранение этого аппарата Амторга и созданных его трудами хороших отношений с САСШ; б) избежание непосредственного появления на американском рынке советских организаций, в результате чего неизбежно связанный с этим вопрос о предоставлении подробных отчетов и данных о стоимости советской продукции принял бы иные формы и разрешался бы в иной плоскости\*.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1044. Л. 40-43 об. Копия.

## № 15-16

*Обращения Объединенного товарищества  
производителей инструментов (США)  
к американским предпринимателям  
о развитии отношений с СССР и проведении выставки*

15-23 февраля 1934 г.

## № 15

*Обращение исполнительного комитета  
Ассоциации производителей двигателей и оборудования*

15 февраля 1934 г.

Внимание всех заинтересованных лиц:

в то время, когда Американско-русская промышленная выставка представляла проект программы организации постоянной экспозиции товаров США в Советской России, наша почетная обязанность состояла в ознакомлении с ним всех членов объединения и широкой общественности.

\* Если не представляется возможным получить полное изъятие от обложения налогами прибыли от продажи советских товаров в Америке, то было бы целесообразно вступить в договорное соглашение с правительством САСШ, в силу которого советская продукция облагалась подоходным налогом в Америке на базисе незначительного процента с ежегодного валового оборота или уплатой фиксированной суммы вместо других подоходных налогов. Следует отметить, что в то время как торгпредство примет на себя ответственность за торговые сделки советских организаций, оно будет нести ответственность за свои собственные действия и будет выступать самостоятельно, а не в качестве представителя советских организаций. Оно будет фактически являться ответственным за все покупки-продажи, совершенные в Америке, тем более что Амторгом [слово неразборчиво] будут включаться лишь в качестве представителя от нашего торгпредства (примеч. док.).

Оставляя, разумеется, за каждым членом объединения производителей ремонтных инструментов право принятия самостоятельного решения, выскажем убеждение в том, что у этого проекта много достоинств и что он получит более чем благоприятный отклик среди американских промышленников, которые стремятся воспользоваться именно такой возможностью для установления контактов с товаропроизводителями в Советском Союзе.

Автор данного письма искренне надеется, что Американско-русская промышленная выставка будет иметь успех в привлечении внимания к организации указанной экспозиции.

С почтением, председатель\*

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1044. Л. 23. Подлинник. Перевод с англ.

## № 16

### Обращение главного управляющего Ассоциации производителей двигателей и оборудования г-на Альберта Говарда Эйчхольца

23 февраля 1934 г.

Вниманию всех заинтересованных лиц:

Ассоциация производителей двигателей и оборудования заинтересована в предполагаемом создании под эгидой Американско-русской промышленной выставки постоянной экспозиции американских автоматических систем в Советском Союзе.

Оставляя, разумеется, за каждым членом ассоциации право принятия самостоятельного решения об участии в предполагаемой экспозиции, выражаем свою полную поддержку этого начинания руководством Американско-русской промышленной выставки, обращая внимание на то обстоятельство, что ассоциация является старейшей и крупнейшей торговой организацией в сфере автоматике, состоящей исключительно из ведущих производителей оригинальных автоматических станков, запасных частей к ним, периферии, оборудования для магазинов, ремонтных инструментов, двигателей, электрооборудования и химических товаров.

Мы надеемся, что Американско-русская промышленная выставка добьется успеха в организации подобной постоянной экспозиции согласно тщательно разработанной программе, отвечающей интересам всех заинтересованных в ней деловых кругов.

Искренне Ваш, Альберт Г. Эйчхольц,  
главный управляющий

Ассоциации производителей двигателей и оборудования

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1044. Л. 24. Подлинник. Перевод с англ.

\* Подпись неразборчива.

## № 17

### Письмо корпорации "Рокфеллер Центр Инкорпорэйшн" в Амторг об аренде помещения советским организациям в Нью-Йорке

15 марта 1934 г.

Милостивый государь,

в связи с обсуждениями, которые мы имели удовольствие вести с Вами по вопросу о концентрации в "Рокфеллер Центр" различных учреждений, связанных с представительством правительства СССР, представляем на Ваше рассмотрение намеченные нами в указанных беседах два альтернативных предложения, ниже подробно излагаемые:

А. Согласно этому предложению для консульства, бюро туристов, американского акционерного общества Амторг и прочих, связанных с ними учреждений, будет выстроено здание в "Рокфеллер Центр", которому будет пока присвоено название "Интернэшинэл Билдинг". Оно будет расположено в двухстах футах к западу от Фифс авеню, между 50 и 51 улицами, с фасадом на обе улицы, также фасадом в 200 футов – на Рокфеллер плаца.

Для потребностей указанных учреждений будут предоставлены часть первого этажа фасада, выходящего на Рокфеллер плаца и 50 улицу, также около шести верхних этажей с площадью каждый по 14 500 кв. футов. Кроме того, в верхнем этаже "Интернэшинэл Билдинг" будет отведена квартира, состоящая из 10 спален с ваннами, соответствующими жилыми комнатами и столовыми с обслуживающими последние кухнями и пр.

Годовая плата за указанные помещения предполагается следующая:

За площадь в первом этаже	– 22 долл. за кв. фут.
За площадь верхних этажей (15–20 этажи)	– 2,94 долл. за кв. фут.
За площадь под квартирные помещения	– 3,06 долл. за кв. фут.

Б. Согласно этому предложению для исключительного занятия различных связанных с представительством СССР учреждений будет отстроено отдельное и обособленное здание. Оно будет расположено против Рокфеллер плаца, между 50 и 51 улицами, с подъездами по всем трем фасадам. Это здание намечается площадью приблизительно в 88 тыс. кв. футов, каждый этаж около 9 тыс. кв. футов.

Годовая плата за это помещение предполагается в 330 562 долл. Она исчисляется, исходя из годовой платы за нижний этаж в 12,5 долл. за кв. фут, около 2,6 долл. за кв. фут – верхние этажи и номинальной платы за подвальные и складочные\* помещения.

При сем прилагаются предварительный проект и рисунки наших архитекторов по обоим предложениям\*\*.

Само собой разумеется, что вышеозначенные предложения явля-

\* Так в документе.

\*\* Проект и рисунки в деле не обнаружены.

ются лишь предварительными и будут подвергнуты дальнейшему обсуждению и окончательному утверждению правления "Рокфеллер Центр".

С почтением  
Хью С. Робертсон

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 70-71. Копия.

## № 18

*Письмо председателя правления  
Всесоюзного акционерного общества Интурист В. Курца  
наркому иностранных дел М.М. Литвинову  
и наркому внешней торговли А.П. Розенгольцу  
об организации тура американских промышленников  
и представителей торговых фирм в СССР*

17 марта 1934 г.

Во время моего пребывания в США со мной вел переговоры президент Русско-американской торговой палаты<sup>18</sup> полковник Купер об организации тура американских промышленников и представителей торговых фирм.

По сообщению нашего представителя в Америке т. Зайднера, при развитии этих переговоров и в процессе намечения конкретного плана выяснилось, что палата ставит перед нами конкретно вопрос о том, чтобы такая поездка не носила обычный туристический характер, так как при этом серьезная деловая американская публика в этой поездке участвовать не будет.

Для того чтобы привлечь представителей видных деловых кругов Америки, необходимо:

- 1) чтобы Всесоюзная западная торговая палата<sup>19</sup> непосредственно или через Амторг или Интурист послала официальное приглашение Русско-американской торговой палате;
- 2) чтобы была намечена программа ознакомления участников поездки с нашими индустриальными предприятиями;
- 3) чтобы Всесоюзная западная торговая палата организовала во время пребывания здесь этой группы ряд конференций с руководителями наших хозяйственных организаций.

Наиболее удобным временем для организации такой поездки Русско-американская торговая палата считает 15-30 июня; конференции должны продолжаться не более 10 дней, по окончании которых группа целиком, или разбившись на отдельные части, совершила бы поездку по СССР. Лишь при соблюдении вышеуказанных условий Русско-американская торговая палата считает возможным взять на себя организацию подобной поездки. По сообщению нашего представителя, это мнение разделяет и председатель Амторга т. Богданов.

Всесоюзная торговая палата<sup>20</sup> считает для себя возможным послать официальное приглашение Русско-американской палате в том

случае, если целесообразность и желательность такого приглашения будет подтверждена Наркоминделом и Наркомвнешторгом<sup>21</sup>.

Исходя из вышеизложенного, прошу Ваших соответствующих указаний нам и Всесоюзной западной торговой палате.

Председатель правления ВАО Интурист В. Курц

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1045. Л. 24-24 об. Подлинник.

## № 19

*Соглашение советского правительства  
с Американско-русской промышленной выставкой  
об условиях работы экспозиции в СССР*

24 марта 1934 г.

настоящий контракт, заключенный между советским правительством России, представленным\*, с одной стороны, и Американско-русской промышленной выставкой (59 ист 57-я стрит, Нью-Йорк сити), представленной вице-президентом, Хью А. О'Доннеллом, с другой стороны, по взаимному соглашению предусматривает:

первая сторона выражает согласие дать разрешение второй стороне на проведение в Москве промышленной экспозиции в течение пяти лет, приступив к ее организации в наиболее приемлемые сроки и обладая правом продления на следующий пятилетний период. Первая сторона также соглашается, что не менее чем 40 тыс. кв. м действующих выставочных площадей (один кв. м соответствует 10 <sup>3</sup>/<sub>4</sub> кв. футов) будут предоставлены в течение первого года и приняты необходимые меры к их расширению по прошествии этого времени до не менее чем 100 тыс. кв. м, а при возможности, и до намного больших размеров с целью увеличения количества выставочных экспонатов компаний, уже изъявивших намерение участвовать в выставке, либо новых фирм. Только реально занимаемая для экспозиционных нужд площадь рассматривается как подлежащая оплате за аренду или предоставление согласованного комплекса услуг. Площадь, не занятая экспонатами, как-то: проходы между стендами, коридоры, лестницы и т.д., должна быть исключена из расчета.

Советские власти принимают обязательство обеспечить экспозицию необходимым штатом сторожей, носильщиков, уборщиков, дежурных по эскалаторам и другого обслуживающего персонала.

Первая сторона выражает согласие на беспроцентный ввоз для нужд экспозиции всех экспонатов и сопутствующих принадлежностей, как-то: мебели, конторского оборудования и т.п., при условии их последующей непродачи без согласования с ней размеров таможенной пошлины.

Советские власти должны обеспечить нормальные условия проживания для американского персонала выставки, сделав все необходимые приготовления.

Первая сторона также выражает согласие уведомить вторую сторону об аннулировании соглашения в течение года при возникновении

\* Далее оставлено место для фамилии.

Ответы редакции журнала "Внешняя торговля"  
на вопросы генерального консула США в Москве Нанзона  
о торговой политике СССР

Не ранее 1 апреля 1934 г.\*

Вопросы торговой политики СССР

необходимости, либо в течение четырех месяцев, если первая сторона пожелает исключить какой-нибудь образец из числа экспонатов или какую-нибудь компанию из состава участников.

Стороны договорились, что советские власти обеспечат достаточное количество технических экспертов для проведения консультаций и демонстрационных показов экспонатов посетителям выставки, причем ответственность за этот вид деятельности несут исключительно советские власти, а не оргкомитет выставки. Советские власти согласились назначить своего полномочного представителя, с которым будут согласовываться все мероприятия по обеспечению функционирования выставки после ее открытия.

Вторая сторона согласилась предоставить на выставку экспонаты американских компаний, работающих в следующих областях: прядение и ткачество; изготовление обуви; производство искусственного шелка; производство искусственной кожи; изготовление музыкальных инструментов; отделка (тканей); тяжелое машиностроение; лесозаготовка; электротехника.

Компании и экспонаты подпадают под юрисдикцию советских властей. Вторая сторона выражает согласие производить ежеквартальные взносы в долларах США как оплату реально занимаемых экспозиционных площадей из расчета не более 1 долл. за кв. фут в год, причем данная сумма включает услуги по обеспечению экспозиции, непредвиденные расходы по электроэнергии, обогреву и пожарной безопасности, а также компенсации, предусмотренные советскими законами. Первый рентный платеж должен быть произведен в течение 30 дней после размещения на выставке соответствующих экспонатов и открытия экспозиции.

Когда степень наполнения выставки экспонатами достигнет необходимой величины и если советские власти не будут в состоянии предоставить в ее распоряжение помещения с большей площадью, Американско-русская промышленная выставка, при условии обеспечения советскими властями места или земельного участка, воздвигнет на нем соответствующее здание.

В кратчайший срок после подписания настоящего контракта Американско-русская выставка, письменно или путем переговоров, вступит в контакт с 800 компаниями США, которые уже одобрили данный проект и согласились принять участие в его осуществлении с целью максимально эффективного использования льгот согласно настоящему контракту. После представления и утверждения списка вероятных участников экспозиционные площади будут распределены между теми из них, которые внесут арендную плату в согласованных размерах на счет Американско-русской выставки. Каждая компания несет ответственность только за арендованную площадь. Все американские фирмы, вне зависимости от членства в Американско-русской промышленной выставке, получают возможность участвовать в московской экспозиции при условии регулярного внесения указанной оплаты, отсутствия дублирования экспонатов и их приемлемости для советских властей.

Генеральный консул США в Москве м-р Нанзон, желая получить разъяснения по поводу опубликованных в журнале итогов внешней торговли СССР за первый квартал нынешнего года, обратился к редактору журнала "Внешняя торговля" и к научно-исследовательскому институту монополии внешней торговли с рядом вопросов, касающихся торговой политики СССР.

Ниже мы печатаем ответы на эти вопросы, данные консулу редакцией нашего журнала:

*Вопрос 1:* Влияет ли на общий торговый оборот между СССР и отдельными странами наличие торгового договора и в какой степени?

*Ответ:* Торговый договор создает правовую базу для нормально-го развития торговых отношений СССР с отдельными странами.

*Вопрос 2:* Какое влияние оказывает на импорт СССР из отдельных стран наличие государственных гарантированных кредитов по экспорту из этих стран в Советский Союз?

*Ответ:* Если государственная гарантия содействует удлинению кредитных сроков, удешевлению реальной стоимости кредита и обеспечивает финансирование наших заказов без участия фирм-поставщиков, она является очень положительным, возможно, решающим фактором для развития экспорта данной страны в СССР. Участие же поставщиков в кредитовании делает возможным попадание обязательств на черную биржу из высокого учетного процента, и это отражается в ценах и конкурентоспособности фирм.

*Вопрос 3:* Имеется ли для советских внешнеторговых организаций какая-либо разница между государственными гарантийными кредитами и кредитами, предоставляемыми частными промышленниками и финансовыми концернами, при условии одинаковой продолжительности срока кредита и одинакового процента?

*Ответ:* На базе фирменных кредитов нельзя надеяться на расширение товарооборота. Как указано выше, очень желательно освободить фирм-поставщиков от всяких забот по кредитованию и финансированию советских заказов, дабы они могли исключительно заниматься конкурентным коммерческим и техническим выполнением заказа. Финансирование кредитов в той или иной форме государством или банковским учреждением без всякого участия фирм-поставщиков может играть очень большую роль, в особенности при переходе к новым формам кредитования наших заказов, имея в виду, что большая часть наших заказов является заказами из области долгосрочных капиталовложений.

*Вопрос 4:* Не оказало ли влияние на колебание торговых оборотов в опубликованной Вами таблице то обстоятельство, что некоторые

\* Датируется по смежным документам дела.

страны не производят в данный момент необходимого для Советского Союза машинного оборудования и, следовательно, импорт из этих стран по сравнению с предыдущими годами совершенно упал?

*Ответ:* Этот момент не может оказать влияния на падение советских заказов в данной стране, так как грандиозная программа капиталовложений в самые разнообразные отрасли народного хозяйства СССР, предусмотренная планом второй пятилетки, дает возможность Советскому Союзу размещать заказы на весьма значительные суммы в любой развитой индустриальной стране при наличии благоприятных условий финансирования и нормальных торговых отношений.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 10–12. Копия.

## № 21

### *Информационное письмо правления Амторга в Мосамторг, Разноэкспорт и Наркомвнешторг СССР о положении на рынке США<sup>22</sup>*

2 апреля 1934 г.

Настоящий обзор имеет свою цель дать описание рынка кишок в течение последних трех месяцев, для того чтобы выявить условия, в которых протекает наша текущая реализация.

Остановимся вкратце на положении в 1933 г., особенно во втором полугодии: движение цен кишок и хенксов в 1933 г. было повышательным\*, как ввиду оживления спроса (частично спекулятивного), так и увеличения цен (в переводе на доллары) на местах заготовки. Поступательное повышательное движение цен продолжалось до конца октября. В ноябре 1933 г. рынок стал проявлять определенное сопротивление дальнейшему повышению цен. Перелом в движении цен наступил, как ввиду ослабления общих цен на другие товары, так и потому, что колбасники, при сравнительно небольшом повышении цен на сосиски, оказывали определенное противодействие дальнейшему повышению цен на хенксы (в частности, одной из своеобразных форм этого противодействия против высоких цен на хенксы является циркуляция слухов о переходе к “искусственным кишкам”). От крупного падения цен предохранили, однако, удовлетворительный спрос и потребление сосисок.

Положение рынка в ноябре–декабре характеризовалось т[аким] о[бразом]: удовлетворительным спросом, но при определенном сопротивлении рынка дальнейшему повышению цен.

Следует указать, однако, что если бумажные цены между октябрём и декабрём не дали большого изменения, то в то же время доллар был подвергнут дальнейшему обесценению (от 73,07 ц. золотом в среднем – за октябрь до 66,67 ц. в декабре), и т[аким] о[бразом] цены кишок в золоте дали заметное уменьшение между октябрём и декабрём

\* Так в тексте.

(камык\*, к примеру, был 32,3–35,6 ц. золотом в октябре, но пал до 29–30 ц. в декабре).

Переходя к обзору положения рынка в текущем году, следует отметить, прежде всего, крупный рост ввоза кишок в январе и феврале.

Сравнительные данные о ввозе кишок за два месяца 1934 г. и IV квартал 1933 г. даны в прилагаемой таблице:

Ввоз кишок в США

	1933/34 г.		1932/33 г.	
	Количество в а/ф	Сумма в долларах	Количество в а/ф	Сумма в долларах
Октябрь	469 301	505 878	256 097	187 237
Ноябрь	430 359	500 198	341 842	216 801
Декабрь	496 277	597 758	415 438	283 759
IV квартал	1 395 937	1 603 834	1 023 377	687 797
Январь	551 866	691 018	360 645	263 247
Февраль	759 097	1 036 842	350 103	209 181
	1 310 963	1 727 860	710 748	472 428
Итого за 5 месяцев	2 706 900	3 331 694	1 734 125*	1 160 225

\* Сумма не сходится с приведенным итогом. По подсчетам составителей – 1 724 125.

Изменение между ввозом в IV квартале в 1932 и 1933 г., в процентах	+ 36,4	+ 133,2
Изменение за январь–февраль 1933 и 1934 г., в процентах	+ 84,4	+ 265,7
Изменение за 5 месяцев, в процентах	+ 56,1	+ 187,2

Мы привели данные за IV квартал 1933 г., чтобы показать, что ввоз кишок в период, предшествующий обозреваемому, был довольно крупным. Как видно из приведенных данных, ввоз в IV квартале 1933 г. был количественно на 36,4% выше, чем за соответствующий период 1932 г. Еще больший рост ввоза имеет место в текущем году. В январе 1934 г. импорт был на 53% выше января 1933 г. В феврале импорт чрезмерно возрос и превышал более чем вдвое ввоз в феврале 1933 г. Добавим также, что февральский ввоз был самым крупным за этот месяц в течение 6 лет. Общий ввоз за январь и февраль был на 84,4% выше ввоза за соответствующие месяцы 1933 г. и был самым крупным за соответствующий период с 1930 г. Всего за пять месяцев 1933/34 г. поступило на 1 м[лн] а/ф больше кишок, чем за сравниваемый период 1932/33 г.

Рост поступлений падает на долю почти всех основных стран-импортеров, т. е. рост предложения товара имелся как по сортированным кишкам, так и по товару в оригинале.

\* Далее в тексте упоминается как калмык. Значение слова установить не удалось.

Данные о поступлении товара за январь–февраль по странам даны в прилагаемой таблице:

Страна	Январь–февраль 1934 г. (количество в а/ф)	Январь–февраль 1933 г.	Изменение, в числе	Изменение, в процентах
Новая Зеландия	371 983	114 494	+257 489	+224,9
Австралия	204 087	214 463	-9 976*	-4,8
Аргентина	165 281	44 021	+121 260	+275,5
Итого	741 351	372 978	368 373	+98,7
СССР	148 422	57 880	+90 542	+156,4
Китай	114 983	64 193	+50 790	+79,1
Турция	78 847	52 880	+25 967	+48,4
Персия	52 765	22 385	+30 380	+135,7
Ирак	24 991	13 378	+11 613	+86,8
Сирия	11 942	3 758	+8 184	+217,8
Итого	431 950	214 474	217 476	+101

\* Сумма не сходится с приведенным итогом. По подсчетам составителей – -10 376.

Все страны, за исключением Австралии, значительно увеличили ввоз в текущем году. Особенно крупным было предложение новозеландского товара. За январь–февраль поступило на рынок новозеландского товара в количестве, эквивалентном 2,5 млн колец. Это большое поступление новозеландского товара важно также потому, что в январе, как известно, одновременно с обесценением доллара также произошло обесценение фунта стерлингов примерно на 10%. Таким образом, обесценение доллара в январе до 59,06 ц. (против 66,67 в декабре) не отразилось на ценах новозеландского и австралийского товара, так как на месте заготовки фунт пал в такой же пропорции.

Предложение кишок, как видно из данных о ввозе, было чрезвычайно большим в январе и феврале. Каков же был спрос и каковы были цены на хенксы, мясо и сосиски?

По тем отрывочным данным, которые удалось получить о потреблении сосисок, последнее было удовлетворительным, и примерно на 25–30% выше, чем в I квартале 1933 г. Таким образом, предложение было крупным, но спрос также возрос, хотя и не в такой степени, как предложение.

Совершенно естественно, что при подобном соотношении спроса и предложения трудно было ожидать крупного повышения цен на кишки. Цена кишок, как известно, определяется ценами хенксов. Если взять рыночные цены хенксов между сентябрем и февралем, то обнаруживаем лишь незначительные повышения. Движение цен хенксов следует:

Размер	Начало 1933 г.	Начало IV квартала 1933 г. (в ц. за 100 ярдов)	Цены в январе–феврале 1934 г.
16–18 мм	20	70	70–75
18–20 мм	65–70	150	155–160
40–22 мм	105–110	185	190–195
22 мм и выше	165–170	235	250

Эти данные о ценах хенксов базируются на сведениях оперативного отдела и проверены экономическим отделом. В частности, укажем, что в колебаниях цен в январе (155–160, 190–195) более низкие цены внесены на основании сведений экономотдела. Цены хенксов поднялись октябрём и январём лишь на 5–10 ц., причём следует отметить, что в сентябре цены хенксов несколько отставали от цен на кишки.

Объяснение незначительному повышению цен на хенксы за последние 5 месяцев следует искать по линии соотношения цен хенксов, сосисок и мяса. Если взять цены на хенксы на начало 1934 г. и 1933 г., то обнаруживаем, что в среднем цены были повышены в бумажной валюте на 85,5% (стоимость всех четырех размеров на начало 1933 г. равнялось 3,62 1/2 долл., а на начало 1934 г. – 6,72 1/2 долл.).

Каково же было изменение цен сосисок и мяса за этот период? Оптовая цена сосисок в I квартале 1933 г. была 14 ц. за высший сорт Чикаго. На начало 1934 г. цена была 16 3/4 ц., т. е. повышение на 16,7%. В феврале и марте цена сосисок в связи с повышением цен мяса поднялась до 19 1/4 ц., что дает рост в 37,5% против цены I квартала 1933 г.

Если взять цены мяса, то обнаруживаем, что розничные цены дают повышение лишь порядка 4,1–18,9%. Движение нью-йоркских средних розничных цен на мясо следует:

	Февраль 1934 г. (в ц. за а/ф)	Февраль 1933 г. (в ц. за а/ф)	Изменение, в процентах
Говядина отборная	26,08	28,21	-7,6
Говядина лучшая	21,31	21,12	+0,9
Говядина средняя	17,62	16,92	+4,1
Баранина отборная	24,25	22,65	+7,1
Баранина лучшая	21,46	19,17	+12,0
Баранина средняя	18,40	16,01	+14,9
Свинина	16,38	13,78	+18,9

У нас нет сведений о розничных ценах сосисок, но следует указать, что цена сосиски с лотка осталась неизменной в 5 ц. Розничная цена со-



сисок вряд ли поднялась выше роста оптовых цен (37,5%). Данные об оптовых ценах сосисок и розничные цены мяса показывают, что последние повысились в значительно меньшей степени, чем цены хенксов. Отсюда и сопротивление колбасников к дальнейшему повышению цен на хенксы.

Положение рынка в целом рисуется в следующем виде: чрезвычайно большое поступление товара. Спрос удовлетворительный, хотя в размерах, отстающих от предложения. Цены хенксов значительно перегнали как оптовые, так и розничные цены сосисок и мяса и отсюда задержка дальнейшего повышения цен хенксов.

#### Наша реализация

В этих условиях мы в феврале выступили с предложением 1 млн колец. При анализе наших цен основным критерием должен явиться вопрос о том, выручили ли мы цены в соответствии с общими рыночными. Если скалькулировать поступившие партии калмыка\* по рыночным ценам хенксов, то получим в среднем цену за кольцо калмыка, переделанного в хенксы в 57–58 ц. Если учесть расходы на труд по выделке хенксов, накладрасходы и прибыль сортгировщика (10 ц.), то получим среднюю цену за калмык в 47–48 ц. Эта цена с некоторыми отклонениями (45,5–48 ц.) и была в среднем выручена нами по февральским и мартовским продажам. В целом следует констатировать, что вырученные цены соответствовали тому уровню, или были лишь на 1–1,5 ц. ниже тех цен, которые мы могли ожидать при соответствующих рыночных ценах на хенксы.

В этой связи необходимо остановиться на большом поступлении товара в феврале. Наша продажа кишок при равномерной реализации должна была бы составлять около 400 тыс. кишок в месяц. Опыт прежней работы неоднократно показывал, что завоз большого количества товара, в один раз, сам по себе создает понижающую тенденцию цен, так как фирмы, зная, что мы сидим с большим количеством товара, оказывают давление на цены. На этот раз поступление 1 млн колец совпало с наличием большого предложения из других стран. Поступление столь большого количества лишило оперативный отдел возможности маневрирования с товаром, возможности выжидания, и поэтому отдельные продажи были на 1–1,5 ц. ниже тех цен, которые, возможно, удалось бы выручить, не будь у нас таких громадных запасов.

Косвенным показателем того, что наши цены в целом соответствовали общим рыночным, является то обстоятельство, что после того, как мы объявили повышение цен на 2–3 ц. на кольцо, фирмы отказываются и перестали покупать товар. К примеру за наряд № 1757 мы назначили цену в 51 ц. Фирма “Залцман” предлагает 40 [ц.], а “Оппенгеймер” 44 [ц.]. По наряду № 60 наша цена 50 [ц.], а фирмы предлагают от 40 до 47,5 ц. По русским кишкам за наряд № 1827 мы просили 34 ц., а

фирмы предлагают от 25 до 31 ц. По наряду № 1749 мы просим 32 [ц.], а фирмы [предлагают] от 25 до 29 ц.

То обстоятельство, что мы в течение последних двух недель не продали товара по несколько повышенным ценам, косвенно свидетельствует о том, что выручаемые перед этим цены были на уровне рыночных.

Вырученные нами цены в бумажной валюте были на уровне сентябрьских и октябрьских цен. По частичным данным, цены на конкурентный австралийский и новозеландский товар остались неизменными, чему способствовало падение фунта стерлинга в январе.

Положение на ближайшие недели обещает остаться без существенных перемен. Следует ожидать, однако, что в конце апреля спрос возрастет в связи с подготовкой к летнему сезону и это, возможно, несколько укрепит цены.

#### Соотношение американских цен с немецкими

Как отмечалось выше, наши цены остались неизменными в бумажной валюте между октябрем 1933 г. и февралем 1934 г. Так как в течение этого периода произошло резкое обесценение доллара (от 73,07 до 59,06 ц. золотом), то наши цены в золоте дали заметное уменьшение. Так, наша цена калмыка в октябре была 32,3–35,6 ц. золотом, а в феврале – 27,2–28,3 ц.; по закавказскому [региону] цены в октябре 25,4–29 ц. золотом, а в феврале 21,9 ц., по русским кишкам 23,3–23,6 ц., 17,7–19,9 ц. золотом в феврале.

В то время как наши цены в золоте в США дали заметное уменьшение, цены в Германии несколько повысились в марках, что привело к разрыву между нашими ценами и европейскими в перерасчете на золото по официальному курсу марки.

Действительно в феврале цены на калмык в Германии были 32–34,75 ц. золотом, что составляет 54,2–58,8 бум. ц.; закавказский 25,27 ц. золотом (42–45,7 бум. ц.), а по русским [областям] 25,5 ц. золотом (43,2 бум. ц.).

Не приходится отрицать того, что немецкие цены в марках, переведенные на золото, в настоящее время выше американских. Чем, однако, объясняется подобная разница, особенно ввиду того, что американские цены обычно в течение последних двух лет были выше немецких?

Для объяснения этого нам придется коснуться движения цен мяса в США и Германии. Если взять цены живого скота в США и Германии, то обнаруживаем следующее положение. В США бумажные цены, несмотря на инфляцию, дают лишь небольшое повышение. В Германии же цены в марках дают повышение, которое при переводе в бумажные центы является чрезвычайно крупным (по данным “Нэшинэл Провизион”)\*.

\* Мы переводим цены в Германии на обесцененный американский доллар для того, чтобы выявить движение немецких цен по отношению к американским в сопоставимом виде, тем паче, что подобный же метод применяется по отношению [к] ценам кишок (примеч. док.).

\* Выше и далее в тексте упоминается как камык.

Сравнение цен скота в США и Германии следует:

	Быки			Свиньи
	отборные	хорошие	средние	средняя цена
Цена в США *, Чикаго за живой скот				
Январь 1933 г.	643	594	470	328
Январь 1934 г.	635	605	524	363
Изменение, в процентах	-1,2	+1,2	+11,5	+10,7
Цены в Германии **, Берлин за живой скот в марках за 50 кг				
Январь 1933 г.	-	30,70	-	33,80***
Январь 1934 г.	-	31,50	-	43,70
Изменение в процентах	-	+2,6	-	+29,3
В Германии цена за а/ф в центах (бум.)				
Январь 1933 г.	-	6,63	-	7,30
Январь 1934 г.	-	11,34	-	15,74
Изменение, в процентах	-	+71	-	+115,6

\* По данным "Нэшинэл Провизионер".  
 \*\* По данным "Виртцафт энд Статистик".  
 \*\*\* Цена за свинью весом от 80 до 100 кг.

Если цены мяса в США дают повышение на быков и свиней лишь в лучшем случае на 10,7–11,5%, то в Германии цены поднялись на 71–115,6%. Подобное же положение существует и по розничным ценам.

Ниже приводим сравнение немецких розничных цен на мясо в Германии (Берлин):

	Цены в марках (за кг)			Цены в перерасчете на доллары (в ц. бум. за а/ф)		
	Январь 1933 г.	Январь 1934 г.	Изменение, в процентах	Январь 1933 г.	Январь 1934 г.	Изменение, в процентах
Говядина	1,40	1,40	-	15,1	25,2	+66,9
Свинина	1,40	1,59	+13,6	15,1	28,6	+89,5
Баранина	1,49	1,69	+13,4	16,1	30,4	+88,8
Сало свиное	1,81	2,22	+22,7	19,5	40	+105,1

Для сравнения укажем, что цены в США на говядину поднялись на 1–4,1%, на баранину на 7–14,9%, а на свинину на 28,9%.

Нам не удалось получить цены на сосиски в Германии, но несомненно, что при этом большом росте цен (в расчете на бум[ажные] долл.) на скот и мясо цены сосисок так же сильно поднялись. Этот рост цен в переводе на бумажные доллары и делает возможным платеж более высоких цен за кишки в Германии, чем в США.

В этой связи следует подчеркнуть следующий момент: в Германии цены мяса значительно выше, чем в США; так, цена быков, по имеющимся данным, в Берлине на 87% выше, чем в США, цена свиней в Берлине на 7 марта была 14,03 долл. за а/ф. В Чикаго же высшая цена была 4,75 долл., т. е. немецкие цены свиней были на 195,4% выше, чем в США. При более высоких ценах мяса цена кишок занимает сравнительно меньшую долю расходов на сырье для сосисок в Германии, чем в США. Действительно, в США мясо для начинки сосисок обходится в среднем 4–5 ц. за а/ф. Стоимость хенкса для набивки одного фунта сосисок составляют 2,5–3 ц., т. е. цена хенкса составляет примерно 60% стоимости мяса. В Германии же при дороговизне мяса, даже если цена сосисок и выше на 15–20%, то все же пропорция будет значительно ниже, чем в США.

Мы остановились подробно на всех этих деталях, чтобы выявить факторы, которые сделали возможным повышение немецких цен над ценами в США.

Действительно, в настоящее время (а насчет будущего трудно судить ввиду текущих финансовых затруднений и возможного отхода Германии от золотого стандарта) цены в Германии выше, чем в США. Это обстоятельство должно быть использовано для расширения реализации частично за счет американского рынка. Немецкий рынок, однако, не в состоянии забрать всего союзного экспорта и отсюда необходимость продолжения реализации в США. В нашей работе в США мы, однако, не можем исходить или базироваться на немецких ценах, а нам нужно устанавливать цены в соответствии с конкурентными ценами на хенксы.

Если же мы будем пытаться устанавливать цены в соответствии с немецкими ценами, то при разрыве наших цен в США с общими рыночными нам угрожает задержка или прекращение реализации и затоваривание.

Л. Лемперт  
А. Манукьян\*

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 771. Л. 19–24. Подлинник.

№ 22

Справка Наркомвнешторга СССР  
о развитии торгово-экономических отношений  
между СССР и США в конце 1933–начале 1934 г.

5 апреля 1934 г.\*\*

После "признания"

- I. Признание СССР и отношение к нему различных кругов США.
- II. Перспективы американского экспорта в СССР.
- III. Проблема кредитования. Вопрос о платежеспособности СССР.

\* Третья подпись неразборчива.

\*\* Датируется по смежным документам дела.

Крупнейшим событием во взаимоотношениях США с СССР в 1933 г. явилось установление дипломатических сношений между правительствами обеих стран.

Необходимо, однако, отметить, что в США достаточно сильны еще те группы, которые не так скоро прекратят свои выступления против СССР, в частности, против импорта советских товаров. Так, полемизируя с московским корреспондентом "Нью-Йорк Таймс", президент Американской федерации труда<sup>23</sup> Грин<sup>24</sup> опубликовал "специальное" послание, в котором пишет: "Вот уже более 12 лет, как Американская федерация труда служила линией окопов национальной защиты против атак коммунизма. И по сей день Американская федерация труда является оплотом как против коммунизма, так и в защиту американской демократии и свободы...". Третий Интернационал и компартия, контролирующая советское правительство, продолжают вести подрывную работу в США и поэтому, враждебная признанию советского правительства, позиция Американской федерации труда не будет изменена до тех пор, пока это правительство не отречется от Третьего Интернационала с его курсом на мировую революцию".

Как известно, Американская федерация труда все время держит контакт не только с американскими угле-, лесо- и марганцепромышленниками, но и с реакционными, почти фашистскими организациями США. Поэтому неудивительно, что одна из таких организаций, так называемая Ассоциация резервных офицеров, в лице генерала Джона Деллафилда и полковника Сиднея Смита, со своей стороны, заявила о поддержке позиции Американской федерации труда. В частности, упомянутый генерал утверждает, что признание не даст США больше торговой выгоды, чем они имели и без признания. "Если же СССР захочет продавать нам больше, то этим лишь повредит промышленности США. Американский рабочий хорошо понимает это, поэтому он и решительно восстает против признания", — уверяет генерал Деллафилд, именующий себя "экономистом" и "другом рабочих". Надо, однако, подчеркнуть, что подобные призывы носят единичный характер и что выступления антисоветских кругов, когда речь идет о признании советского правительства, носят довольно бледный характер.

Особого внимания заслуживает позиция Торговой палаты нью-йоркского штата, все годы занимавшей резко враждебную антисоветскую позицию. В 1931 г. она выступила даже с протестами не только против импорта из СССР, но и против экспорта в СССР американских товаров. Еще в начале октября 1933 г., т. е. месяца за полтора до признания, один из видных деятелей нью-йоркской Торговой палаты Дж. Тривор выступил против кредитования советско-американской торговли. То, что в лице Дж. Тривора мы имеем очень энергичного врага, также говорит его обширная статья в "Нью-Йорк Таймс" от 29 октября 1933 г., в которой он со всей силой ополчается против пла-

на правительственного кредитования советских заказов, выдвигаемого специальным советником по вопросам торговли с Восточной Европой сенатором Брукхартом. Проводя параллель между 12 млрд долл., в свое время одолженных США союзным державам и намечаемых теперь кредитованием советских закупок, Тривор следующим образом характеризует платежеспособность СССР: "После сентября 1932 г. советское правительство вовсе перестало публиковать данные о своем золотом фонде и иностранной валюте. Но еще важнее то обстоятельство, что советское правительство продолжает печатать банкноты, имеющие одни и те же номера серий, что говорит не только о бесчестности, но и о полнейшем несоответствии реального золотого запаса количеству бумажных денег, находящихся в обращении".

В дальнейшем Тривор приводит тщательный подсчет наших финансовых взаимоотношений с Германией, снова возвращается к отказу советского правительства уплатить 13 млн фунтов "Лена-Голфилдс"<sup>25</sup> и в заключение протестует против намерения Рузвельта предоставить кредит в 400 млн долл. "неплатежеспособному советскому правительству"...

В прежние годы против СССР выступали представители асбестовых, марганцевых и угольных интересов в США<sup>26</sup>. На этот раз мы имеем пока что лишь реакцию на признание со стороны владельцев антрацитовых копей. Напомним, что на основании прошлогодних протестов против "демпингового" экспорта советского угля в США была введена временная пошлина в 2,24 долл. с тонны. В марте 1933 г. внесено было новое предложение об увеличении этой пошлины до 4 долл. с тонны. Теперь же раздаются голоса об еще большем обложении советского антрацита. В этом смысле надо отметить заявление некоего майора Инглиса (президента "Глэн Коал Компани") о том, что возобновление дипломатических отношений между США и СССР и перспективы новых торговых договоров не приостановят намерения владельцев американских угольных копей добиться и дальнейшего взимания этой пошлины. Всякий другой курс подорвет, мол, основы американской антрацитовой промышленности, быть может, даже разрушит ее.

## II

Необходимо, однако, подчеркнуть, что большинство американских бизнесменов пыталось по-деловому подойти к проблемам советско-американской торговли. Этот деловой тон не исчезает даже тогда, когда данное лицо или данная группа смотрит скептически на имеющиеся здесь возможности. Так, например, автор передовицы "Дженерал оф Коммерс" от 25 ноября 1933 г. исходит из того, что 1) контингент и количество товаров, которые США могут получать из СССР, довольно ограничены, тогда как совершенно не ограничены возможности для американского экспорта в СССР, и 2) что достижения первой пятилетки и, в особенности, хороший урожай и частичное разрешение аграрной проблемы в СССР обеспечивают усиленный спрос на потребительские товары из США.

Газета указывает на большие размеры германских кредитов, отпущенных советскому правительству, подчеркивает, что к середине 1934 г.

\* Здесь и далее отточия документа.

СССР целиком ликвидирует свою задолженность. Добиться этого советское правительство сумело благодаря уменьшению импорта над экспортом, что отчасти объясняется и тем, что внешняя торговля СССР базируется на началах плановости и централизации. Автор допускает дальше, что если благодаря финансированию "Реконструктивной финансовой корпорации"<sup>27</sup> возможен еще довольно значительный и немедленный вывоз из США в СССР продуктов питания и сырья, что маловероятно, чтобы в ближайшее время удалось направить в СССР значительные партии готовых изделий. Придется подождать, пока не будет налажен коммерческий и консульский аппарат, пока не будет разработан практический план финансирования американо-советской торговли. Тем временем СССР разделяется со всей задолженностью Германии и сумеет поставить во всей полноте вопрос о новых кредитах.

"Дженерал оф Коммерс" дальше полагает, что тяжелый нажим, который советскому правительству пришлось пережить в течение последних двух лет, заставит еще более осторожно относиться к новому кредитованию, особенно к сроку его продолжительности. Маловероятно, чтобы СССР в состоянии был уплачивать ежегодно более 50–70 млн долл. в год по новым кредитам, если только он не увеличит резко свой вывоз, особенно золота, заключает "Дженерал оф Коммерс".

В наших предыдущих обзорах мы неоднократно отмечали, с какими надеждами американские хлопководы и текстильные фабриканты смотрят на советский рынок. Нью-йоркская хлопковая биржа опубликовала даже специальный доклад о текстильной проблеме СССР, в котором сообщает, что, несмотря на большие усилия со стороны советского правительства, маловероятно, чтобы хлопковая продукция превысила в ближайшие годы уровень, достигнутый в 1933 г., т. е. 1950 тыс. кип.

И если потребление хлопка в СССР в течение ближайшей пятилетки увеличится только на 100%, достигнув 11 фунтов на душу, то потребуются 3600 тыс. кип, т. е. потребуются импорт дополнительных 1800 тыс. кип хлопка. "По всем данным, именно американскому хлопку придется выполнить этот пробел", — полагает доклад Нью-йоркской хлопковой биржи.

Вслед за хлопководами проблемой форсирования американского экспорта в СССР занялись и представители текстильной промышленности США. Текстильная промышленность США выделила специальную организацию для облегчения получения заказов из СССР на миллиард ярдов в год. По имеющимся у текстильной фирмы "Маргредер Дент" сведениям, СССР плохо оборудован ткацкими фабриками, вследствие чего страна нуждается в добавочных 100 млн ярдов текстиля ежемесячно. "Если исходить из кредитования в три или пять лет, то очень возможно, что удалось бы заключить с советским правительством специальное соглашение по регулярному снабжению СССР хлопчатобумажными изделиями определенных сортов и размеров".

Форсирование американского экспорта упирается в ряд проблем, из которых проблемы кредитования советских закупок и увеличения

импорта из СССР являются главными. Последнее обстоятельство ясно оценивает министр земледелия Уоллес. Ссылаясь на свои беседы с президентом Рузвельтом, Уоллес высказал свой скептицизм по вопросу о продаже в СССР излишков американского хлопка, если только американский тариф не будет уменьшен настолько, чтобы СССР в состоянии был продавать свои излишки в США. По мнению Уоллеса, без такого рода мероприятия не обойтись даже в том случае, если бы сенатору Брукхарту, представителю хлопководов, удалось добиться шестилетнего кредитования советских закупок.

К этому же, по существу, сводится и мнение президента "Дженерал Моторс Корпорэйшн" Альфреда Слоана. Предсказывая, что признание советского правительства окажет большое благоденствие США, Слоан в то же время подчеркивает, что из международной практики американцев необходимо извлечь один урок, именно: нельзя рассчитывать на продажу, не делая закупок. Другими словами, необходим товарообмен. Экспорту американских товаров в СССР должен соответствовать импорт в США советских товаров. К этому выводу приходит и президент "Экспорт Мэнеджерс Клаб" в Нью-Йорке К. Линшейд, который указывает, что огромное большинство американских коммерческих фирм "признало" СССР еще несколько лет назад. В результате из "признания" американские промышленники и рабочие получили заказы на сотни миллионов долларов. Торговля с СССР должна быть поставлена на прочных основаниях.

Поскольку советские товары не затрагивают интересов американской промышленности, необходимо облегчить доступ и в США. Необходимо положить конец эмбарго и другим ограничениям советского экспорта в США, ограничениям, которые исходили лишь из политических и эгоистических соображений. Как и все другие народы мира, СССР должен балансировать свой импорт посредством экспорта.

### III

Такова же и позиция Американской ассоциации по промышленному экспорту. По вычислениям вице-президента ассоциации Фр. Коля, сделанным на основании опроса 400 фабрикантов, ежегодный экспорт США в СССР может достигнуть 150 млн долл., что даст американской промышленности добавочных 28 млн рабочих часов. Коль отдает себе отчет в том, что без кредитования экспорт американских машин и прочего не превысит и 50 млн долл. и что без соответствующего импорта из СССР не может быть и речи о значительном расширении американского экспорта в СССР.

Подведение солидной базы под американо-советской торговлей имеет в виду и проект сенатора Норриса относительно учреждения финансируемой правительством корпорации, которая эксплуатировала бы в СССР излишки сельскохозяйственной продукции и промоборудования. Норрис, как и бывший сенатор Брукхарт, понимает, что без широкого кредитования здесь не обойтись.

Снова и снова возникает вопрос о платежеспособности СССР. Брукхарт указывает, что из тех 690 млн долл., которые за все годы советско-

американской торговли пошли на советские заказы в США, остался невыплаченным пока лишь 21 млн долл. Точно так же, из 4,5 млрд долл. советского импорта из всех стран мира осталась задолженность в какие-нибудь 370 млн. “Никогда еще мир не видел столь быстрой индустриализации при такой ничтожной задолженности”, – заявляет Брукхарт, доказывая дальше, что наличие золотого запаса в 410 млн долл., затем ежегодной добычи нового золота в 60 млн [долл.], наконец, при наличии дохода от 1300 торгсиновских магазинов в 65 млн долл., да еще при таком положении, когда СССР является крупнейшим поставщиком пушнины, платины, нефти, антрацита, марганца и т. д. и т. п., – нечего опасаться за кредитоспособность советского правительства.

К подобного рода выводам, хотя и в более осторожной форме, приходит и “Дженерал оф Коммерс”. Здесь уместно будет отметить, что оптимизм этой газеты не чужд влиятельной “Нью-Йорк Таймс”. В порядке информации газета сообщает, что “Уолл-стрит” все еще разделяется на тех, кто ожидает огромного оживления для американского бизнеса от признания СССР, и на тех, кто считает финансовые возможности СССР слишком ничтожными, чтобы серьезно повлиять на рост американского экспорта в СССР. “Тот факт, что свой импорт СССР в состоянии покрыть только своим экспортом и что против советского экспорта ополчается ряд стран, ведущих жесточайшую конкуренцию с советской нефтью, лесом и хлебом, – в факте этом уолл-стритские дельцы находят оправдание для своего скепсиса”. Скептически настроен и сам “Нью-Йорк Таймс” (см. номер от 26 октября 1933 г.), который предвидит сильнейшие протесты со стороны американских промышленников против нового наводнения американского рынка советскими товарами. Указывая, что в пользу кредитования СССР высказываются сейчас те самые люди, которые резко обрушились против кредитования Германии, Франции и Италии, газета считает все разговоры о миллиардном экспорте в СССР чистойшей мистикой или метафизикой, а не нормальными рассуждениями среднего бизнесмена.

В большой корреспонденции из Вашингтона, весьма осведомленной, Эдвин Джеймс останавливается (в номере “Нью-Йорк Таймс” от 19 ноября 1933 г.) на валютной стороне советско-американских торговых отношений. Подчеркивая разницу между 12-миллионным экспортом США в 1932 г. и 500-миллионным экспортом, о котором говорит сенатор Брукхарт, Джеймс указывает, что в 1930 г. США вывезли в СССР товаров на 111 млн долл., между тем никакого американского посла тогда в Москве не было. Да и цифра эта (111 млн долл.) была выше цифры английского и французского экспорта в СССР, несмотря на то, что английский и французский послы находились в Москве. «СССР чрезвычайно нуждается в валюте, ибо его экспорт не в состоянии покрывать нужду в импорте, – доказывает Джеймс. – Что касается США, то они не очень собираются расширять свой импорт из СССР. В ближайшем будущем Америка не собирается импортировать советскую пшеницу или нефть, как и не собирается закупить марганец, икру и водку в таком количестве, чтобы оплатить советские заказы на несколько сот миллионов долларов в год... Конечно, – рассуждает дальше Эдвин Джеймс, – СССР может рассчиты-

вать на то или иное кредитование при помощи “Реконструктивной финансовой корпорации”. Правда, что все эти кредитования пойдут на закупку американских товаров, но верно и то, что американские экспортеры должны подумать о более нормальном и более продолжительном базисе для торговли с СССР.

Если брать продолжительный период времени, то СССР ведь в состоянии закупать за границей лишь на ту сумму, на какую он в состоянии продавать ей. Недаром Франция, Германия, Италия и Великобритания стараются сбалансировать свои закупки в СССР со своими продажами Советскому Союзу. Американский экспортер может, правда, воспользоваться некоторыми выгодами от своей позиции третьей стороны во внешнеторговых операциях (к примеру, СССР продает свой товар в Англию и на вырученные деньги покупает товар в Америке), но, в конечном счете, США также могут рассчитывать в своем экспорте в СССР лишь на свой импорт из СССР».

Не отвечая прямо на возникающие отсюда вопросы, Эдв. Джеймс приходит к тому выводу, что, очевидно, надо нащупать “какой-нибудь выбор между пересмотром импортных статутот США и разочарованием для всех тех, которые сейчас прославляют признание, как шаг к 300–500-миллионному экспорту из США в СССР. Даже, – доказывает в заключение Джеймс, – если бы русские переотправляли нам все те 60 млн золота, которые, как говорят, СССР добывает ежегодно, но и этого едва хватило бы на покрытие счета, не говоря уже о том, что не все добываемое в СССР золото попало бы в США”.

Что касается ряда дискриминаций, которые тормозили импорт из СССР, то правительство Рузвельта довольно энергично приступило к их отмене. В кратчайший промежуток времени были отменены эмбарго на ввоз в США советского золота, эмбарго на ввоз лесоматериалов из трех северных губерний. Точно так же отменена антидемпинговая пошлина на советские спички.

30 июня 1934 г. кончается срок действия обложения советского антрацита пошлиной в 2,24 долл. с тонны. Снятие этого сбора имело бы для нас очень существенное значение, но оно бьет по интересам весьма влиятельных групп американских углепромышленников, и этим, вероятно, объясняется отчасти оставление его в силе, по крайней мере, до середины 1934 г.

И. Генкин

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1044. Л. 46–52. Копия.

## № 23

*Справка заведующего юридическим отделом Амторга  
Л.Г. Жуховицкого о билле Джонсона*

5 апреля 1934 г.

О билле Джонсона

В сенат США внесен билль за № 682, требующий от правительства принятия следующих мер в отношении правительств, не платящих свои

долги США: 1) воспреещение размещения займов указанных правительств на американском рынке и 2) непредоставление займов указанным правительствам со стороны правительства США. За нарушение этого билля предусматривается или штраф до 10 тыс. долл., или тюремное заключение до пяти лет, или то и другое вместе.

По имеющимся сведениям этот билль имеет мало шансов на утверждение его Конгрессом. Однако даже в случае утверждения его Конгрессом, что представляется сомнительным в силу целого ряда причин, то вопрос о возможности распространения этого билля на СССР является с юридической точки зрения весьма спорным. В самом деле, если долги отдельных капиталистических стран (Франция, Англия и т. д.) в отношении правительства США признаны соответствующими правительствами и закреплены в особых договорах, а размер этих долгов для каждой страны точно установлен в цифровом выражении, то этого, как известно, нельзя сказать в отношении Советского Союза. Как известно, Советский Союз не признает довоенных долгов, сделанных предшествовавшими буржуазными правительствами. Требования же США в отношении задолженности не определены и, кроме того, им противостоят контрпретензии советского правительства, вытекающие из целого ряда оснований.

Таким образом, с юридической точки зрения вряд ли возможно подвести Советский Союз под соответствующую часть проектируемого билля<sup>28</sup>, где говорится об иностранных правительствах, находящихся "in default in the payment of its obligations"<sup>\*</sup>. Что проблема взаимной задолженности СССР и США требует урегулирования в будущем (а стало быть в данный момент не приходится говорить об односторонней задолженности СССР к правительству США), официально признано главой американского правительства в обмене его письмами с народным комиссаром иностранных дел т. Литвиновым от 16 ноября 1933 г.<sup>29</sup>, приложенном к акту восстановления нормальных отношений между обоими правительствами. Разумеется, это толкование может быть подвергнуто атаке со стороны республиканских "твердолобов" в обеих палатах Конгресса.

Заведующий юридическим отделом Амторга  
Л.Г. Жуховицкий

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1044. Л. 44. Заверенная копия.

## № 24

*Письмо председателя Амторга П.А. Богданова  
наркому внешней торговли А.П. Розенгольцу  
об аренде помещения для советских организаций в Нью-Йорке*

10 апреля 1934 г.

Уважаемый Аркадий Павлович,  
я привез Вам проект и рисунки дома в Нью-Йорке, где мы могли бы сконцентрировать все наши учреждения, а также консульство.

<sup>\*</sup> Речь идет об иностранных неплатежеспособных правительствах.

Предложение исходит от "Рокфеллер Центр", которое при сем прилагаю<sup>\*</sup>. Предложение это самое предварительное, поэтому не обращайтесь пока внимания на стоимость. Я подробно говорил с т. Боевым и он, так же как и я, считает в принципе желательным иметь совершенно изолированное помещение для всех наших организаций в Нью-Йорке.

Прошу принять меня на днях (накопился ряд вопросов), и я Вам покажу рисунки и проект, и Вы дадите Вашу принципиальную установку.

Я предлагаю разрешить мне по возвращении в Нью-Йорк вести предварительные переговоры для выяснения всех деталей, сроков аренды и условий финансирования для окончательного представления на Ваше решение в дальнейшем.

Председатель Амторга П.А. Богданов

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 69. Подлинник.

## № 25

*Письмо правового отдела  
Наркомата иностранных дел СССР  
наркому финансов Г.Ф. Гринько  
о ведении дел по искам российских эмигрантов  
к "Нэшнэл Сити Банку"*

14 апреля 1934 г.

Секретно.

Сектор валюты и внешней торговли НКФ, а также находящееся под его руководством кредитбюро поставили перед НКИД вопрос о возможности под углом зрения обмена нот между правительствами СССР и США при восстановлении дипломатических отношений ведения дел по искам к "Нэшнэл Сити Банку", к страховому обществу "Эквитебль", дел бывших акционеров Московского и Северного страховых обществ и т. д.

Американские суды, рассматривавшие иски белых директоров<sup>\*\*</sup>, отрицали возможность применения к этим депозитам советских декретов о национализации и присуждали суммы бывшим акционерам и директорам. Решение нью-йоркского суда от 27 февраля 1934 г., имевшее место после возобновления дипломатических отношений между СССР и США, придерживается тех же позиций. Эти решения могут создать такое положение, когда правительство США не сможет воспользоваться предоставленным ему, в силу обмена нот, правом вступить во владение этими депозитами. Ближайшие решения, в частности, окончательное решение по иску бывших директоров Общества Владикавказской железной дороги, определит позицию США, еще не высказавших свое окончательное слово.

Нынешнее положение этого вопроса, а также общий смысл обмена нот между мною и Рузвельтом, дает основание не препятствовать

<sup>\*</sup> Не публикуется. См.: РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 70-71.

<sup>\*\*</sup> Так в тексте.

ведению нашими гражданами отдельных дел в отношении тех или иных депозитов.

Обращаясь к делам, затронутым НКФ, НКИД отмечает:

1. НКИД не возражает против ведения нашими гражданами в частном порядке своих дел об их вкладах в бывших отделениях “Нэшнэл Сити Банка” в России. Однако НКИД считает, что кредитбюро не должно иметь к этим делам какого-либо формального отношения и что самые иски должны вчиняться непосредственно этими гражданами или представляющими их интересы иностранными адвокатами.

2. НКИД равным образом не возражает против вчинения требований от имени частных советских граждан о выдаче им сумм, в результате ликвидации и распределения остатков капиталов б[ывших] Московского и Северного страховых обществ. И здесь НКИД ставит условием формальную непричастность кредитбюро к этим делам. Заинтересованные граждане должны непосредственно выдавать доверенности на имя иностранных адвокатов.

3. Что касается исков полисодержателей к страховому обществу “Эквитебл”, то, поскольку это дело не является в настоящее время актуальным (по сведениям НКИД, адвокаты наших полисодержателей выжидают исхода процесса, вчиненного к “Эквитебл” б[ывшими] российскими гражданами), предлагает к этому вопросу вернуться тогда, когда оно сделается актуальным, т. е. когда определится результат аналогичного процесса.

4. НКИД не возражает против оказания НКФ помощи “Нэшнэл Сити Банку” в процессе бывших директоров Владикавказской железной дороги против этого банка на тех условиях, на каких Наркомфин найдет целесообразным договориться с банком.

5. Разумеется, никаких возражений против ведения непосредственно кредитбюро наследственных, пенсионных и т. д. дел наших граждан в США не имеется.

Народный комиссар Литвинов

Заместитель заведующего правовым отделом Плоткин

РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 37. Д. 2410. Л. 27–26. Подлинник.

## № 26

### Письмо Амторга в Мосамторг о перспективах продажи поташа\* в США

25 апреля 1934 г.

Прилагаю при сем выписку из еженедельного журнала “Ойл, Пейнт энд Драг Репортер” по поводу нашего выступления с поташом\*\*.

Как Вы видите из этой заметки, сенатор Хэч главным образом апеллирует данными о ввозе поташа испанцами и нами и ничего не го-

\* Поташ – техническое название калия карбоната (углекислого калия). Применяется в производстве жидкого мыла, тугоплавкого и хрустального стекла, как калийное удобрение.

\*\* Не публикуется. См.: Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 27.

ворит о деятельности картеля, который, несомненно, занимает господствующее положение на американском рынке. Информация из различных источников, в том числе и из дружественных нам кругов, указывает на то, что в Америке распространяются сведения, что Советский Союз подготавливает значительные количества поташа для реализации на американском рынке. Мы, конечно, понимаем, что это продельвают главным образом наши конкуренты и отчасти местные производители\* поташа. Все наши противники в своей аргументации основываются не только на цифрах нашего ввоза, но и на сообщении нашей прессы о пуске и освоении производства на Соликамских заводах и о большой пропускной способности этих заводов.

Мы, конечно, не ожидаем в настоящее время конкретных враждебных действий (как, например, установление пошлины или тарифа, или наложение эмбарго), исходя из того, что местные производители еще не занимают господствующего положения на американском рынке и Америка вынуждена приобретать большие партии удобрителей\*\* за счет импорта, и появление нового конкурента в лице Советского Союза, с тем малым количеством, с которым мы выступаем здесь, несомненно не может создать такую обстановку, при которой американские производители могли бы добиться из правительственных кругов каких-либо против нас рестрикций\*\*\*. Но нам представляется, что эти выступления начались и будут иметь место, исходя прежде всего из того сообщения, что заинтересованные круги ожидают заключения торгового договора между Америкой и Советским Союзом, и эти круги опасаются, что в договоре может быть оговорена определенная квота на советский поташ. Предвидя это, они стараются создать такую обстановку, при которой мы не имели бы возможности добиться большой квоты на поташ в торговом договоре.

В соответствии с Вашим указанием о выделении определенных количеств поташа для Америки мы в своей торговой политике стараемся разъяснить заинтересованным кругам и нашим покупателям:

- 1) что мы, во всяком случае, не собираемся в своей торговле разрушить поташный рынок;
  - 2) что мы считаем, что в современных условиях имеется достаточная емкость для распространения советского поташа;
  - 3) что качество нашего поташа не уступает ни картельному, ни испанскому;
  - 4) что мы не видим оснований, почему на американском рынке должна быть дана привилегия испанскому или картельному поташу и почему из торговли должен быть исключен поташ советский.
- Настоящее письмо посылаю Вам для информации.

Циклин

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 26. Копия.

\* Производитель – (от лат. *prodicens* – производящий, создающий) – производитель продукта, товара; страна, производящая определенный товар.

\*\* Так в тексте.

\*\*\* Рестрикция – ограничение производства, продажи и экспорта товаров.

*Письмо сотрудника Наркомвнешторга СССР А. Гойхбарга наркому внешней торговли А.П. Розенгольцу о решении нью-йоркского апелляционного суда по делу общества Владикавказской железной дороги*

29 апреля 1934 г.

Суды ряда стран признали, что юридические лица, существовавшие по царскому праву, перестали существовать в силу советского законодательства, уничтожившего их существование.

Таково, например, решение английской Палаты лордов от октября—ноября 1932 г. по делу братьев Лазар против “Мидленд Банка”: “Подобно тому как создание зависит от акта иностранного государства, точно так же к аннулированию этого акта той же властью повлечет за собой уничтожение и прекращение существования юридического лица, с точки зрения английского права. Воля суверенной власти, которая его создала, может его уничтожить. Английское право одинаково признает и тот и другой факт. Промышленный банк был юридическим лицом, созданным актом царя; но с октября 1917 г. правящей властью в России является Советское государство; следовательно, советское право является применимым со времени признания *de facto* в 1921 г. и *de jure* в 1924 г. этого режима. Действие признания имеет обратную силу к моменту его установления в октябре 1917 г.”

Таково решение германского Рейхгерихта от 20 мая 1930 г., в котором по поводу национализации акционерного общества сказано: “Если в иностранном государстве, как гласила ст. 2140 бывшего русского Торгового уложения, акционерное общество могло быть создано только на основании особого акта публичной власти, его можно было точно также... \* уничтожить актом той же власти, причем другие государства не вправе критиковать ни один из этих актов”.

“Законодательство о национализации является существенным элементом публичного и частного правового строя современной России. Рейх (Германия), который признал это положение вещей, своим юридическим отказом (от притязаний германских граждан по Рапальскому договору<sup>30</sup>) в особенности обязан не поднимать вновь вопроса о силе этого законодательства”.

Решение нью-йоркского апелляционного суда от 27 февраля 1934 г. по делу “Общества Владикавказской железной дороги” против нью-йоркской “Трест К” (банка), решение, вынесенное после установления между СССР и США нормальных дипломатических отношений, становится на другую точку зрения, которую отнюдь нельзя признать соответствующей уважению к правам дружественного государства. Мы ниже остановимся подробнее на этом решении, последовавшем после установления нормальных дипломатических отношений между СССР и США. Но предварительного укажем, что тот же нью-йоркский апелляционный суд год тому назад с лишком, до установления дипломатических отношений между СССР и

США, вынес решение по аналогичному вопросу, проникнутое гораздо большим уважением к правам независимого государства. Мы имеем в виду решение по делу Салимова против “Стандарт Ойла”<sup>31</sup>. В этом решении между прочим было сказано: “Мы полагаем, что выходит за компетенцию наших судов отрицание действительности законов и декретов этого иностранного государства”. И дальше, в конце решения, провозглашено было следующее: “Ввиду прекращения существования обоих предшествующих правительств, нынешнее правительство было признано судами нашего штата, и никакое обязательство, созданное тем или иным из указанных (прекративших свое существование) правительств, не подлежит теперь принудительному исполнению”.

Из этого решения, во всяком случае, ясно вытекало, что американские суды не могут признавать права существования за юридическими лицами (акционерными обществами), созданными царским правительством и прекратившим свое существование в силу актов советского правительства.

Но тот же нью-йоркский суд, в полном неуважении к советским законам, к актам советского правительства, отрицая эти законы, признает сохранившимся акционерное “Общество Владикавказской железной дороги”, которая вот уже почти 17 лет, т. е. почти в течение тройной американской давности, является советской дорогой.

По этому делу истцом выступало “Общество Владикавказской железной дороги”. Оно, это несуществующее уже около 17 лет “общество”, требовало от “Гаранти Треста” выдачи ему вкладов, хранящихся в этом банке на имя покойного “общества”.

Банк возразил, что требование о выдаче вкладов не подписано правительственным директором, что прежние директора, проживающие в Париже, не уполномочены требовать обратно вклады и что само общество больше не существует; в частности, банк сослался на то, что в 1918 г. «по декрету суверенного русского правительства, названное “Общество Владикавказской железной дороги” было ликвидировано и национализировано, его имущество конфисковано или принято названным правительством».

И вот нью-йоркский суд по этому делу считает, что парочка сбежавших эмигрантов, которые когда-то были на год избраны директорами общества, впоследствии уничтоженного актом власти, имеют право представлять это несуществующее общество, требовать от его имени в американских судах денег, которые некогда причитались этому обществу и т. д.

В полном расхождении с решениями высших судов Германии и Англии (в которой ведь действует система, сходная с американской) американский суд не только позволяет себе критику наших законов, но и считает недействительным акт советского правительства о прекращении существования ряда акционерных обществ, в том числе и “Общества Владикавказской железной дороги”. Этот суд позволяет себе говорить по адресу законов СССР: “Необходимо твердо заявить, что произвольное уничтожение общества, конфискация его имущества и отказ платить по его обязательствам путем декрета противнику нашему общественному порядку и шокирует наше чувство правды и справедливости”, а посему такие декреты не подлежат признанию.

\* Отточие документа.



По-видимому, чувство правды и справедливости нью-йоркского суда вполне соответствует признанию парочки сбежавших проходимцев, изменников своему отечеству, представителями общества, о котором даже воспоминание изгладилось на всем протяжении той советской железной дороги, территория которой дала когда-то наименование бывшему "обществу".

Гойхбарг

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 80-83. Подлинник.

## № 28

### Предложения Амторга Наркомвнешторгу СССР о снижении пошлин правительством США по товарам советского экспорта

Не позднее 30 апреля 1934 г.\*

№	Наименование товара	Существующая пошлина	Наше предложение	Обоснование
1.	Антрацит	2,24 долл. англтонна	Снять	Применяются только к советскому антрациту. Срок действия истекает 21 июня 1934 г. (за 9 месяцев 1933 г. нами уплачено 200 тыс. долл.)
2.	Икра осетровая	30% стоимости	Полная или частичная отмена	Импорт икры производится только из СССР, не конкурирует с собственным производством (за 9 месяцев 1933 г. нами уплачено около 55 тыс. долл.)
3.	Выделанная и крашенная собака	25% за выделку; 30% за выделку и крашение	Отменить	Не конкурирует с производством США, (за 9 месяцев 1933 г. выплачено около 90 тыс. долл.)
4.	Клепка нестроганая	10% стоимости	Отменить	Строганая клепка пропускается беспошлинно. Наша клепка неправильно квалифицируется. Не конкурирует с собственным производством США (за 9 месяцев 1933 г. уплачено около 6,5 тыс. долл.)
5.	Грибы сушеные	63% стоимости	Отменить или снизить до 10-15%	Не конкурирует с внутренним производством (за 12 месяцев 1932 г. уплачено 48 тыс. долл.)
6.	Льнотекстиль	35-55% стоимости	Понизить до 35% для материала для полотенец	Сравнить наше положение с положением наших конкурентов (за 9 месяцев 1933 г. выплачено 100 тыс. долл.)

\* Датируется по смежным документам дела.

№	Наименование товара	Существующая пошлина	Наше предложение	Обоснование
7.	Клееная фанера из березы и ольхи	40-50%	Снизить до 20%	Наша клееная фанера ставится в одинаковое положение с ножевой фанерой наших конкурентов (в 1932 г. уплачено около 4 тыс. долл.)
8.	Картофельный крахмал	2-5 ц. за фунт	Снизить до 1,5 ц.	Не конкурирует с внутренним производством. Пошлина составляет 170% стоимости
9.	Винные и водочные изделия	5 долл. за галлон	Снизить до 2 долл. за галлон	Не конкурирует с внутренним производством, потому что потребляется выходцами из России
10.	Безопасные спички	20 ц. за ящик	Снизить до 8 ц.	Составляет 66% стоимости. Увеличение пошлины с 8 ц. до 20 ц. Явилось защитой монополистических тенденций Крейгера

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1044. Л. 34. Копия.

## № 29

### Перечень ответов для сотрудников Амторга на предполагаемые вопросы американских журналистов

Не ранее 1 мая 1934 г.\*

1. Какие перспективы можете Вы указать для дальнейшей работы с Америкой?

Если говорить о перспективах, то, как неоднократно указывали официальные представители нашего правительства, а также неоднократно указывалось мною, перспективы торговли между двумя странами очень велики. Вопрос только в условиях, которые мы можем иметь для развертывания торговли в США. Во-первых, мы должны иметь возможность расширять наш экспорт в США, а с другой стороны, мы должны иметь кредитные условия, позволяющие размещать крупные заказы<sup>32</sup>. К сожалению, этих условий мы не имеем сейчас и поэтому мне трудно говорить о ближайших перспективах. Все будет зависеть от того, в какой мере созданный вашим правительством банк для торговли с Союзом<sup>33</sup> развернет свою работу по долгосрочному кредитованию.

2. Считаете ли вы возможным размещать какие-либо заказы до того, как банк приступит к кредитованию вашей торговли?\*\*\*

За последние два года, хотя кредитные условия в Америке были хуже, чем в Европе, мы размещали здесь небольшое количество зака-

\* Датируется по содержанию документа.

\*\* Второй и третий пункты в тексте зачеркнуты.

зов на разного рода специальное оборудование. Может быть, мы будем размещать небольшое количество отдельных мелких заказов. Но при отсутствии надлежащей кредитной базы, понятно, трудно [ожидать] сколько-нибудь значительные заказы.

3. Какие условия кредита вы считали бы нормальными и что вы имеете сейчас в Европе?

Кредиты, получаемые в Европе, в достаточной мере разнообразны, однако, общая тенденция идет в сторону увеличения долготы кредитов. Как вам известно, в Швеции мы имели предложение на пятилетний кредит, имеем также в Германии ряд предложений такого же порядка. Поскольку созданный вашим правительством банк должен давать долгосрочные кредиты, мы считали бы приемлемым для себя получение кредитов порядка 5–10 лет.

4. Считали ли бы вы возможным давать заказы отдельным фирмам, если они предложат пятилетний кредит и выше?

Мы не будем отказываться вести переговоры с такими фирмами, если их оборудование будет нам подходяще.

5. Считаете ли вы, что задержка переговоров о долгах повлияет на торговые отношения?

В качестве делового человека я обычно воздерживаюсь от личного обсуждения политических вопросов. Это не мое дело, а дело дипломатов. Для меня вопрос интересен только в той плоскости, что банк, созданный вашим правительством для увеличения торговли с нами, в течение двух месяцев не приступает к работе. Это, в первую очередь, конечно, наносит ущерб вашей промышленности и вашим торговым интересам. Что касается нас, то мы имеем возможность в случае необходимости размещать наши заказы на рынках Европы и сможем ждать, пока ваш банк приступит к работе.

6. Что Вы можете сказать о перспективах урожая и влияния засухи на него?

Посев настоящей весной прошел значительно успешней прошлого года. Произведенный ранний сев значительно повышает перспективы урожая. Перед моим отъездом дожди прошли в целом ряде районов, и мы не имеем оснований опасаться за наш урожай в текущем году. Сейчас слишком рано говорить вообще о перспективах урожая, но общее состояние посева не внушает каких-либо опасений.

7. Предполагаете ли вы развертывать и увеличивать размещение вашего золотого займа в Америке?

Размещение нашего займа ведется американской компанией и шло вполне успешно. Я полагаю, что если американская публика будет увеличивать свой спрос, то нет никаких возражений, чтобы расширять продажу нашего займа.

8. Какие перспективы вашей внешней торговли на будущий год и будет ли ваш экспорт достаточен для обеспечения оплаты ваших обязательств?

Мне неоднократно приходилось разъяснять, что в условиях планового хозяйства мы не берем никогда на себя обязательств, которых не можем выполнить в договорные сроки. Таким образом, все платежи,

которые нам предстоит сделать в 1934–1935 гг., полностью обеспечиваются необходимыми поступлениями. Наша задолженность систематически уменьшается и дает нам возможность уменьшить экспорт на некоторые статьи, которые нам интересней использовать внутри страны, например, пищевые продукты. Зато мы стараемся увеличивать отрасли промышленного экспорта, как, например, леса, калия, марганца и т. д.

9. В каких размерах вы будете вывозить хлеб?

Сейчас еще рано говорить о размерах вывоза хлеба до выяснения размеров нового урожая.

10. Будете ли вы покупать хлопок?

Покупка хлопка\* так же, как и ряда других товаров, будет зависеть от условий, которые будут созданы для нашей торговли.

11. Каково Ваше мнение о положении на Дальнем Востоке?\*\*\*

Я считаю, что положение там в достаточной мере напряженное. Однако обе стороны стараются избежать конфликта.

Или второй вариант\*\*\*\*. Мы заинтересованы в развитии нашей Дальневосточной окраины и подъеме ее промышленности, сельского хозяйства и транспорта. Мы крайне сожалеем, что ряд недоразумений с Маньчжурией и Японией<sup>34</sup>, как, например, по вопросу о Китайской железной дороге<sup>35</sup>, о рыболовных промыслах и т. п., дают возможность некоторым кругам не нашей страны говорить о напряженном состоянии и возможности даже столкновения. Насколько я мог установить в Москве, наше правительство принимает все нужные меры к мирному разрешению всех конфликтов и мы, с нашей стороны, менее всего заинтересованы в том, чтобы иметь столкновения с Японией.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1044. Л. 17–20. Копия.

## № 30

*Телеграмма наркома внешней торговли А.П. Розенгольца  
в Амторг к десятилетнему юбилею Амторга*

Не позднее 27 мая 1934 г.\*\*\*\*\*

Сердечно приветствую Амторг десятилетием его существования. За истекшие 10 лет Амторг много содействовал тому, что, несмотря на большие трудности, хозяйственная связь между США и СССР не прерывалась. Эта непрерывная, временами значительная торговля явилась одним из факторов, содействовавших сближению, а затем и установлению нормальных отношений. За десятилетие 1924–1934 гг. мы закупили в США товаров на 660 млн долл. и продали там своих товаров на 130 млн долл. Крупное и значительное дело, коммерчески и технически проводившееся, главным образом, Амторгом и которое должно быть по заслугам отмечено.

\* В тексте, видимо, ошибочно – хлеба.

\*\* Этот пункт в тексте зачеркнут.

\*\*\* Вписано от руки.

\*\*\*\* Датируется по содержанию документа.

Закупки, произведенные Амторгом для оборудования наших больших автомобильных, тракторных заводов, электростанций, машинных фабрик и так далее, особенно в 1929–1931 гг. (закупки за эти три года составили больше половины закупок за все 10 лет), несомненно представили большой интерес для экспортеров США. С этими поставками промышленности США были связаны крупные договоры на техническую помощь. Наши, к сожалению, столь незначительные по размерам продажи в США, составляющие едва одну пятую наших там закупок, нужно расценивать как первые шаги к введению наших экспортных товаров на большие рынки США.

Я не сомневаюсь, что при теперешних условиях будут найдены пути через организации торгпредства для нового подъема торговли между СССР и США, и в будущем Амторг получит все возможности успешно использовать свой богатый коммерческий опыт.

Прошу передать мою признательность и мой привет всем сотрудникам Амторга.

Розенгольц

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 769. Л. 16. Копия.

## № 31

*Письмо нью-йоркской фирмы “Гаранти Трест К<sup>о</sup>” в Амторг о взаимных финансовых претензиях*

14 июля 1934 г.  
Секретно.

Милостивый государь!

Мы ссылаемся на предложение, которое мы первоначально сделали советскому правительству в письме Вордвелла, адресованном Вам от 14 октября 1933 г.<sup>\*</sup>, со ссылкой на взаимные претензии между советским правительством и нами в связи с остатками по рублевому и долларовому текущим счетам “Гаранти Трест К<sup>о</sup>” Нью-Йорка, с одной стороны, и советского правительства (включая прежние русские частные банки и банкиров) – с другой стороны.

Как первоначально оно было Вам изложено, это предложение состоит в следующем: «После нашей успешной защиты в процессе Барановского<sup>36</sup>, мы уплатим советскому правительству 250 тыс. долл., а также уплатим дополнительно 750 тыс. долл. в одном из следующих случаев:

а) либо, когда дипломатические отношения будут установлены путем признания правительством Соединенных Штатов советского правительства и после принятия на себя советским правительством обязательства возвратить “Гаранти Трест К<sup>о</sup>” сумму до 750 тыс. долл. в случае, если в результате какого-либо последующего судебного спора будет вынесено решение против “Гаранти Трест К<sup>о</sup>” по каким-либо из этих долларовых остатков;

<sup>\*</sup> Письмо в деле не обнаружено.

б) либо в случае, если мы сами придем к убеждению, что в том, что с последующим судебным спором не связано какого-либо серьезного риска – какое бы из этих двух событий, т. е. “а” или “б”, не возникло ранее.

Мы резервировали бы для особого соглашения всякое обязательство, которое может или могло возникнуть из поступлений долларов или рублей, а равно из рублевых облигаций, находящихся на нашем имени в русских банках. Установлено, что, придя к такому соглашению, советское правительство окажет свою помощь в защите по любому судебному спору, который ныне существует, или впоследствии может возникнуть против “Гаранти Трест К<sup>о</sup>” в отношении таких остатков по долларовым текущим счетам».

Мы настоящим подтверждаем, что мы все еще готовы войти в соглашение по всем остаткам рублевых и долларовых текущих счетов у советского правительства на изложенной выше базе под условием, что правительство Соединенных Штатов в форме, удовлетворяющей наших адвокатов, откажется от его претензий на указанные остатки долларовых текущих счетов, вытекающих из обмена письмами между президентом Рузвельтом и господином Литвиновым от 16 ноября 1933 г.

Ваш и т. д. Пауль Губер, второй заместитель президента

РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 37. Д. 2410. Л. 99–99об. Копия.

## № 32

*Меморандум, врученный  
государственным секретарем США Хэллом  
полномочному представителю СССР в США  
А.А. Трояновскому*

25 июля 1934 г.

В переговорах, имевших место во время пребывания г-на Литвинова в Вашингтоне, и в которых участвовал президент, министр финансов и г-н Буллит, имелось в виду соглашение на следующих основах:

1. Сверх всех претензий советского правительства и его граждан против США и его граждан советское правительство должно уплатить правительству США определенную (договоренную) сумму по определенному проценту годовых, уплата которых должна аннулировать все претензии каждой страны и ее граждан против другой страны и ее граждан. Уплата (этих сумм) не должна действовать против состоявшейся раньше передачи Соединенным Штатам активов, находящихся в этой стране и, по предположению, принадлежащих советскому правительству.

2. Платежи по договоренным суммам должны производиться путем начисления на эту сумму определенного процента годовых сверх обычной процентной нормы, под названием добавочного или дополнительного процента на все кредиты, предоставленные советскому правительству правительством США или его гражданами. Определение

суммы, которая должна быть оплачена для ликвидации задолженности, по необходимости включает договоренность о том, что эта сумма будет оплачена в течение разумного периода времени.

3. Правительство США предоставит советскому правительству кредиты, и для этой цели оно создало Экспортно-импортный банк. Банк поможет финансировать советские закупки в США путем учета амторговских векселей, полученных американскими экспортерами в связи с определенными сделками, одобренными банком, и в размере той части кредита, которую экспортер не возьмет на себя. Сроки таких векселей будут различны, соответственно различным категориям товаров, с таким расчетом, однако, чтобы окончательные сроки векселей не превышали пяти лет. Общая сумма кредитов, предоставленных и одобренных банком за период времени, в течение которого советское правительство выплачивает договоренную сумму задолженности, по необходимости значительно превысит двойную сумму (этих платежей).

Президент указал, что он никогда не имел в виду мысль о непосредственном займе советскому правительству или агентству советского правительства, а только заем в форме кредитов, что не имеется ни малейшей возможности предоставления непосредственного займа и что он никогда не думал о том, чтобы обещать бесконтрольные кредиты.

*Документы внешней политики СССР. Т. XVII. М., 1971. С. 500-501.*

### № 33

*Меморандум государственного департамента США,  
врученный заведующим Восточноевропейским отделом Келли  
полномочному представителю СССР в США*

*А.А. Трояновскому*

3 августа 1934 г.

1. Сверх всех претензий советского правительства и его граждан против Соединенных Штатов и его граждан советское правительство должно платить правительству США договоренную сумму по договоренному проценту годовых, уплата которых должна аннулировать все претензии каждой страны и их граждан против другой страны и ее граждан. Уплата (этих сумм) не должна действовать против состоявшейся раньше передачи Соединенным Штатам активов, находящихся в этой стране и, по предположению, принадлежащих советскому правительству.

2. Платежи по договоренным суммам должны производиться по мере возможности путем начисления на эту сумму определенного процента годовых сверх обычной процентной нормы, под названием добавочного или дополнительного процента на все кредиты, предоставленные советскому правительству правительством США или его гражданами. Определение суммы, которая должна быть оплачена для ликвидации задолженности, по необходимости включает договоренность о

том, что эта сумма будет оплачена в течение умеренного периода времени и что советское правительство обязуется закончить платежи в течение... \* лет, безотносительно к эффекту, указываемому выплатой добавочного процента на общую сумму.

3. Экспортно-импортный банк поможет финансировать советские закупки в США путем учета амторговских векселей, полученных американскими экспортерами в связи с определенными сделками, одобренными банком, на ту часть кредитов, которую экспортер не возьмет на себя. Сроки для таких векселей будут зависеть от данной категории товаров, с таким расчетом, однако, чтобы окончательный срок этих векселей не превышал пяти лет.

Амторг будет вести свои дела непосредственно с экспортерами в США, и экспортеры будут ходатайствовать перед банком о кредитах в той мере, в которой они им будут нужны. Банк оставляет за собой право отказать в предоставлении кредитов для определенных сделок. Амторг будет иметь право распределять свои заказы непосредственно среди экспортеров в США, по собственному усмотрению, но только те экспортеры, которые действуют в соответствии с законом о национальном восстановлении промышленности, смогут претендовать на финансовую помощь со стороны банка. Товары предназначены для употребления в покупающей стране, за исключением случаев, особо предусмотренных в договорах между банком и Амторгом.

Везде, где говорится об Амторге, имеется в виду также любой преемник Амторга, уполномоченный Советским Союзом.

*Документы внешней политики СССР. Т. XVII. М., 1971. С. 535-536.*

### № 34

*Письмо начальника валютного сектора  
Наркомфина СССР О. Кагана  
наркому иностранных дел М.М. Литвинову  
о возможных условиях соглашения с банками США*

9 августа 1934 г.

Уважаемый Максим Максимович,  
при этом прилагаю письмо от Розенштейна от 23 июля 1934 г. с приложением фотостата письма ам[ериканского] банка по делу Барановского\*\*.

Если мы правильно переводим письмо ам[ериканского] банка и правильно толкуем его содержание, то:

а) ам[ериканский] банк, как будто, согласен не связывать соглашение по делу Барановского с вопросом о дореволюционных претензиях (см. абзац 2 письма от 14 октября 1933 г., приведенного в прилагаемом письме ам[ериканского] банка);

\* Отточие документа.

\*\* Фотостат письма в деле отсутствует.

б) ам[ериканский] банк нечетко формулирует наше обязательство по оказанию ему содействия в судебных спорах: выходит так, что мы как будто обязуемся оказать содействие не только по делу Барановского, но и по другим аналогичным делам (см. абзац 3 письма от 14 октября 1933 г.);

в) неточно сформулировано условие, при наступлении которого уплаченные нам 750 тыс. долл. должны быть возвращены ам[ериканскому] банку: открывается возможность для требования означенного возврата в случае проигрыша не только по данному делу Барановского, но и по другому аналогичному делу (см. абзац 1 названного письма от 14 октября).

Мне кажется, что все соглашения с ам[ериканским] банком должны быть строго ограничены делом Барановского и должны быть составлены примерно по следующей схеме:

а) мы оказываем содействие по тому делу Барановского, которое в настоящее время находится в судебной инстанции;

б) ам[ериканский] банк уплачивает нам 1 млн долл., из коих мы обязуемся сумму не более 750 тыс. долл. вернуть американскому банку в случае, если последний проиграет судебный спор по данному делу Барановского в одной из последующих инстанций, которая будет рассматривать это дело.

Буду Вам крайне признателен, если Вы сообщите мне Ваши соображения по изложенному.

Овс. Каган

РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 37. Д. 2410. Л. 100–100 об. Заверенная копия.

## № 35

*Письмо правового отдела Наркомата иностранных дел СССР начальнику валютного сектора Наркомфина СССР О. Кагану о взаимоотношениях с фирмой “Гаранти Трест К”*

17 августа 1934 г.

Секретно.

Основной смысл письма “Гаранти Трест К” Розенштейну заключается, по мнению НКИД, в том, что сделка “Гаранти Трест К” – Амторг, которую проектировал банк в письме от 14 октября 1933 г., сохраняет свою силу только в том случае, если правительство Соединенных Штатов согласится отказаться от своих прав на депозиты б[ывшего] Барановского и изъять эти отношения из-под действия соглашения Литвинов–Рузвельт<sup>37</sup>. НКИД считает маловероятным именно такой оборот дела. Наоборот, если принять во внимание другие аналогичные процессы, то станет очевидным, что американское правительство не откажется от своих прав на депозиты и, по всей видимости, в ближайшее время вступит в процесс, основываясь на вытекающих из соглашения Литвинов–Рузвельт правах.

Что же касается ближайших действий, связанных с процессом “Гаранти Трест К”, то НКИД разделяет точку зрения НКФ о том, что все отношения с “Гаранти Трест К” надлежит ограничивать лишь конкретно делом Барановского. Само судебное поручение должно быть

использовано, по мнению НКИД, в порядке, принятом НКИД для всех подобных дел в отношениях с США и с другими государствами.

Врио наркоминдел Крестинский  
Врио заведующего отделом Плоткин

РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 37. Д. 2410. Л. 101–102 об. Подлинник.

## № 36

*Письмо председателя Амторга П.А. Богданова наркому пищевой промышленности А.И. Микояну об использовании американской техники в советской пищевой промышленности*

21 декабря 1934 г.

Не подлежит оглашению.

Уважаемый Анастас Иванович!

На днях я вернулся окончательно из Америки. Я писал Вам несколько раз о том интересе, который американская техника может иметь в деле пищевой промышленности.

Уезжая из Америки, я поручил составить Вашему пищевому бюро сводку о состоянии пищевой промышленности в Америке, главным образом по линии тех производств, которые могут интересовать наше хозяйство. Здесь я прилагаю эту записку, в которой дана характеристика по 11 крупным отраслям, а также по общественному питанию. Помимо этого материала имеется раздел с кратким перечнем мероприятий, которые должны быть приняты в Америке для улучшения связи с американской техникой.

Я особенно обращаю внимание на желательность иметь в Америке группу наших инженеров, которые могли бы работать в институтах и экспериментальных станциях, а может быть, и пройти систематические курсы в том или другом университете или Технологическом институте. Связей у нас достаточно, чтобы организовать это дело. Опыт отправки таких инженеров по линии Наркомтяжпрома дал положительные результаты. Важно также, чтобы бюро, которое существует в Америке, было бы несколько расширено до пределов, указанных в записке, именно, доведя его состав до 3,5 единиц.

Весь опыт пребывания в Америке приводит меня к совершенно твердому убеждению, что перегнать Америку мы можем с наименьшей затратой сил и средств, только используя опыт и достижения самой Америки, ибо техническая культура, накопленная опытом, исключительно высока, что позволяет двигать технику весьма быстрыми темпами. Особенно важно не отрывать нас от американской техники и быть постоянно в курсе того, что делается там, используя то, что для нас интересно.

Такое сотрудничество не умаляет наших успехов и не заставит нас только идти за Америкой. Наоборот, мы можем идти своими собственными путями, развывая те проблемы, которые нам наиболее интересны, но будем постоянно обогащать наш опыт тем, что делается в

Америке, беря то, что нам полезно, и этим ускоряя наш процесс технического развития. Я мог бы привести ряд примеров, как отрыв от американской техники и отсутствие систематической работы в некоторых отраслях нашей индустрии (например, нефтебурение, переработка нефти, железнодорожное дело и др.) привели нас к серьезному отрыву от современных идей и достижений техники в Америке.

Я Вас прошу этот доклад поручить проработать соответствующим Вашим отделам или специалистам. Вас же я бы просил просмотреть первые 5 страниц, являющихся характеристикой положения в Америке, и в конце раздел 13, который также составляет несколько страниц.

Если Вы захотите побеседовать со мной, то я всегда буду рад увидеть Вас. В Москве пробуду до 1 января, после чего уезжаю в отпуск.

Сердечный привет, П.А. Богданов

РГАЭ. Ф. 8543. Оп. 1. Д. 142. Л. 47-47об. Подлинник.

## Приложение

*Из докладной записки пищевого технического бюро при Амторге о пищевой промышленности в США и об использовании американского опыта в СССР*

28 ноября 1934 г.

Пищевая промышленность занимает в США первое место как по стоимости продукции, так и по стоимости сырья, тары, горючего и электрической энергии, употребляемой в производстве. Согласно данным переписи 1931 г., фабричная стоимость ее продукции в 1931 г. равнялась 8 247 734 146 долл., а следующей за ней текстильной промышленности – только 5849 млн [долл.], железно-стальной – 3277 млн долл. За последние три года свертывание других отраслей промышленности шло гораздо скорее, чем пищевой промышленности, так что первенствующая роль пищевой промышленности неоспорима.

Ни экономический кризис, ни засуха настоящего года не смогли приостановить развития техники в пищевой промышленности. Скорее, наоборот, некоторое сокращение запасов сельскохозяйственного сырья, с одной стороны, и повышенные требования, предъявляемые правительством (через НРА<sup>38</sup>), с другой, заставляют ряд отраслей пищевой промышленности подвигаться, в смысле улучшения и удешевления методов производства.

Об этом свидетельствует рост технической литературы и патентов. По подсчетам профессора Крэйна (Чикагского университета), за I полугодие 1934 г. число статей и сводок в руководящих технических журналах насчитывалось 18 664 вместо 17 648 за тот же период 1932 г. Число патентов, выданных за I полугодие 1934 г., увеличилось на 25% по сравнению с 1928 г. по различным отраслям, в том числе по пищевым товарам, маслу, жирам, продуктам брожения, стеклу, керамике и т. д.

Исследовательская работа стала составной частью всех солидных компаний по пищевой промышленности. Размах этой работы можно

представить себе хотя бы по тому, что расходы исследовательских лабораторий при заводах по продуктам органической химии (не из угольной смолы) составили в 1933 г. 2 808 083 долл., или 5,5% общей стоимости продажи этих товаров – 55 604 615 долл. в 1933 г.

Следует отметить, что расходы по исследовательским работам производятся пищевой промышленностью, как и всякой другой отраслью, сугубо осторожно, принимая во внимание следующие моменты:

1. Общая программа работ на более продолжительный срок и более сжатая программа, рассчитанная на ближайшие нужды, обсуждаются комиссией исследования и поощрения производства в составе представителей и начальников отделов компаний.

2. Программа работ разбивается по группам товаров, составляющих главную продукцию данной компании. Работа по каждой группе товаров рассматривается особо.

3. Директор исследовательских лабораторий рекомендует бюджет и персонал для исполнения одобренной комиссией программы работ.

4. Комиссия вновь пересматривает смету компании и программы исследовательских работ в целом, учитывая: а) сосредоточение работы на достижении практических результатов, избегая распыленности; б) долю расходов на исследовательскую работу в общей производственной смете; в) удельный вес работ в каждой группе товаров, в соответствии с оборотом и с прибылью каждой группы.

В одной крупной компании пищевых продуктов проекты исследовательских работ пересматриваются периодически, раз в месяц, на совещании, куда входят\* директор исследовательских работ, заместитель управляющего заводом, главный химик и заведующий исследовательской лабораторией. После совещания директор исследовательских работ решает: продолжать ли или приостановить разработку данной проблемы.

Число исследовательских лабораторий по пищевой промышленности в США можно усмотреть из новейшего бюллетеня, дающего список всех исследовательских и консультантских лабораторий, число которых было 1562 в 1933 г.

По пищевым продуктам вообще	– 101	по консервной таре	– 21
по жирам и маслам	– 44	по дрожжам	– 19
по хлебопечению	– 33	по брожению	– 11
по рефрижерации	– 32	по мясу и мясным продуктам	– 11
по фруктам и продуктам из фруктов	– 24	по конфекционной промышленности	– 9
по молоку	– 24		– 387
по молочным продуктам (включая мороженое)	– 17	за вычетом "пищевых вообще", которые дублируют некоторые лаборатории	– 101
по витаминам	– 22		
по консервам	– 19	Всего	– 286 лабораторий

\* Так в тексте.

В этот список исследовательских лабораторий, однако, не вошли ряд лабораторий, производящих работы по подсобным продуктам пищевой промышленности, как, например, по эмали – 32 лаборатории, по лакам – 68 лабораторий, по напиткам – 37 лабораторий, по бактериологии – 64 лаборатории и т. д.

Следует также отметить, что некоторые компании, которые отмечены в списке как одно учреждение, на самом деле содержат больше чем одну лабораторию. Так, например, “General Food Corporation” имеет целых 22 лаборатории, “National Cannery Association” содержит 3 лаборатории и т. д.

Наконец, к этому списку лабораторий следовало бы прибавить около 50 сельскохозяйственных колледжей и столько же сельскохозяйственных экспериментальных станций, работающих в различных штатах по тем или иным вопросам пищевой промышленности.

Некоторые отрасли, несмотря на свое широкое развитие, сумели очень концентрировать свою исследовательскую работу в очень немногих учреждениях. К таким, например, относится консервная промышленность, руководящими работами которой ведают следующие лаборатории... \* То же самое относится к мясной и к маслослойно-жировой промышленности.

Интерес пищевого бюро к той или иной отрасли промышленности США, конечно, диктуется заданиями Наркомпищепрома и подведомственных ему объединений и институтов. Если откинуть мелкие и случайные запросы, то за последние 4 года главное внимание бюро было обращено на следующие проблемы.

#### 1. Производство стеклянной эмали.

Этим вопросом интересуются Союзмолоко, Плодэкспорт и также Союзконсерв. Вопрос этот охватывает два совершенно отдельных, но тесно между собой увязанных производства: а) производство стали для танков, котлов, труб и всякой посуды, подлежащей эмалированию, и б) производство самой эмали и ее напекание.

По эмали нами был еще в 1932 г. подыскан специалист с многолетним стажем (бывший заведующий заводом по производству эмалированного оборудования “Пфаудлер К<sup>о</sup>” м-р Груно).

Наркомнабу были посланы предложения и материалы также “Ферро Энеймал Корпорэйшн”, Кливленд, Огайо и от “Пфаудлер К<sup>о</sup>”, Рочестер Н.И.

Специалист предложил свои услуги за 6 тыс. долл. в год при обязательстве руководить постройкой и пуском завода.

Однако предложение это не было принято. Наркомснаб предложил всего 3 тыс. долл. в год, что специалистом не было принято.

Несколько позже, в 1932 г., президент компании “Ферро Энеймал Корпорэйшн” м-р Вивер выразил желание посетить за свой счет Москву для переговоров в Наркомснабе по своему производству эмалированного оборудования в целом. После этого была послана еще дополнительная техническая литература по эмали: в 1934 г. Наркомснаб

\* Перечень пяти лабораторий опущен.

поручил инженеру В.П. Свинару дополнительно обследовать вопрос производства эмали. Через пищевое бюро были получены пищевые дополнительные материалы, как-то: детальная рецептура, образцы основных составных элементов эмали, образцы железа и его химический состав. Все эти материалы были вручены Свинару лично для препровождения в Союз.

Комиссия по постройке Дворца Советов, находящаяся сейчас в США, тоже выразила интерес к эмалированному оборудованию для предполагаемой внутренней отделки Дворца.

В заключение следует отметить, что эмалированное оборудование является необходимым элементом для развития пищевой промышленности. Оно также чрезвычайно важно для госпиталей, для школ и для новостроящихся домов в Союзе, для всяких санитарных приспособлений как в кухнях, так и в ваннах. Нам кажется, что до сих пор это чрезвычайно важное и необходимое производство еще не освоено в Союзе.

На днях было нами получено новое предложение о продаже завода на ходу по производству эмалированного оборудования от фирмы “Ферро Энеймал Корпорэйшн”.

#### 2. Стеклянная тара имеет громадное значение для Союзконсерва.

а) По производству стеклянных банок была получена детальная информация с анализом стекла и с консультацией по проектировавшемуся стекловоду от “Capstan Glass C<sup>o</sup>”, одной из передовых компаний. Нами были посланы в Союз образцы всех элементов для составления шлихты \* стекла, а также готовая шлихта, употребляемая на вышеупомянутом заводе.

Об использовании этих данных нам ничего неизвестно. В дополнение к этому была послана консультация по проекту завода от д-ра Форда, специалиста “Гласс Пэкерс Мануфакчурус Ассосиэйшн”, а также от профессора по производству стекла университета в Альфреде, Нью-Йорк.

Нам известно, что консультация эта была частично использована. Кроме того, нами был послан ряд образцов продуктов, упакованных в стеклянной таре для установления в Союзе стандартов типов банок, а также для доказательства полной возможности применения стеклотары для консервирования целого ряда пищевых продуктов.

б) По процессам консервирования пищевых продуктов в стеклотаре нами были посланы детальные данные, полученные нами в виде лабораторных бюллетеней и инструкций от “Анкор Кэп Компани”, а также от “Вайт Кэп Компани” и “Тейлор Инструмент К<sup>о</sup>”. Эти бюллетени составляются вышеуказанными компаниями только в результате многолетнего опыта и даются только консервным заводам, употребляющим машины этих компаний.

В частности, по стерилизации продуктов в стеклотаре была дана исчерпывающая информация по трем системам, применяемым фирмами “Анкор Кэп К<sup>о</sup>” и “Тейлор Инструмент К<sup>о</sup>”. Хотя мы подчеркнули преимущество “Тейлор Инструмент К<sup>о</sup>” перед другими, все же при заказе Союзконсерв отдал предпочтение “Анкор Кэп К<sup>о</sup>”.

\* Шлихта – клеящий раствор.

в) По производству и накладыванию крышек на стеклотару нами были посланы материалы в виде предложений фирм с указанием техники и организации производства крышек.

Мы неоднократно подчеркивали всю важность наличия хороших крышек и их правильного накладывания, ибо без этого неизбежен большой процент брака готового продукта. Нами было указано, что в Союзе следовало бы организовать специальную лабораторию по исследованию вопросов консервирования пищевых продуктов в стеклотаре, ввиду новизны и сложности этого дела. Результаты наших предложений нам неизвестны.

Завод по производству стеклотары в г. Орджоникидзе построен и, вероятно, уже работает. Хотя мы и участвовали в консультации по выбору машин для этого завода, все же наша рекомендация по приобретению новейшего типа машин не была принята. О результатах работы и о качестве выпускаемой новым заводом тары мы еще не знаем.

Следует отметить, что в США максимум брака при консервировании в стеклотаре не превышает 1–2%.

### 3. Быстрое замораживание.

Быстрое замораживание получило уже широкое коммерческое применение в США по целому ряду пищевых продуктов, как-то: рыбы, мяса, фруктов, овощей, ягод, фруктовых соков.

Важность этого нового метода консервирования для Союза огромная. Во-первых, по рыбе замораживание дает возможность сократить расходы по транспорту, ибо перевозится только замораживаемое филе, т. е. съедобная часть, составляющая примерно 40% всего веса рыбы, а остальные 60% идут на утиль на месте обработки. Кроме того, компактность филейной упаковки дает возможность полностью загрузить вагон, тогда как при цельной рыбе чуть ли не половина грузоподъемности вагона остается неиспользованной. Во-вторых, быстрое замораживание дает возможность регулировать потребление фруктов и овощей равномерно в течение года. В-третьих, быстрое замораживание позволяет сохранять сваренные готовые к потреблению пищевые продукты на значительное время и доставлять на далекое расстояние без порчи. В-четвертых, быстрое замораживание освобождает пищевую промышленность от употребления дорогой металлической тары.

Быстрым замораживанием мимоходом интересовалось несколько учреждений Наркомснаба, а также ряд комиссий, побывавших в США. Однако неоднократные предложения о технической помощи со стороны американских фирм остались без надлежащего ответа.

По быстрому замораживанию три системы являются сейчас руководящими:

а) Система Birdseye ("General Food Corporation"). По ней послана исчерпывающая информация не только от самого Бердсея и его компании, но также и от правительственных экспериментальных станций, о практической этой системы для быстрого замораживания фруктов, овощей, рыбы, мяса и других продуктов, в общем до 500 названий.

Мы добились согласия помощника Бердсея, м-ра Макдональда, работавшего с ним долгое время в лаборатории, поехать в Союз для ор-

ганизации этого дела в целом. На это предложение мы не получили ответа.

б) По системе Тейлор–Кук мы послали предложение и эскизный проект рыбно-филейного завода, составленный под непосредственным наблюдением самого Тейлора, президента "Атлантик Кост Фишерс Компани". Техпомощь по реализации этого предложения оказалась неприемлемой, ввиду высокой платы, затребованной фирмой.

в) По системе Z (Зарочинцева) мы посылали неоднократно описание, личные предложения и доклады самого изобретателя, а также отзывы фирм, применяющих эту систему. Эта система применяется сейчас в США для быстрого замораживания рыбы, раков, шпината, уток, а также производятся опыты по применению ее для замораживания окороков и целых свиных туш. Ею пользуются солидные фирмы в Англии, Франции, Индии и Австралии. Удобство этой системы состоит в простоте и компактности аппаратуры, а также в применении менее низких температур ( $-5^{\circ}\text{F}$ ), чем при других системах ( $-30^{\circ}\text{F}$  при системе Taylor–Cooke;  $-45^{\circ}\text{F}$  при системе Birdseye).

Несмотря на всю серьезность быстрого замораживания для Советского Союза, мы все же до сих пор не получили ни одного исчерпывающего ответа на наши предложения, ни серьезного задания для проработки его здесь.

### 4. Сухой лед ( $\text{CO}_2$ ).

В последнее время сухой лед, благодаря открытию новых удешевленных методов производства его, получает все большее распространение в США в ряде отраслей пищевой промышленности, как-то: при хранении и транспорте мороженого и других скоропортящихся продуктов.

По этой отрасли в США работали вначале всего две крупные компании: "Солид Карбоник" и "Драй Айс Корпорэйшн". Мы послали в Союз материалы от обеих компаний, а также личное предложение главного инженера "Солид Карбоник Корпорэйшн", д-ра Гузмера, который изъявил готовность составить проект завода и поехать в Союз, чтобы лично наблюдать за его постройкой и пуском.

Мы препроводили в Наркомснаб также предложение инженера консультанта Мартена, но до сих пор никакого ответа не получили.

Фирма "Йорк Айс Машинери Ко" в последнее время тоже занялась производством оборудования для сухого льда, путем обжига известня[ка]. Общая информация от фирмы "Йорк", а также от изобретателя этого процесса была своевременно послана в Наркомснаб, но ответа еще нет.

Комиссия НКПС (в составе Софронова, Барабанова и Дрожжина) в 1932 г. тоже интересовалась этим вопросом и даже посетила один завод в Делавэре по производству сухого льда.

Ввиду проектирования и постройки в Союзе крупных винокуренных заводов имеются большие возможности для использования углекислоты, получаемой при брожении для дешевого производства сухого льда ( $\text{CO}_2$ ). Преимущества этого источника холода огромны по сравнению с обыкновенным водяным льдом. Он дает прекрасную холодиль-



ную эффективность и, испаряясь, не дает никакой сырости, что является чрезвычайно важным в транспорте.

#### 5. Холодильное дело в целом.

При последнем посещении, летом 1934 г., американских заводов по производству холодильного оборудования, в связи с приездом главного инженера Гипрохолода, М.С. Этлиса, выяснилось, что системы холодильных установок в США значительно ушли вперед по сравнению с европейскими, а также с союзным.

Например, конструкция компрессоров, рефрижеранты (т. е. охлаждающие растворы), вентиляция холодильников, расположение змеевиков в камерах охлаждения, холодильный транспорт и прочее представляют широкие возможности для изучения и перенесения этой новой техники в Союз.

Совершенно новую отрасль холодильного дела для Союза представляют системы получения кондиционированного\* воздуха (air conditioning) для фабрик, контор, шахт, вагонов, театров и жилых помещений. Особо важное значение имеет эта отрасль для таких производств, где требуется определенная температура и влажность, как, например, текстильная, табачная, для производства фильм[ов] и др.

Комиссия по постройке Дворца Советов даже не предусмотрела в своих проектах air conditioning для новостроящегося здания. Однако после краткого ознакомления с постановкой этого вопроса здесь убедилась в полной необходимости внесения air conditioning в окончательный проект Дворца Советов.

#### 6. Молочная промышленность.

Несмотря на то, что США посетила в 1931 г. специальная комиссия (Василевский и Бельницкий) по изучению молочной промышленности и по проектированию заводов для производства сгущенного (выпаренного без сахара) и конденсированного (с сахаром) молока в Союзе, мы продолжаем получать запросы как по этим производствам, так и по другим отраслям молочной промышленности. В частности, Союз продолжает интересоваться производством сухого или порошкового молока, мороженого, различного типа сыров, масла, пастеризацией и гомогенизацией разливов и транспортом цельного молока и сливок.

Кроме того, мы продолжаем получать запросы по кормлению, по выращиванию племенных молочных коров и вообще по молочному хозяйству в целом. Это убеждает нас в том, что молочная промышленность далеко еще не освоена в Союзе и нуждается в техпомощи по целому ряду отделов. На все запросы из Союза такие известные и крупные компании по молочному оборудованию, как "Cherry Burrell", "Creamery", "Package", "Mojonnier Bros", "Pfaudler Co", "Roger Co", и другие давали подробную информацию и свои предложения и чертежи. Однако до сих пор не поступило ни одного заказа, хотя бы даже на образцы оборудования тех заводов, которые проектировались здесь. Параллельно с этим мы получаем запросы на изготовление специального

\* Так в тексте.

экспериментального оборудования по производству мороженого мощностью в 5–10 литров.

По-видимому, наши специалисты в Союзе совершенно не учитывают того, что в США экспериментальный период для массового производства мороженого давно закончен и что поэтому американские фирмы перестали производить столь мелкое оборудование.

Еще считаем нужным особо отметить, что по всем отраслям молочной промышленности мы снабжали исследовательские институты Наркомснаба и объединения по молочной промышленности ценной технической литературой, лекционным материалом и лабораторными данными от ряда правительственных и сельскохозяйственных экспериментальных станций и университетов, как-то: Итаки, Урабаны, Амхерста, Мадисона, Лафайетта и др.

#### 7. Мясная промышленность.

По мясной промышленности мы неоднократно информировали Союзмясо, Главхладстрой и другие заинтересованные организации Наркомснаба. Несмотря на то, что две хладобойни Союзмяса были спроектированы в США, оборудование для них было приобретено полностью в Западной Европе и в Союзе.

Две главные американские фирмы по мясохладобойному оборудованию ("Albright-Nell" в Чикаго и Цинциннати, "Butler's Supply Co" в Цинциннати) давали несколько предложений как по поставке оборудования для хладобоев, так и для утилизации отходов и по техпомощи. Эти предложения сопровождалась чертежами и детальными данными и были проанализированы двумя комиссиями Союзмяса: комиссией Вольнского, бывшей в США около года, и комиссией Александрова, проведенной в 1931 г. несколько месяцев на обследовании работы американских хладобоев. Предложения обеих фирм были отклонены.

Однако запросы последнего времени о расфасовке мяса (Этлиса), об обрызгивании и охлаждении мясных туш и о консервировании мясных консервов заставляют нас думать, что техника американской мясохладобойной до сих пор еще не усвоена в Союзе, несмотря на то, что комиссия Союзмяса (Вольнского) увезла с собой груды материалов, [приобретенных] как путем посещения хладобоев, так и в результате бесед со специалистами по каждой отрасли производства.

К сожалению, сейчас уже невозможно склонить вышеупомянутые фирмы к выработке новых предложений и к даче новых детальными данными. Они неохотно дают даже свои последние каталоги, указывая на то, что этими каталогами пользуются де европейские фирмы, чтобы конкурировать с ними.

#### 8. Закусочные и злаковые продукты (Breakfast foods).

Закусочные продукты, известные в статистике под названием cereal preparations, занимают видное место в балансе американской пищевой промышленности. Заводская себестоимость их в 1931 г. оценивалась в 141 583 317 долл.

Исходным сырьем для производства всей группы этих продуктов являются всем известные злаки, весьма распространенные в Союзе: кукуруза для кук хлопьев (corn flakes, popped corn); овес для овсянки (oat

meal, rolled oats); пшеница для бисквитов (shredded wheat); пшеница для отрубей (whole wheat bran); пшеница для вспученной пшеницы (puffed wheat); пшеница для пшеничного кофе (postum); пшеница для пшеничных орешков (wheat crackels); ячмень с пшеницей для так называемых виноградных косточек (grape puts); рис для вспученного риса (puffed rice); рис для рисовых хлопьев (rice flakes). Все вышеуказанные продукты, кроме овсянки, требующей десятиминутной варки, вполне готовы к потреблению с молоком и дают значительную экономию труда и времени как при массовом, так и при индивидуальном питании.

Производство этих продуктов может быть освоено Союзом лишь после детального изучения этих процессов в США и после приобретения соответствующего оборудования. Что касается кукурузных хлопьев (корн флэйк), то тут уже положено начало массового производства на Северном Кавказе, благодаря детальным данным о технологическом процессе, добытом через пищевое бюро и пересланным в Союз.

Производство этих закусочных злаковых продуктов даст значительный эффект как в смысле увеличения разнообразия характера массового питания в Союзе, так и для облагораживания союзного экспорта при значительном увеличении его валютной эффективности, причем отбросы остаются в Союзе в виде ценных кормовых.

Производство этих закусочных в США сосредоточено в руках пяти компаний...\*

Компании держат все свои процессы, а также оборудование в большом секрете. Поэтому изучение и освоение их представляют, несомненно, некоторые трудности, но они могут быть преодолены таким же путем, как это удалось пищевому бюро по производству кукурузных хлопьев.

#### 9. Витамины и концентрированные продукты.

Витаминами интересуются союзные исследовательские институты в целях борьбы с цингой в северных областях, а также для улучшения питания детей.

Получались запросы также по витаминному пиву и дрожжам. Неоднократно получались запросы о высылке образцов концентрированных пищевых продуктов в виде порошков для супов, бульонных кубиков, мороженого, желатина, съедобной пасты для приправы к овощам, а также образцов всех пищевых продуктов, в которые внедрены искусственно витамины, с указанием их рецептов и полного технологического процесса.

В США изучение и использование витаминов связано отчасти с консервной, отчасти с пивоваренно-дрожжевой и с фармацевтической промышленностями, с которыми наше бюро, по недостатку средств, не может держать достаточно тесной связи.

В последнее время образовалось несколько специальных компаний, занимающихся производством изолированных витаминов. Эти компании выпускают, главным образом, рекламный материал. Одна такая компания в Кливленде, "S.M.A. Corporation", производит в форме

порошка и в жидком виде искусственное женское молоко для детей нежного возраста. Образцы его посланы в Союз.

Д-ру Малисову в Филадельфии удалось получить чистые кристаллы витамина С. Небольшой образец этих кристаллов тоже препровожден в Союз.

Витамин D производится из ergosterol'a по патентованному способу д-ра Стинбока, висконсинского профессора. Данные об этом витамине от Wisconsin Alumni Research Foundation посланы в Союз. Витамин D производится также по способу "Американ Продактс Рисерч Инк" (Sun Ashured) для внедрения его в хлеб и молоко. Образец этого последнего витамина, сохраняемого в масле сесами\*, послан в Союз для испытания. Были посланы в Союз также образцы витаминов рыбьего жира (cod liver oil). Кроме того, в Наркомснаб препровождена литература Департамента земледелия и ряда сельхозколледжей о витаминах и о результатах проверки некоторых витаминов. Производство витаминов пива в США находится еще только в зачаточном состоянии. Родиной этого пива является Германия, где оно производится уже около шести лет. Внедрение добавочных витаминов в дрожжи забронировано целым рядом патентов.

Наиболее практическое применение витамина D (антирахитического), по-видимому, пойдет по линии внедрения его в хлеб и в молоко – два универсальных пищевого продукта.

В Союз были посланы крупные образцы порошка бананы\*\*, содержащего ряд витаминов, но этот продукт, как дорогостоящий, не вызвал интереса среди институтов Наркомснаба.

Образцы консервированных пищевых продуктов время от времени приобретались бюро и посылались Наркомснабу. Дело в том, что эти продукты, коммерческое производство которых уже вполне налажено, не даются более бесплатно производящими их компаниями.

Следует отметить, однако, что свежие овощи (капуста, томат, морковь, шпинат, сельдерей, салат, спаржа, фасоль стручковая, горошек), а в особенности фруктовые соки (апельсиновый, лимонный, грейпфрутовый, сливовый) и свежее молоко – являются самыми лучшими источниками витаминов. Лучшим средством распространения их является рефрижерация.

#### 10. Винокурение и дрожжевая промышленность.

Обе эти отрасли имеют органическую связь между собой, ибо обе занимаются процессами брожения. Однако между тем как дрожжевая промышленность продолжала все время свое нормальное развитие, винокуренная промышленность, а также [пивоваренная]\*\*\*, были 12 лет под запретом. Только с 5 декабря 1934 г. винокурение и пивоварение были легализованы в большинстве штатов США под большим налоговым бременем.

Постройка новых и переоборудование старых винокуренных заводов идет быстрыми шагами, причем выявляется борьба старой консер-

\* Так в тексте. Возможно, имеется в виду сезамовое, т. е. кунжутное масло.

\*\* Так в тексте.

\*\*\* В тексте, видимо, ошибочно повторено – винокуренная.

\* Перечень пяти компаний опущен.

вативной техники с новой. Винокуры старого закала стараются сохранить свои старые марки виски, изготовлявшиеся старыми кустарными способами, чтобы лучше конкурировать на рынке, который знает эти марки и, как говорится, “привык к их аромату”.

Однако новая техника винокурения с полной автоматизацией производства, с использованием отходящей теплоты, при полной утилизации отходов дает высокого качества вполне стандартизованный продукт по более дешевой себестоимости.

По полученным запросам нам ясно, что винокурная промышленность в Союзе интересуется постановкой брожения, в особенности применением кукурузной или ржаной муки или меляссы\* вместо зерна как сырья, утилизацией отходящего углекислого газа  $\text{CO}_2$  для получения сухого льда, а также производством абсолютного алкоголя для технических целей.

Нам удалось получить некоторые диаграммы и эскизы технологии винокурения, также краткое описание оборудования с котировкой фирм, что все послано в Спиртстрой. Однако для полного освоения новой техники винокурения было бы чрезвычайно желательно поместить в США заказ, хотя бы на образцовое оборудование одного винокурного завода. Тогда было бы возможно получить все детали технологического процесса, который во всей полноте известен только фирмам, проектирующим новые заводы, а не винокурам, оперативникам или фабрикантам того или иного оборудования. Купить одну техпомощь без оборудования невозможно, ибо проектирующие фирмы, вроде “Е.В. Баджер энд Сонс”, продают значительную часть необходимого оборудования, в цену которого они включают инженерную работу по проектированию и техпомощь. При этих условиях они гарантируют известную работоспособность завода: мощность завода, чистоту продукта, экономию в себестоимости и пр.

#### 11. Консервная промышленность.

Одной из главных отраслей пищевой промышленности в Америке является консервная промышленность. О методах производства тары мы уже отмечали раньше. Разнообразные консервированные продукты требуют огромного ассортимента машин и аппаратов для их массовой переработки. Конкуренция, как среди компаний производящих машины, так и занимающихся консервированием продуктов, заставляет их постоянно видоизменять типы машин или усовершенствовать существующие их конструкции для понижения стоимости и улучшения переработки сырья и процессов консервирования. Вот почему, особенно за последние годы, появилось много новых машин по консервированию овощей (в особенности томата), фруктов, рыбы, мяса и т.д. Наше бюро, конечно, посылает все новые каталоги, литературу, образцы, обзоры выставок и другие новинки по всей консервной промышленности.

Но для того чтобы не отставать от Америки в машиностроении, даже приобретение образцов машин будет недостаточно. Надо изучить нашим конструкторам методы этого машиностроения и иметь на из-

вестный период договор технического содействия с некоторыми руководящими компаниями в Америке, как, например, “Американ Кен Компани” (по производству металлической тары и по методам консервирования), “Анкор Кен Компани” (по стеклянной таре и крышкам), “Фуд Машинери Компани” (по машиностроению, оборудованию машин, переработке сырья) и т.д. Техническая помощь лучших американских компаний позволит нам не только догнать Америку, но и идти с ней в ногу.

Насколько мы еще мало освоили консервирование, говорят следующие факты:

1. Общий брак в Америке при консервировании в металлической таре не превышает 0,1%, у нас же (по информации комиссий) в среднем 5% или даже больше.

2. При консервировании в стеклянной таре, включая и бой, — в Америке 1–2%, у нас же около 10%.

3. В Америке почти уже неизвестны случаи отравления вредными бактериями в консервах (ботулинус), у нас в Союзе, к сожалению, эти случаи еще имеют место.

Помимо изучения процессов консервирования в целом надо уделить серьезное внимание изучению сырья и его выращиванию. В Америке помимо частных компаний этому вопросу уделяет серьезное внимание правительство, отпуская крупные средства экспериментальным станциям, расположенным по всей стране.

#### 12. Общественное питание.

Вопросами общественного питания Америки пищтехбюро начало заниматься еще в 1930 г. За истекшее время было послано в Наркомснаб много технической информации как по организации кафетерий\*, так и по специальному оборудованию для массового питания. Моснарпитом был заключен в 1931 г. даже договор технического содействия с фирмой “Webees & Wells”, к сожалению, недостаточно использованный. В 1932 г. было закуплено полное оборудование для образцовой кафетерии, установленной (по информации представителя Главнарпита, т. Росса) только в 1934 г. Между тем массовое производство пищи для питания населения вне квартир весьма развито в Америке, и им охвачено, примерно, до 40–45% всего населения США.

Из существующих систем наиболее подходящим для Союза можно считать тип ресторано-кафетерный, который, кратко говоря, состоит в следующем: в центральных фабриках-кухнях (commissary) готовятся наиболее потребляемые кушанья, которые доставляются в розничную сеть (кафетерии, рестораны), где, таким образом, не происходит уже в основном приготовление пищи, а только ее распределение и подача. Все кушанья, требующие краткого времени для их приготовления (рубленые, отбивные котлеты), обрабатываются на центральной фабрике-кухне.

Для питания большого количества людей, сосредоточенных в одном месте (например, “Метрополитен Эншуэрэнс Компани”), устраи-

\* Меласса (мелясса) — отход свеклосахарного производства.

\* Так в тексте.

вается самостоятельная кухня, точно так же и для ресторанов больших гостиниц и контор.

### 13. Как догнать американскую пищевую промышленность.

Мы предполагаем, чтобы Наркомпищепром, по примеру Наркомтяжпрома, командировал в США группу от 6 до 12 молодых инженеров, кончивших специальные учебные заведения, для тщательного изучения пищевой промышленности путем посещения исследовательских лабораторий, а также штатных экспериментальных станций, опыт которых можно перенять только регулярным личным посещением их.

Ниже даем список некоторых институтов, с которыми пищевое бюро уже успело установить контакт и которые снабжают его время от времени техниформацией...\*

Кроме того, мы полагали бы правильным организовать при Наркомпищепроме в Москве особое бюро иностранной технической информации для систематической проработки, размножения, распространения и использования материалов, посылаемых бюро, как-то: а) патентов; б) чертежей, проектов и калькуляций, получаемых от фирм; в) бюллетеней и другой литературы, получаемых от правительственных учреждений; г) литературы от университетов и сельхозинститутов; е) технических книг и журналов; ж) образцов. Это бюро должно было бы снабжать все комиссии, предполагающие посетить США, материалами по интересующим их вопросам, полученным из Америки, и чтобы создать необходимую преемственность в работах комиссий.

Считаем необходимым, чтобы при этом бюро Наркомпищепрома хранился полный, регулярно пополняемый, комплект американских патентов по пищевой промышленности для руководства и справок конструкторов союзного пищемашиностроения.

[14.] Как укрепить пищевое бюро при Амторге.

Даже беглый обзор заданий Наркомпищепрома пищевому техбюро показывает, с какой разнообразной номенклатурой товаров, оборудования, фирм и учреждений он должен поддерживать связи. Между тем и физические и экономические средства для этого ничтожны. Заведующему техбюро приходится четыре пятых своего времени тратить на другие задания, как по экономическим, так и по импортным отделам.

Контора бюро неоднократно перемещалась и, наконец, приотлилась в углу у более гостеприимного Наркомтяжпрома.

Бюро не в состоянии оплачивать стенографистку-секретаря, владеющую двумя языками – русским и английским, что очень необходимо для успешного ознакомления соворганизации с получаемыми данными. У бюро нет инженера-химика, а между тем вопросы химической технологии играют первую роль в пищевой промышленности. Каза-

лось бы, целесообразно усилить пищтехбюро, доведя его состав до 3,5 единиц, а именно: одного инженера-механика, одного инженера-химика, одной стеносекретарши\*, владеющей двумя языками, при одной второй времени заведующего.

Кроме того, необходимо увеличить ассигнования на патенты и на техпомощь, ибо ввиду затяжного кризиса многие американские фирмы более не в состоянии производить технические работы бесплатно. По крайней мере они от этого отказываются. За составление чертежей, эскизных проектов и технических калькуляций требуется известная оплата.

Чтобы выявить возможность производства того или иного оборудования в Союзе, необходимо, однако, заручиться этими чертежами, узнать данный технологический процесс, который может оказаться не только запатентованным, но и засекреченным.

Другой путь – это помещение заказов на образцы машин у фирм, производящих первоклассное оборудование. При помещении таких заказов открываются более широкие возможности установления контакта с техперсоналом завода во время приемки оборудования, есть возможность получить детальные чертежи и данные о технологическом процессе, для которого заказываемая машина предназначена, проверить ее в работе на другом заводе и изучить ее преимущества и дефекты гораздо более основательно, чем при одной переписке, не кончающейся никаким заказом.

И.П. Озол, заведующий пищевым техбюро при Амторге

РГАЭ. Ф. 8543. Оп. 1. Д. 142. Л. 48–68. Копия.

## № 37

### *Из речи наркома внешней торговли А.П. Розенгольца на VII Всесоюзном съезде Советов о торгово-экономических отношениях СССР с капиталистическими государствами*

Не позднее 30 декабря 1934 г.

...\*\* Импорт в 1930 г. из США был довольно значителен и составлял 264 млн руб. золотом, в 1931 г. – 226 млн руб. золотом. В последнее время, несмотря на восстановление дипломатических отношений, мы имеем ряд затруднений, причем даже ряд неожиданных затруднений, в отношении развития нашего товарооборота.

К этим затруднениям нужно отнести необоснованное распространение на Советский Союз действия закона Джонсона, предусматривающего в отношении правительств, не платящих своих долгов США, следующие меры: воспрещение размещения займов указанных правительств в США, воспрещение займов и кредитов указанным правительствам со стороны правительства США.

\* Так в тексте. Имеется в виду секретарь-стенографистка.

\*\* Опуцен текст об импорте в СССР в начале 30-х годов.

\* Опуцены списки институтов и компаний, по разделам: 1. По жестяной и стеклянной таре и по консервам (7 компаний); 2. По молоку, маслу, сыру, мороженому (9 компаний); 3. По фруктам и овощам (9 компаний); 4. По птицеводству (5 компаний); 5. По холодильному делу (8 компаний); 6. По закусочным злаковым продуктам (7 компаний); 7. По винокурению (4 компании).

Наши заказы в США в целом составляли 820 млн руб. золотом, из них в годы первой пятилетки – 733 млн руб. Не приходится распространяться на тему о том, что мы пунктуально все выполняли по всем нашим обязательствам, причем выплатили США так же как и другим государствам. Как метко сказал т. Молотов, наши платежи в США отнюдь не были символическими платежами. Поэтому распространение на нас закона Джонсона не вытекает из наших торгово-экономических отношений с США.

В частности, и это выглядит даже несколько оригинально, в связи с применением к СССР закона Джонсона обречен на полную бездеятельность банк, организованный американским правительством специально для финансирования товарооборота между США и Советским Союзом. И это обстоятельство не является фактором, могущим способствовать расширению нашего товарооборота в США в настоящее время.

Наш импорт в США в 1933 и в 1934 гг. ограничивался незначительным размером – 16–17 млн руб. в год<sup>39</sup>.

*Внешняя торговля. 1935. № 3. С. 3.*

## № 38

### *Решение апелляционного суда США по таможенным и патентным делам о продаже советских апатитов в Америке*

25 февраля 1935 г.

Апелляционный суд США по таможенным и патентным делам отменил сегодня заключение Тарифной комиссии, считающей ввоз и продажу в США апатитов из СССР актами нечестной конкуренции, нарушающими § 337 тарифного закона от 1930 г.<sup>40</sup>

Пятью голосами против четырех суд постановил, что нельзя ссылаться на патенты на процесс изготовления продукта, взятые в США, но не в СССР, как на препятствующие ввозу и продаже материала в США, хотя бы в СССР применялся тот же самый процесс изготовления.

Это решение было принято по иску, предъявленному к Амторгу тремя американскими предприятиями, уполномоченными изготавливать и продавать продукт держателями патентов на процесс обработки.

Проводя ясное различие между патентами на изготовленный предмет и патентами на процесс изготовления, суд считает, что “патент на процесс не нарушается продажей продукта, изготовленного путем этого процесса, раз сам продукт не патентован, и патент на продукт не нарушается применяющим процесс его изготовления, раз сам процесс не патентован”.

Это решение, как полагают, содержит новое толкование целей и действия § 337 Тарифного закона 1930 г. и представляет огромную важность для тех, кто ссылается на этот параграф в исках, вчиняемых по поводу несправедливой конкуренции и нарушения патентных прав.

Придя к своему заключению, суд признал, что даваемое им теперь толкование смысла § 337 отличается от толкования в других делах, по которым он давал свое заключение о нарушении патентных прав, и приводит три примера, в которых должны быть внесены поправки в его прежние решения.

Этими случаями являются иски “Норзсерн Пигмент К”, относящиеся и к патенту на процесс, и к патенту на продукт, и иски “Фришер и К” и “Орион К”, касающиеся только патентованных продуктов. Суд заявил, что в деле “Норзсерн Пигмент К” его решение шло дальше постановлений закона и было ошибочно, поскольку касалось претензий в связи с процессом. По делам “Фришер” и “Орион” суд взял обратно возражения, относящиеся к патентам на процесс. Далее относительно двух последних случаев суд заявил, что “ничто содержащееся здесь не должно быть толкуемо, как отменяющее или изменяющее в каком-либо отношении решения по отношению к патентам на продукт”. Такого заявления не сделано по отношению к “Норзсерн Пигмент К”, и полагают, что это оставляет открытой дверь к дальнейшим прениям по данному случаю.

Возвращаясь к настоящему случаю, суд сказал, что пользование в СССР процессом для изготовления апатита является вполне законным, так как держатели патентов не имеют советских патентов.

«Будь положение обратное, т.е. если бы держатели патентов имели советские патенты, но не патенты США на один процесс, такие держатели патентов не имели бы исключительного права пользоваться ими в США, права, ограждаемого судами на основании законов США.

В данном случае предмет, апатит, не патентован. Поэтому нет нарушения патента на процесс продажи апатита. Советский экспортер имеет полное право продавать, и американский импортер имеет полное право покупать апатит и перепродавать его в США, поскольку дело касается патента на продукт. Если бы имелся патент на продукт, то пред нами был бы, конечно, случай, аналогичный материальным частям дел “Фришер” и “Орион”».

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1045. Л. 22–23. Копия.*

## № 39–41

### *Заключения Наркомвнешторга СССР о работе Амторга по экспорту льна, минералов, хлеба в США в 1934 г.*

4–5 марта 1935 г.

## № 39

### *Заключение Наркомвнешторга СССР по экспорту льна*

4 марта 1935 г.

1. Ввоз советского льна в Америку за последние годы достиг: в 1933 г. – 1204 т, в 1934 г. – 1352 т. Таким образом, можно констатировать некоторый рост ввоза нашего льна в Америку.

5 марта 1935 г.

Не подлежит оглашению.

2. Однако при анализе этой цифры выявляется, что импортерами нашего льна в Америку являются, в основном, европейские фирмы, покупающие у нас лен и перепродающие его в Америку...\*

3. Если проанализировать работу Амторга по льну за 1934 г., то получается следующее: Амторг посылает запрос Экспортльну на определенные сорта товара, преимущественно высокого ассортимента. Экспортлен отвечает предложением, причем указывает обычно несколько повышенный против европейских продаж ассортимент. После некоторой телеграфной переписки Амторг умолкает, и дело кончается тем, что фирма покупает наш лен у европейских покупателей в том же ассортименте, который был предложен Экспортльном. Так, например, в октябре 1934 г. Экспортльном была предложена Амторгу для реализации партия волокна в 1600 т в ассортименте, полностью удовлетворяющем американский рынок: трепаный лен III и IV группы, кудель II и III группы, чеслен с № 18 по № 24. В результате этого предложения была сделка на 75 т чесаного льна. Эта партия в течение всего квартала держалась в распоряжении Амторга, но все последующие предложения неизменно отклонялись.

4. Наряду с этим, как это видно из приведенных выше таблиц\*\*, европейские фирмы – наши покупатели продавали тем же американским фирмам наш лен, причем как ассортимент, так и цены соответствовали предложениям Экспортльна. Следовательно, ссылка Амторга на то, что импорт наших тканей препятствует заключению сделок по льну, неубедительна.

5. В заключение необходимо признать, что слабая работа по льну на американском рынке объясняется исключительно почти полным бездействием в этом отношении Амторга, отсутствием систематического наблюдения за рынком, отсутствием регулярных связей с покупателями.

#### Предложения

1. Американская льнопромышленность, насчитывавшая в довоенное время 67 тыс. веретен, работает в последнее время с нагрузкой в 50 тыс. веретен. Следовательно, при нормальной загрузке потребность ее в сырье оценивается в 6 тыс. т. Исходя из ассортимента выпускаемой продукции, удельный вес советского льна в потребности американской льнопромышленности следует определить в 35–40%, т. е. до 2,5 тыс. т.

2. Следует признать, что до сего времени Амторг почти не занимался льном и все его попытки в этом направлении носили крайне бездарный характер.

3. Необходимо немедленно направить в Америку специалиста...\*\*\* (ускорить командировку т. Крючкова), которому поручить наравне с тканями вплотную заняться сбытом льна, установив прочные связи с фабриками и наблюдение за рынком.

Абрамов

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 912. Л. 24–24 об. Подлинник.

\* Далее опущен текст о статистике продаж льна европейскими фирмами в 1933–1934 гг.

\*\* Таблицы в документе отсутствуют.

\*\*\* Далее слово неразборчиво.

1. Удельный вес экспорта в США составлял 7% всего экспорта Минералсиликатэкспорта против 4,5% в 1933 г. План экспорта выполнен на 126%; в том числе по спичкам на 150%, минералам – 68%. План реализации выполнен на 77%, в том числе по спичкам – 93%, минералам – 44%. По сравнению с 1933 г. экспорт увеличился на 132 тыс. руб., или на 67%. Годовой план экспорта по спичкам был составлен до снятия эмбарго на ввоз наших спичек. Годовой план корректировался квартальными планами. По сумме планов 4-х кварталов выполнение составляло по спичкам по экспорту 91%, по реализации – 65%.

2. Недовыполнение плана экспорта по минералам объясняется невозможностью получения от промышленности всех запланированных количеств диатомита\* и витерита<sup>2\*</sup>, неразмещением Амторгом лабратора<sup>3\*</sup> и кислотно-упорных плиток и недостижением приемлемой цены по каолину<sup>4\*</sup>. Недовыполнение плана по реализации по спичкам объясняется тем, что Амторг при невыполнении “Шнеем” договора, своевременно не переключился на другие фирмы. Недовыполнение плана реализации по минералам объясняется тем, что Амторг не выявил соответствующих каналов сбыта.

3. В течение 1934 г. на складах Амторга накопились большие остатки товаров. На 1 января 1935 г. осталось спичек 72 тыс. акцизных ящиков на 100 тыс. руб. и минералов на 17 тыс. руб. Лимит остатков превышен на 78 тыс. руб., т. е. вдвое. Объясняется недовыполнение плана реализации и отзывом незапроданных товаров минеральной группы, которые Амторгом складировались.

4. Неправильность работы по минералам, состоявшая в том, что отзывались непроданные товары, признается в отчете Амторга. Недовыполнительность работы Амторг объясняет отсутствием компетентных работников по минералам. И действительно, только этим можно объяснить и складирование минералов, совершенно не выдерживающих издержки по складированию, и недоговоренность между Амторгом и объединением о кондициях по минеральным товарам, и связанность почти по всем минералам с Шондлером, который строит специальную фабрику для переработки наших минералов и то проявляет не совсем понятную терпимость (барит<sup>5\*</sup>), то создает неожиданные затруднения (мел).

\* Диатомит – рыхлая и слабоцементированная кремнистая осадочная горная порода.

Применяется в строительной, пищевой, нефтяной и химической промышленности.

2\* Витерит – минерал класса карбонатов.

3\* Лабрадор – породообразующий минерал, поделочный камень.

4\* Каолин – глина белого цвета, керамическое сырье. Применяется в бумажной, текстильной и резиновой промышленности.

5\* Барит – минерал, используется в резиновой и бумажной промышленности.

5. Несостоятельность “Шнея”, как проводника больших количеств наших спичек, выявилась почти с самого начала вступления в действие нового договора с ним. Амторг не перестроился и, по-видимому, ожидая возможности повышения цен по известным соображениям (письмо Амторга от 10 ноября 1934 г. \*), затормозил реализацию. В результате остатки на складах из месяца в месяц нарастали (на 1 июля [1934 г.] – 55 тыс. ящиков, 1 августа [1934 г.] – 68 тыс., 1 сентября [1934 г.] – 64 тыс., 1 октября [1934 г.] – 73 тыс. и 1 ноября [1934 г.] – 90 [тыс.]), достигнув на 1 января 1935 г. – 73 тыс. штук акцизных ящиков, а в настоящее время около 150 тыс. ящиков. Между тем хранение спичек обходится в 2,25 ц. с ящика в месяц (не считая 6,5 ц. за помещение на склад и выдачу со склада).

Стоимость складирования спичек (не считая стоимости капитала) перекрывает те 1–2 ц. на gross, на которые нужно было бы понизить цену, чтобы выполнить план реализации и не создавать стесненного положения по выполнению плана реализации 1935 г.

Может быть у Амторга имелись особые соображения на этот счет, но ни в отчете, ни в оперативной переписке Амторг об этом ничего не упоминает.

6. По силикатам работы никакой не проводилось. Посетившая Союз фирма “Робертсон” выдала Минералсиликатэкспорту заказ на сортовую посуду, но объединением этот заказ не был выполнен полностью и с опозданием \*\*. Только с приездом в США работника Минералсиликатэкспорта т. Каптельцева сразу выявлена возможность размещения значительных количеств силикатных товаров.

Выводы.

Благодаря неудовлетворительной постановке реализационной работы по товарам Минералсиликатэкспорта и отсутствию в аппарате Амторга компетентного работника по минералам, возможности реализации по всем товарам Минералсиликатэкспорта Амторгом использованы не были, и были накоплены на складах остатки товаров, составлявшие со второго полугодия 1934 г. сумму свыше 100 тыс. руб., необходимо:

а) Придержаться экспорт спичек в США по двум кварталам; пойти на снижение цены по спичкам на 1–2 ц. на gross; форсировать реализацию с тем, чтобы обеспечить полное выполнение годового плана по спичкам и не позднее 1–15 июня ввести остатки на складах в норму месячного запаса, а в дальнейшем переходить на частичную реализацию спичек на условиях сиф \*\*\*.

\* Письмо не обнаружено.

\*\* Так в тексте.

\*\*\* Сиф (англ. CIF от начальных букв слов: cost – цена, insurance – страхование, freight – фрахт) – одно из базисных условий поставки товаров в международной торговле. Согласно условиям сиф продавец обязан застраховать товар и оплатить фрахт, доставить товар в порт и погрузить его на борт судна в согласованный срок, передать покупателю товарную квитанцию и страховой полис. С момента погрузки товара на борт судна все издержки и ответственность, риск за возможную порчу товара или его случайную потерю переходят с продавца на покупателя.

б) Подкрепить аппарат Амторга одним компетентным работником по минералам; перестроить работу по этим товарам, подобрав подходящую клиентуру по ним, сделав особый упор на выявление новых статей минерального экспорта, который может найти сбыт на обширном рынке США. При этом запретить Амторгу отзываться незапроданные минеральные товары и помещение их на склад.

в) Амторгу развернуть работу по силикатной группе товаров. Обязать Минералсиликатэкспорт максимально обеспечить выполнение требований Амторга по этим товарам, в частности, обеспечить поставку силикатных товаров в картонной таре, допустив в 1935 г. упаковку этих товаров в картонной таре покупателя \*.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 912. Л. 26–27. Подлинник.

## № 41

### Заключение Наркомвнешторга СССР по экспорту зерновых

Не ранее 5 марта 1935 г. \*\*

Не подлежит оглашению.

В 1934 г. план на США по номенклатуре Экспортхлеба был следующий: чечевица – 200 т, мак – 250 т.

Выполнен этот план в следующем виде: по чечевице – ничего, вследствие отсутствия высокосортной крупной чечевицы, которую требуют США; по маку – 50 т, вследствие неурожая в этом году мака, Экспортхлеб не мог дать планового количества на США. Вне плана США продано 800 т овса и 20 т семян сахарной свеклы. Реализованные цены на мак, овес и семена сахарной свеклы являются нормальными и были согласованы с объединением.

Как проблема для 1935 г. стоит реализация в США 200 т семян сахарной свеклы. В 1934 г., несмотря на командирование Экспортхлебом специального работника для реализации семян сахарной свеклы в США, всего удалось реализовать 20 т, между тем США ввозит ежегодно около 6 тыс. т семян сахарной свеклы, главным образом из Германии, Чехословакии и Польши.

Амторгу следует во что бы то ни стало добиться перелома в отношении реализации семян сахарной свеклы в 1935 г. и разместить во что бы то ни стало плановое количество в размере 2 тыс. т. Для этих целей Экспортхлеб готов послать специального работника, в случае надобности, и ассигновал 2 тыс. долл. для рекламы.

Также перед Амторгом стоит задача в этом году разместить большое количество чечевицы, особенно это настоятельно требуется в связи с изменившимся положением в наших отношениях с Германией, где мы обычно продавали основное количество чечевицы. Для этого необходимо будет также Экспортхлебу производить отсортировку чечеви-

\* Подпись неразборчива.

\*\* Датируется по смежным документам дела.

цы и давать на Америку отсортированную, отобранную крупную чечевицу. Рынок для Америки на чечевицу – постоянный.

Старший консультант сектора сельскохозяйственного экспорта  
Меерович

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 912. Л. 25. Подлинник.

## № 42–43

*Проекты американской и советской нот  
о торговых взаимоотношениях СССР и США*

4–7 мая 1935 г.

## № 42

*Проект американской ноты*

4 мая 1935 г.\*

Имею честь сослаться на недавнюю беседу по поводу торговли между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик и программы торговых соглашений Соединенных Штатов, а также подтвердить и зафиксировать настоящей нотой следующее соглашение, достигнутое между правительствами обеих стран.

Пошлины, провозглашенные президентом Соединенных Штатов Америки в результате торговых соглашений, заключенных с иностранными правительствами, и мероприятий, связанных с этими соглашениями, в силу акта, озаглавленного “Акт с поправками к тарифному акту 1930 г.”, одобренного 12 июня 1934 г.<sup>41</sup>, будут применяться к произведениям почвы и промышленности Союза Советских Социалистических Республик в течение всего срока действия настоящего соглашения.

Условлено, что ничто в настоящем соглашении не может быть понято, как требование применения к произведениям почвы и промышленности Советского Союза пошлин или изъятий из пошлин, прокламированных в результате какого-либо торгового соглашения между Соединенными Штатами Америки и Республикой Куба, которые были или могут быть заключены впоследствии.

Со своей стороны, правительство Союза Советских Социалистических Республик примет меры для существенного увеличения суммы закупок в Соединенных Штатах для экспорта в Советский Союз произведений почвы и промышленности Соединенных Штатов Америки.

Эти закупки составят сумму не менее чем 30 млн долл. в течение 1935 г. Оба правительства будут консультироваться в отношении суммы таких закупок в течение каждого следующего года.

\* Датируется по сопроводительному письму (РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1045. Л. 28–29. Копия). Дата передачи проекта ноты послом США в СССР в Наркомвнешторг СССР.

Настоящее соглашение войдет в силу в день подписания его. Оно будет действовать 12 месяцев, и если не менее чем за 30 дней до истечения вышеупомянутого периода в 12 месяцев ни одно из правительств не известит другое о намерении изменить или прекратить его действие, оно будет оставаться в силе впоследствии в продолжении 30 дней после даты, когда одно из правительств известит о намерении изменить или прекратить его действие.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1045. Л. 28–29. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу. Оригинал см.: Там же. Л. 26–27.

## № 43

*Проект советской ноты\**

7 мая 1935 г.

Имею честь сослаться на недавнюю беседу по поводу торговли между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик и программы торговых соглашений Соединенных Штатов, а также подтвердить и зафиксировать настоящей нотой следующее соглашение, достигнутое между правительствами обеих стран.

Произведения почвы и промышленности Союза Советских Социалистических Республик при ввозе их на территорию Соединенных Штатов Америки будут в течение всего срока действия достигнутого соглашения пользоваться во всех отношениях режимом наиболее благоприятствуемой нации. В частности, обложение произведений почвы и промышленности Союза Советских Социалистических Республик таможенными пошлинами будет происходить по наиболее льготным ставкам, установленным правительством Соединенных Штатов, в порядке постановлений тарифного законодательства или в силу торговых договоров и соглашений с иностранными правительствами на основе акта, именуемого “Акт с поправками к тарифному акту 1930 г.”, одобренного 12 июня 1934 г. Условлено, что ничто в настоящем соглашении не может быть понято, как требование применения к произведениям почвы и промышленности Советского Союза пошлин или изъятий из пошлин, прокламированных в результате какого-либо торгового соглашения между Соединенными Штатами Америки и Республикой Куба, которые были или могут быть заключены впоследствии.

Со своей стороны, правительство Союза Советских Социалистических Республик предпримет шаги к существенному увеличению суммы закупок в Соединенных Штатах для экспорта в Советский Союз произведений почвы и промышленности Соединенных Штатов Америки.

Настоящее соглашение войдет в силу в день подписания его. Оно будет действовать 12 месяцев, и если не менее чем за 30 дней до истечения вышеупомянутого периода в 12 месяцев ни одно из правительств не известит другое о намерении изменить или прекратить его действие,

\* Подготовлен Наркоматом иностранных дел СССР.



оно будет оставаться в силе впоследствии в продолжение 30 дней после даты, когда одно из правительств известит о намерении изменить или прекратить его действие<sup>42</sup>.

Примите и т.д.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1045. Л. 30–31. Копия.

#### № 44

### *Замечания Наркомвнешторга СССР по американскому проекту ноты о торговых взаимоотношениях СССР и США*

7 мая 1935 г.

Американский проект ноты неприемлем для нас по двум причинам:

1. Проект предусматривает применение к нашим товарам льготных тарифов, устанавливаемых в новых торговых соглашениях между Соединенными Штатами и третьими странами в силу тарифного акта 1934 г. Таким образом, дискриминационная пошлина, введенная против нашего антрацита, не будет устранена, так как американский проект предполагает вовсе не распространение на наши товары полного режима наибольшего благоприятствования, а только условий наибольшего благоприятствования в связи с новыми торговыми соглашениями, основанными на взаимных тарифных уступках.

2. Проект рассматривает наши обещания произвести закупки в Соединенных Штатах на сумму в 30 млн долл., как твердое обязательство в осуществлении существенного увеличения наших заказов в Соединенных Штатах.

Следует добиться, чтобы в американской ноте не имелось никакого упоминания о размере наших закупок в Соединенных Штатах в 1935 г. Мы можем пойти американцам навстречу только тем, что назовем эту сумму в порядке информации своей ответной нотой. Нужно также добиться увеличения срока отказа от достигнутого соглашения до трех месяцев, так как месячный нигде не принят и совершенно нерелен и непрактичен для советско-американской торговли даже ввиду большого расстояния между рынками.

В порядке информации могу добавить, что Наркомвнешторг СССР предполагает в течение 1935 г. довести закупки в Соединенных Штатах до суммы в 30 млн долл.

Настоящее соглашение войдет в силу в день подписания его. Оно будет действовать 12 месяцев, и если не менее чем за 30 дней до истечения упомянутого выше периода в 12 месяцев ни одно из правительств не известит другое о намерении изменить или прекратить его действие, оно будет оставаться в силе впоследствии в продолжении 30 дней после даты, когда одно из правительств известит о намерении изменить или прекратить его действие.

Примите и т.д.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1045. Л. 36. Копия.

#### № 45

### *Проект торгового соглашения между СССР и США, составленный Наркоминдел СССР*

8 мая 1935 г.

В результате обсуждения вопроса о торговле между Советским Союзом и Соединенными Штатами Америки правительства обеих стран пришли к следующему соглашению.

Произведения почвы и промышленности Советским Союзом, при ввозе их на территорию Соединенными Штатами Америки, будут в течение всего срока действия настоящего соглашения пользоваться во всех отношениях режимом наиболее благоприятствуемой нации.

В частности, обложение произведений почвы и промышленности Советского Союза таможенными пошлинами будет происходить по наиболее льготным ставкам, установленным правительством Соединенных Штатов Америки в порядке постановлений таможенного законодательства или в силу торговых договоров и соглашений с иностранными правительствами на основе акта, именуемого "Акт с поправками к Тарифному акту 1930 г.", одобренного 12 июля 1934 г.

Условлено, что ничто в настоящем соглашении не может быть понято как требование применения к произведениям почвы и промышленности Советского Союза пошлин или изъятий из пошлин, установленных в результате какого-либо торгового соглашения между Соединенными Штатами Америки и Республикой Куба, которое было либо может быть заключено впоследствии.

Со своей стороны правительство Советского Союза, идя навстречу пожеланиям правительства Соединенных Штатов Америки, примет меры к существенному увеличению закупок в Соединенных Штатах для экспорта в Советский Союз произведений почвы и промышленности Соединенных Штатов.

Настоящее соглашение войдет в силу в день подписания его. Оно будет действовать 12 месяцев, и если не менее чем за 30 дней до истечения упомянутого выше периода в 12 месяцев ни одно из правительств не известит другое о намерении изменить или прекратить его действие, оно будет оставаться в силе впоследствии в продолжение 3 месяцев, начиная с даты, когда одно из правительств известит о намерении изменить или прекратить его действие<sup>43</sup>.

Примите и т.д.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1045. Л. 32–33. Копия.

*Письма заместителя председателя Амторга М. Сорокина  
наркому внешней торговли СССР А.П. Розенгольцу  
о работе в США*

7 июня—1 августа 1935 г.

## № 46

*О состоянии закупок оборудования станочного  
и машиностроительного рынка США  
для ЗИСа и ГАЗа*

7 июня 1935 г.

Дорогой Аркадий Павлович!

Кратко о состоянии дел по ЗИСу и ГАЗу.

1. Разработка спецификаций комиссией ЗИСа идет неплохо по большинству основных цехов, кроме механического цеха. Механический цех — главнейший, и здесь на 4 июня 85—90% станков еще не закончены технической проработкой комиссией. Я ставлю задачу закончить техническую проработку в один месяц. Потребуется крайнее форсирование.

2. Разработка спецификаций комиссией ГАЗа идет скверно, ибо вся работа задержалась из-за неприбытия Мерца, который появился только вчера. Он было собирался уехать в Детройт на неделю, что значило бы приступ к фактической работе по размещению отложить до 15 июня. После  $\frac{3}{4}$  часа увещаний он кажется набрался смелости взяться за работу в Нью-Йорке несколько раньше. Я опасаюсь за ГАЗ больше всего, тем более, что у них и людей совершенно недостаточно для форсированной работы. ГАЗ опоздал настолько, что к 1 января доставить основное оборудование вряд ли удастся.

3. Станочный и другие машиностроительные рынки в САСШ находятся в несколько более оживленном состоянии, чем пару лет тому назад. Но по ряду признаков и из личных разговоров с несколькими фирмами (“Буллард Акмэ”, “Пратт и Витнет”, “Натко”, “Лэндис” и др.) я убедился, что интерес к нашим заказам у них очень большой. Сроки поставок даются приемлемые — 6—8 недель, до 3 месяцев. Цены в отдельных случаях дают базу для соглашения после уторгования, если не будем нервничать. И техническую помощь можно будет получить у ряда фирм. Например, по заказу на 2 молота мы кончили вчера на приемлемой цене и получили согласие снабдить нас рабочими чертежами и спецификацией материалов, а также посылку наших людей на завод фирмы. Такое требование я выставил также и на ковочные молоты и прессы. Думаю, что и здесь нам удастся кое-чего по техпомощи добиться.

Однако по основным и решающим фирмам к нашему приезду мы имеем совершенно неудовлетворительные предложения по ценам. Действительно, фирмы ценят ничтожно факт покупки за наличные. И мое подозрение, высказанное тебе в Москве, что публика приучилась наживать на нашем кредите, имеет, я вижу, веские основания. Тут мы должны прошибить сопротивление. Два обстоятельства затрудняют

борьбу за цену: 1) спешка. Когда мы, наконец, научимся покупать как цивилизованные люди, то есть круглый год, постепенно, расширяя узкие места шаг за шагом. Это и есть планомерная рентабельная реконструкция, если она длится не три месяца и не один год; 2) то, что с фирмами начали разговор на базе укрупненного заказа. Получается так, что мы прижимаем фирму не со ступеньки на ступеньку, а сразу отдаем ей свои позиции, а заключив соглашение, выключаем из игры конкурентов на всю огромную, подчас, сумму заказа. Я предложил другую тактику: тактику мелких порций заказов. Ибо укрупненный заказ — это наше преимущество, а не обязательство. Пора торговаться за цену 1—2—5 станков, уторговывать это и видеть наяву компенсацию за дальнейшие заказы. Поверь, что это, в ряде случаев, даст гораздо лучшие результаты. Вообще, шаблон и схема вредны. И в данном случае, я вижу, что фирмы, которые имеют работу, должны быть атакованы не крупными суммами заказов, а другими, более гибкими, путями и, в частности, созданием соперничества и т.д. Тов. Боев, с которым я на эту тему говорил, согласился со мной.

Важным является вопрос о том, с чем сравнивать при оценке предложения: 1) не всегда есть возможность сравнить с прежними покупками; 2) за несколько лет были сделаны улучшения в аналогичных станках. Короче, с ценой предстоит труднейшая работа. И сладкого я не ожидаю от нее, да при тропической нью-йоркской жаре. Но мы будем драться за цену зверски, ибо я не могу примириться с тем, чтоб за наличный расчет нас прокатили на тачке. И еще одно — как угодно, но я вмешиваюсь и в техническую сторону, в выбор оборудования. И тут с зисовцами я подробно говорил, заострив их внимание на тщательную проверку обещаемой фирмами производительности оборудования и фиксирование гарантий за эту производительность.

4. Амторг и Боев приняли нас с т. Альперовичем хорошо. Если пойдет так дальше, как установилось за эти три дня, я предвижу контактную работу с т. Боевым без серьезных недоразумений. Работу с Альперовичем мы делим по фирмам. Еще не развернули ее полным фронтом, но в ближайшие несколько дней она примет определенные формы и масштабы. Во всяком случае, я нашел свое место. Польза будет.

5. Люди у амовцев неплохие, как техники. Недостаток, что языком многие не владеют, и людей вообще мало. По крайней мере двух-трех работников сюда бы — Демьянюка и Тайкова (последний в Лондоне). Оба крайне полезны бы были. По ГАЗу в отношении людей ничего сказать не могу. Но ясно, что очень мало (9 человек, включая Мерца).

6. Обязательно надо прислать уже теперь детали (литье и поковки), подлежащие обработке на закупаемых станках — для целей приемки. Не только жаль денег тратить на покупку этих деталей у Бьюика и Форда, но хуже всего то, что наши детали могут оказаться нетождественными с купленными. И тогда в цехах будет скандал — приспособления окажутся неподходящими. Нажми, пожалуйста, по этому вопросу. Во всяком случае, по деталям ЗИС-5 (грузовик) не должно быть задержек с отправкой.

7. Амторговский аппарат очень слабый: техники-оперативники не-

плохие, а некоторые и хорошие (Нарышкин, Шмидт). Но их до жалости мало. Двух-трех инженеров надо прислать сюда.

8. Ищу – нельзя ли купить один-два готовых завода за бесценок. Кроме того, ряд других вопросов меня интересуют (нефть, удобрения и пр.). Все будет тебе известно.

С товарищеским приветом М. Сорокин

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1046. Л. 18–24. Подлинник. Рукописный текст.

## № 47

### О закупках оборудования для ЗИСа и ГАЗа в США

1 августа 1935 г.

Дорогой Аркадий Павлович!

Работа по техническому уточнению спецификаций в комиссиях ЗИС и ГАЗ подходит к концу: у ЗИС практически закончилась, у ГАЗ из 7 млн долл. остается еще не уточненных 1,8 млн [долл.], которые будут уточнены в ближайшие дни.

С основными фирмами мы договорились, за исключением “Булларда”. По примерным подсчетам, весьма грубым и осторожным, можно считать, что уторгования обеспечивают нам 4–5% удешевления с прошлых цен. Это значит – заработанная экономия 500–600 тыс. долл. При отъезде я называл тебе эту цифру. Она могла бы быть больше, если бы не крайне сжатые сроки размещения заказов и совершенно неудачное время с точки зрения конъюнктуры.

Остается неоторгованной фирма “Буллард” (1 млн долл.), которая требует повышение на 20% и ни на какие уступки до сего времени не пошла. Думаем сейчас сломить ее упорство покупкой нескольких подержанных станков.

На 1 августа Амторг разместил заказов примерно на 6 млн долл., т.е. 50%. Остальные должны быть размещены до 20 августа – 1 сентября. Люди работают очень много. Жара стоит несносная, но и т. Боев и общественность и все мы бьем в одну точку, уверен, что разместим все основное до 1 сентября, самое позднее.

Необходимо срочно прислать подкрепление, ЗИСу – 10 человек, ГАЗу – 15 человек для приемки оборудования. С наличным составом комиссии с приемкой оборудования ни в каком случае не справиться. Учти, надо принять свыше 1,5 тыс. станков, кроме того, прессы, молоты, литейное оборудование и т.п.; и подавляющую часть оборудования, помимо всего, надо принять на ходу при выполнении определенных технологических операций. Работа по приемке колоссальная, а людей с гулькин нос. Пожалуйста, помоги решить вопрос о присылке дополнительного количества людей по ЗИСу и ГАЗу для приемки.

Свою работу по ЗИСу и ГАЗу я заканчиваю здесь примерно недели через две. Хочу посетить ряд заводов, а затем в 20-х числах августа намерен отправиться обратно. Привезу материалы по нефтекрегин-

гам, которые здесь подрабатываются. Тов. Орджоникидзе о ходе дел мною информируется.

С товарищеским приветом Сорокин

P.S. Получил твою записку. Спасибо за привет.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1046. Л. 12–13. Подлинник.

## № 48

### Из отчета о работе комиссии Наркомсвязи СССР в США по изучению системы дальней междугородней связи в Америке

16 июня 1935 г.

Ответ на 1-й вопрос:

осмотренная нами аппаратура многократного телефонирования, находящаяся в эксплуатации в перечисленных выше усилительных и оконечных\* пунктах, представляет собою уже известный тип аппаратуры CN; CS и CT; на три телефонных разговора, занимающий диапазон частот от 5 тыс. до 30 тыс. п/с.

Аппаратуры на большее число телефонных разговоров в эксплуатации мы не видели, а выше перечисленные представители компании заявили, что такой аппаратуры у них нет и в лаборатории. Это заявление, как ниже будет указано, не подтвердилось.

Наблюдения, проведенные нами, за работой аппаратуры, находящейся в эксплуатации на усилительной станции в Ларами и узловой станции Денвер, показывают весьма высокую устойчивость этой работы и высокое качество связи. Аппаратура почти не требует ухода.

Что касается максимально возможной дальности телефонной связи, числа высококачественных трансляций и максимально возможного количества пере приемов, то из представленных здесь принципиальных схем\*\* видно, что при первом опыте (фиг. 1), организованном из Нью-Йорка, общая длина телефонной связи, как уже указывалось, равна 10 352 км. При этом от Нью-Йорка до Омахи телефонная связь проходила по 4-проводной системе пупинизированного\*\*\* кабеля, где на протяжении 2160 км установлено 30 4-проводных усилителей тональной частоты. В усилительном пункте Омаха был осуществлен пере прием с тональной частоты на высокую. От Омаха до Сакраменто, на протяжении 2800 км, разговор проходил на высокой частоте через 9 усилителей высокой частоты. В Сакраменто разговор переходил снова с высокой частоты на тональную, и далее до Сан-Франциско и обратно до Сакраменто разговор проходил по 4-проводной системе пупинизированного кабеля. На этом протяжении было включено два 4-проводных усилите-

\* Так в тексте.

\*\* Не публикуются. См.: РГАЭ. Ф. 3527. Оп. 13. Д. 852. Л. 110–112.

\*\*\* Пупинизация – способ повышения дальности передачи сообщений по линиям проводной связи.

ля тональной частоты. В Сакраменто разговор снова переходил с тональной частоты на высокую и проходил далее до Давенпорта по воздушной линии на протяжении 3424 км через 11 усилителей высокой частоты.

В Давенпорте снова разговор переходил с высокой на тональную частоту и проходил до Нью-Йорка по 4-проводной системе пупинизированного кабеля. Здесь на протяжении 1680 км было установлено 24 4-проводных усилителя тональной частоты.

Следовательно, из общей длины телефонной связи 10 352 км было пупинизированного кабеля (для тональной частоты) 4-проводной системы 4128 км, воздушной линии 6224 км.

На кабеле было установлено 56 усилителей тональной частоты 4-проводной системы, на воздушной линии установлено 20 усилителей высокой частоты. Переприемов с тональной на высокую частоту и обратно – четыре; переходных вилков 4-проводной системы – также четыре. Качество связи, как по слышимости, так и по внятности, было весьма хорошее. Разговор проходил совершенно без помех и без заметных искажений.

При проведении второго опыта телефонная связь проходила по пути, представленному на фиг. 2. Из Чикаго разговор проходил на тональной частоте по пупинизированному кабелю 2-проводной системы до парка Моррель на протяжении 11,2 км. В парке Моррель разговор переходил с тональной частоты на высокую и проходил по воздушной линии до Сакраменто через 12 усилителей высокой частоты на протяжении 3645 км. В Сакраменто был сделан переприем по 4-проводной системе с высокой частоты на тональную и обратно. Из Сакраменто до Денвера на протяжении 1880 км разговор проходил также по воздушной линии на высокой частоте, где было включено 5 усилителей высокой частоты. В Денвере так же, как и в Сакраменто, производился переприем по 4-проводной системе с высокой на тональную частоту и обратно, и разговор проходил обратно в Сакраменто по воздушной линии еще через 5 усилителей.

Здесь снова производился переприем с высокой на тональную частоту и обратно по 4-проводной системе, и разговор возвращался из Сакраменто в парк Моррель по воздушной линии и на высокой частоте через 12 усилителей. В парке Моррель производился переход с высокой частоты на тональную по 2-проводной системе, и разговор направлялся до Чикаго на тональной частоте по пупинизированному кабелю 2-проводной системы.

Таким образом, во втором опыте имелось: 22,4 пупинизированного кабеля 2-проводной системы (для тональной частоты) и 11 050 км воздушной линии. На всем этом протяжении было установлено 34 усилителя высокой частоты, 3 переприема с высокой частоты на тональную и обратно по 4-проводной системе (в Сакраменто, Денвере, Сакраменто) и 2 переприема с высокой на тональную частоту по 2-проводной системе (в парке Моррель).

Во время этого опыта слышимость также была хорошая и разговор проходил без практически заметных шумов и искажений.

Из фиг. 3 видно, что передача разговора с востока на запад (из Чикаго в Сакраменто) проходила на частоте 13,9 тыс. п/с и с запада на восток на частоте 27,5 тыс. п/с.

Исходящий уровень передачи поддерживался на всех усилительных станциях одинаковым и ровным +18 децибел. Величина входящего (приемного) уровня находится в зависимости от затухания усилительного участка.

Из таблицы, приведенной на фиг. 3, видно, что минимальный приемный уровень при частоте 13,9 тыс. п/с равен 9,8 децибел (в усилительном пункте Рено).

Следовательно, максимальное затухание усилительного участка при этой частоте равно 27,8 децибел (3,2 непера\*).

При передаче разговора на частоте 27,5 тыс. п/с минимальный приемный уровень был на том же усилительном участке (в усилительном пункте Елько) равный 20,2 децибел. Следовательно, максимальное затухание усилительного участка на этой частоте равнялось 38,2 децибел (4,39 непера).

Если же взять средний уровень приема по всем усилительным станциям, то оказывается, что при частоте 13,9 тыс. п/с эта средняя величина равна 1 децибелу. Следовательно, средняя величина затухания усилительного участка равна 19 децибел (2,19 непера).

При частоте 27,6 тыс. п/с средний уровень приема равен 10,2 децибел. Отсюда средняя величина затухания усилительного участка равна 28,2 децибела (3,24 непера).

Средняя длина усилительного участка, как это видно на фиг. 2, равна 280 км. Диаметр медных проводов на некоторых участках был равен 4,19 мм, а на некоторых 3,24 мм. Точных данных нет.

Из всего сказанного заключаем, что расстановка усилительных пунктов и затухание усилительных участков на данной связи значительно меньше, чем это имеется на наших высокочастотных связях. Благодаря этому высокие уровни приема, имеющиеся на большинстве усилительных станций, обеспечивают высокое качество телефонной связи без заметных помех.

На фиг. 4 представлено количество подвешенных проводов на столбовой линии по отдельным участкам от Чикаго до Сакраменто. Из этой таблицы видно, что из существующих телефонных цепей на данной столбовой линии всего только около половины используется токами высокой частоты.

Осмотр линии показал, что все цепи подвешены на 10 штырных траверсах (подробно о линейных сооружениях будет сказано ниже).

Результаты описанных опытов с полной очевидностью показали, что телефонная связь на магистральной Москва-Хабаровск может быть вполне осуществлена на существующей в настоящее время в эксплуатации американской аппаратуре высокой частоты\*\*.

\* Непер – единица логарифмической относительной величины, названа в честь Дж. Непера.

\*\* Опушен текст о технических характеристиках американского оборудования.

Ответ на 2-й вопрос:

ответ на второй вопрос о количестве телефонных разговоров, существующих в эксплуатации по одной цепи, получен уже тем, что на осмотренных нами усилительных и узловых станциях мы не видели аппаратуры иной, чем на 3 телефонных разговора. Однако необходимо здесь же отметить, что во время бесед с представителями Американской телефонной компании (Джермен, Дринк); Интернациональной Т.Т. корпорации (Кепин и Грей); Канадской телефонной компании (Кларк и Сидней Бонневиль), а также на основании осмотренных нами линейных и кабельных сооружений установлено следующее:

а) Американская Т.Т. компания еще в 1929 г. разработала систему скрещивания телефонных цепей и имеющую название "К-8". Схема скрещивания предусматривает возможность передачи по всем телефонным цепям токов высокой частоты до 55 тыс. п/с. В настоящее время на запад от Денвера, где исключительно воздушные линии, существуют в эксплуатации несколько линий, скрещенных по этой системе.

б) Одновременно с постройкой воздушных линий, скрещенных по системе "К-8", американцами разработана новая система пупинизации кабелей для вставок в эту линию. Предельная частота этих кабелей равна 65 тыс. п/с, а следовательно, пропускаемая для эксплуатации частота будет равна 50 тыс. п/с. Эти кабели также проложены и находятся в эксплуатации.

в) Далее, на наш вопрос о том, не наблюдается ли увеличение повреждения цепей вследствие уменьшения расстояния между проводами с 30 на 20 см, г-н Джермен ответил, что они этого не замечают. Наоборот, они ведут работу по дальнейшему уменьшению этого расстояния до 15 см. Правда, они в этом случае предполагают, во избежание сообщения между проводами, на середине пролета ставить распорку между проводами из изолирующего материала. Г-н Джермен заявил, что с уменьшением расстояния между проводами взаимное влияние между цепями уменьшится и будет возможность передавать токи частот выше 55 тыс. п/с, как это предусмотрено в системе "К-8".

Инженер Кларк (Канада) подтвердил слова Джермена, добавив, что в случае уменьшения расстояния между проводами до 15 см они предполагают на одной существующей десятиштырной траверсе разместить только 2 цепи, по концам этой траверсы. Расстояние же между соседними траверсами установить вдвое больше существующего, то есть 120 см (см. фиг. 6). Скрещивание цепей при этом предполагается производить через два пролета. Для увеличения механической прочности столбовой линии длину пролета предполагается сделать около 25 м. На каждой цепи предполагается передавать до 10 телефонных разговоров в диапазоне частот до 100 тыс. п/с или даже несколько выше.

г) Возвращаясь из Канады, мы в 200 км от Нью-Йорка, мы видели столбовую линию, на которой помимо других цепей были подвешены на концах третьей траверсы две особых цепи. При этом расстояние между проводами одной из этих цепей было около 15 см и у другой около 10 см (юбки изоляторов Пайрекс почти касались друг друга).

Во избежание сообщения между проводами цепи с расстоянием 20 см один из ее проводов, на середине пролета, проходит через центр диска, имеющего диаметр около 10 см. Этот диск, надо полагать, сделан из изолирующего материала.

д) Из первых разговоров с представителем интернациональной Т.Т. корпорации Греем, когда мы вели переговоры о возможной покупке аппаратуры в Америке, можно было заключить, что аппаратура на 5 телефонных каналов может быть получена, поскольку для этого требовался диапазон частот до 50–55 тыс. п/с, что и предусмотрено системой скрещивания ("К-8") и новыми вводными пупинизированными кабелями. Однако когда мы конкретно заговорили о покупке аппаратуры для Хабаровской магистрали в количестве, необходимом для этого, то Грей и Кепин заявили, что аппаратуры на 5 каналов еще нет и разрабатывать ее в лаборатории из-за такого малого количества нет смысла.

е) Отсутствие в эксплуатации аппаратуры высокой частоты на большее число каналов, чем 3 разговора, объясняется тем, что при существующем в настоящее время кризисе наступил сильный застой в хозяйственной жизни страны и значительно снизился спрос на связь. Из существующих медных цепей, подвешенных на столбах, очень много цепей совсем не оборудованы даже аппаратурой нормальной частоты...\*

Заведующий линейно-кабельной лабораторией НИИС НКСвязи\*\*

РГАЭ. Ф. 3527. Оп. 13. Д. 852. Л 62–68. Подлинник.

## № 49

### Статья П. Богданова "Как изучать американскую технику"

20 июня 1935 г.

"Из месяца в месяц, из года в год мы должны поднимать свою технику и свою промышленность на все большую и большую высоту... Техника, товарищи, все время движется и движется вперед, и тот, кто сколько-нибудь замешкался по дороге движения вперед, тот отстает".

Эти слова т. Орджоникидзе<sup>44</sup> заставляют всех работников промышленности поставить перед собой вопрос: как наилучшим образом и в наиболее короткие сроки подняться на новые, высшие ступени техники?

Повышая свою технику, мы должны взять самое лучшее из опыта Западной Европы и особенно Америки. Десятки комиссий и сотни инженеров, побывавших в США, говорили: осмотрев европейские предприятия, мы, однако, только в Америке нашли то, что сможет быть действительно наилучшим образом применено в Советском Союзе.

\* Опущен текст

\*\* Подпись неразборчива.

И все же, хотя каждая наша комиссия вывозила с собой из Америки как будто последнее слово техники, мы продолжали отставать в ряде отраслей. По-видимому, нужно принять еще какие-то меры, чтобы не отстать от американцев.

Перед началом первой пятилетки мы заключили несколько десятков договоров о технической помощи и закупили там большое количество оборудования. Этим самым мы 5–6 лет назад взяли “сегодняшний день” американской техники. К 1933 г. договоры о технической помощи были в основном использованы и закончены. А к 1935 г. у нас оставались только три крупных договора о технической помощи: договор с Фордом, с авиафирмой “Кертис Райт” и договор по коксовому делу с фирмой Копперса. Покупка оборудования сократилась, и за последние два года передача американского опыта производилась довольно слабо, причем метод нашей работы сконцентрировался на посылке технических комиссий по самым различным отраслям промышленности. При этом каждая комиссия старалась за короткий промежуток времени осмотреть как можно больше объектов. Каждая такая комиссия могла проработать на заводе не более чем 2–3 дня и, как правило, ограничивалась экскурсионным осмотром предприятий.

Некоторым из наших крупных специалистов удалось благодаря своим знаниям настолько заинтересовать американцев, что получился своеобразный обоюдный обмен опытом. Так случилось с товарищами, приезжавшими по вопросам связи, так было, например, с молодым металлургом г. Самариним. Приехав на заводы “Беттлехемстиль” и просмотрев один из процессов производства стали, г. Самарин указал на недостатки, которые, по его мнению, имелись в этом процессе. Американские металлурги ухватились за ценные указания г. Самарина, и в результате он имел возможность более длительно и подробно ознакомиться с их работой.

Наибольшие результаты получены нашими комиссиями на предприятиях, с которыми мы связаны договорами технической помощи. Поскольку мы имеем договор с фирмой “Кертис Райт”, наши инженеры детально изучают производственные процессы на заводе фирмы. Но, кроме этого, мы связаны с десятком фирм, которые обслуживают заводы Райта. При американской специализации это особенно ценно, и наши товарищи имеют возможность знакомиться с производством ряда аппаратов, а также с эксплуатацией самолетов.

Значительный интерес представляет для нас также технический опыт Форда.

Форд – предприятие-уникум в Америке. Из чисто коммерческих соображений Форд хочет освободиться от зависимости банков и других крупных фирм, поэтому он поставил у себя целый ряд подсобных производств. Не желая зависеть от концернов, которые снабжают автомобильные заводы материалами, Форд заводит у себя собственные домны, мартены, прокат, производство стекла и т.д. Недавно он купил даже непрерывно-прокатный листовой стан. Установка стана дает ему возможность сэкономить 6–8 долл. на каждой машине, и в 1–1,5 года стан себя окупит.

Экскурсионные комиссии, получив общее впечатление об американском производстве, увозили свои материалы в Союз и после этого отрывались от Америки. Наш аппарат, представляющий промышленность в Америке, очень мал – всего 3–4 человека. Для такого штата физически невозможно следить за достижениями всей промышленности. Проходит некоторое время, американская техника снова уходит вперед, и то, что наши комиссии в свое время изучили, становится устаревшим. Таких примеров приводится в печати много за последнее время. Их можно найти в нефтяной промышленности, в автостроении, в электропромышленности, в производстве котлов высокого давления и т.д.

Даже в такой отрасли, как тракторостроение, полностью освоенной нами 2–3 года назад, наша техника не знает американских новинок. В годы наибольшего кризиса тракторная промышленность в Америке совершенно замерла, но за это время заводы, производившие колесные тракторы, перестроились и сейчас выпустили несколько новых типов тракторов – легких и малолитражных. Они рациональны на садовых, огородных и специальных работах, каких у нас немало. Америка выпускает каждый год новые оригинальные типы станков, как, например, станки бесцентровой шлифовки или станки с внешней протяжкой (броншиг-процесс), типичные для 1934 г., и т.д.

Отставание в различных областях техники вызвано вовсе не нашим неумением или нежеланием освоить технику. Наша промышленность за последние годы показала блестящие образцы в постановке новых производств и в изобретательстве. Но у нас пока нет еще своей достаточной технической культуры. Под такой культурой нужно понимать прежде всего громадный десятилетиями накопленный опыт и кадры, умеющие быстро претворять в жизнь новые идеи техники. Американцы имеют сложившиеся навыки, позволяющие быстро находить наиболее целесообразное и простое решение; к их услугам ценнейшие архивы чертежей, лаборатории, научно-исследовательские институты, тесно связанные с промышленностью. Все это можно накопить только за известный период времени, этого нельзя создать одним волевым напряжением.

Метод работы американцев – широкая специализация, механизация процессов, стандартизация, массовое поточное производство, конвейеры, специальные станки и автоматы, сложнейшие приспособления. Эти методы могут и должны быть восприняты нами. Но у нас для этого еще не хватает инженеров вообще, а опытных инженеров в особенности.

Чтобы скорее создать свою техническую культуру, нам необходимо постоянно изучать то, что происходит за границей. Я подчеркиваю слово – постоянно.

Грамотный инженер только тогда сможет полностью применить свои способности, когда он непрерывно следит за достижениями мировой техники. Для этого, в частности, совершенно необходимым является знание иностранных языков. В особенности изучение английского языка должно стать обязательным во всех высших учебных заведениях.

ях. К стати сказать, незнание языка – одна из причин, мешающих приезжающим в Америку комиссиям и инженерам быстро и полно ознакомиться с производством.

Наши научно-исследовательские институты должны быть тесно связаны с научно-исследовательскими учреждениями Америки. Американские научные учреждения и инженерные общества очень охотно идут на обмен своими исследованиями и литературными трудами. Установить связь с ними легко. Для лучшей организации этой связи было бы очень полезно иметь в Америке организованную ячейку. Это весьма облегчило бы связь и обмен материалами.

Американское общество инженеров-механиков, охватывающее широкие круги специалистов, предложило нам установить постоянную связь. Оно хотело созвать даже специальную конференцию, на которую приехали бы представители наших обществ. К сожалению, это предложение не встретило отклика с нашей стороны.

Ежегодные конференции таких обществ в Америке сопровождаются выставками новинок и большим количеством чрезвычайно интересных докладов. Они подводят итоги работ того или другого инженера или фирмы, они насыщены практическими материалами, из которых можно почерпнуть богатые данные. Правда, последних секретов инженер в этих докладах, может быть, и не раскроет, но для развитого техника не так важно знать последние секреты, как важно усвоить самое направление работы и методику, по которой идет развитие.

Для того чтобы сократить срок изучения и освоения американского опыта, чтобы ускорить темпы накопления нашего опыта, было бы крайне важно иметь в Америке несколько опорных производственных баз, через которые велось бы изучение американского производства. Договор с Фордом дал возможность пропустить через его заводы сотни наших инженеров и техников, освоивших организацию производства и технологические процессы этого образцового американского завода. Такое практическое ознакомление необходимо наряду с теоретическими знаниями.

Осмотрев производство автомобильных рам на заводе Смита, вы получаете громадное впечатление от необычайно высокой техники автоматизированного процесса. Но чтобы пересадить такой процесс к нам, нужно познакомиться на практике со всеми стадиями его организации.

Такие производственные базы в Америке могли бы превратиться в школу для наших работников, которые на практике будут осваивать американскую технику. Где и в каких отраслях промышленности создавать такие базы, это могут решить практически наши руководящие организации. Затем, чтобы наладить постоянное изучение различных проблем американской техники, необходимо иметь в США достаточно солидную, хорошо организованную группу или бюро, представляющую отдельные отрасли нашей промышленности. Тут должны быть представлены и Наркомтяжпром, и Наркомлегпром, и Наркомат местной промышленности. До сих пор мы в Америке обращали главное внимание на тяжелую индустрию. Но сейчас перед нами стоит задача

насытить рынок предметами широкого потребления, предметами ежедневного обихода. Нам нужны будут заводы, которые смогут выпускать в массовом количестве и пуговицы, и галантерею, и стекло, и фурнитуру. Америка в этом отношении – классическая страна, и нам очень важно именно там изучить массовое производство предметов широкого потребления.

Посылку наших технических комиссий для изучения иностранной техники надо лучше организовывать. Во всяком случае следует принять меры, чтобы в будущем не могли повториться курьезы, имевшие место в нашей практике.

Так, например, в один прекрасный день 1934 г. приезжает в Америку инженер для изучения добычи и производства дефицитных металлов. Во время своей поездки по Западной Америке этот товарищ, между прочим, попал в руки опытных американских корреспондентов. И сразу же в газете небольшого городка, где он вел работу, появилось широковещательное интервью с этим инженером. Газета рекомендовала его как видного представителя советской техники, а в прошлом – крупного работника Красной Армии. Его называли чуть ли не красным генералом. Чему научился этот товарищ в Америке – неизвестно, но не успел он приехать в Союз, как был отозван с той отрасли работы, ради которой ездил в командировку.

Был и такой случай, когда во главе комиссии, приехавшей в Америку, чтобы изучать скотоводство, стоял совершенно неопытный в вопросах животноводства бывший управляющий делами одного из крайисполкомов. Вполне возможно, что это был хороший партиец и хороший управделами, но во главе комиссии он себя, конечно, не оправдал. Неужели нельзя было для этого найти видного специалиста-животновода?

Для того чтобы обеспечить наиболее продуктивную работу посылаемых комиссий, надо не только подобрать подходящих людей, но и подготовить заранее их маршруты и научные материалы в Америке и строго наладить учет проделанной ими работы. И, наконец, необходимо обеспечить использование привезенных из Америки материалов и передачу опыта для всех заинтересованных. Надо ликвидировать всякое дублирование работы комиссий, приезжающих в Америку, осмотр тех же самых заводов и постановку аналогичных вопросов. Надо внести плановость и учет в работу комиссий, и продуктивность этой работы значительно повысится. Надо ликвидировать и такое положение, которое иногда приходится наблюдать: приезжает в Америку комиссия, чтобы ознакомиться с какой-нибудь отраслью производства, люди осматривают заводы, приходят в восторг, благодарят, а потом возвращаются в Союз и – как в воду канули. Они не сообщают, что же они сделали в результате своей поездки и чего им не хватает. Вернувшись в Союз, комиссии должны добиваться применения американского опыта на практике, не рвать связи с Америкой, а, наоборот, неустанно следить за развитием отрасли, с которой они знакомились.

То, что в Америке делается под нажимом кризиса для эксплуатации рабочего, должно и может быть использовано нами для облегче-

ния процессов труда и в интересах трудящихся. Мы должны, как говорил т. Орджоникидзе, “своими силами решать мировые технические проблемы, укрепляя господство человечества над природой”. И это будет тем скорее, чем быстрее и лучше мы овладеем уже накопленными богатствами американской техники.

*Правда. 1935. 20 июня. № 168. Л. 2.*

## № 50

*Из статьи С. Каневского*

*“На авиационных заводах Америки, Франции, Англии”\**

6 июля 1935 г.

\*\*...Всего мы пробыли во Франции 11 дней, после чего направились в США. Здесь на знакомство с высоко развитой авиационной промышленностью мы потратили, примерно, три месяца. Следует отметить, что решительно всюду нам был оказан хороший прием. Особенно детально мы изучили постановку производства на моторо-самолетостроительных предприятиях всемирно известной фирмы “Кертис-Райт”, — фирмы, особенно популярной, благодаря своим блестящим по качеству звездообразным моторам. Были мы также на заводах фирмы “Глен-Мартин”, строящей пассажирские сухопутные самолеты, и на заводе конструктора Сикорского<sup>46</sup>, известного производством многомоторных гидросамолетов. В частности, на последнем заводе мы имели возможность познакомиться с конструкцией гидросамолетов С-42, предназначенных для тихоокеанских авиационных авиалиний.

В большинстве случаев свои поездки по США мы совершали на автомобилях, на которых проехали свыше 17 тыс. км. Из Нью-Йорка, где мы закончили довольно быстро осмотр авиационных заводов и научно-исследовательских институтов, мы направились на автомобилях во Флориду, Лос-Анджелес, Сан-Франциско, район Чикаго, Детройт и затем снова в Нью-Йорк.

Что нас особенно поразило в США — это исключительная по своему качеству организация службы на воздушных пассажирских линиях. Состояние аэродромов выше всякой похвалы. Метеорологическая служба и радиосвязь между аэродромами в высшей степени образцовые. Мы можем смело заявить, что в этом смысле американцы занимают, безусловно, первое место в мире, и не только нам — Советскому Союзу, — но и передовым капиталистическим странам Европы есть чему поучиться у американцев в этой области. В качестве примера я хочу привести следующий небольшой факт, свидетелями которого мы были и который нас необычайно удивил.

Мы остановились во время своего путешествия — это было в 20-х числах апреля — в одном небольшом городке Лас-Вегас. Здесь мы ждали уполномоченного Наркомтяжпрома в США т. Браило, который

вместе с доктором торопился прибыть к профессору Некрасову, раненому во время автомобильной катастрофы. Приехали на аэродром, ждем наших товарищей. Неожиданно нам сообщают, что пронесшаяся снежная буря заставила товарищей прервать полет и отсиживаться где-то в пути.

Мы попросили начальника аэродрома навести справку, где же сел Браило. Не прошло и пяти минут, как начальник аэродрома Лас-Вегас запросил по радио все промежуточные аэродромы и дал нам точную справку: пассажир Браило и его спутник доктор находятся от вас на расстоянии 1600 км, откуда не могли вылететь, потому что аэродром занесен снегом. Товарищи решили выехать к нам скорым поездом. Вот область, в которой мы еще сильно отстаем от Америки. Тут нам нужно еще очень много и настойчиво работать, чтобы в организации летного дела достигнуть высот американской техники.

В последний раз я был в Америке пять лет тому назад. Срок достаточно большой для того, чтобы техника, тем более авиационная, резко выросла. Особенно отчетливо бросается в глаза тот факт, что американское самолетостроение взяло курс на постройку монопланов.

Бипланы\* начинают исчезать во всех разновидностях самолетостроения — гражданского и военного. Следует также отметить, что на пассажирских воздушных линиях преобладают самолеты фирмы “Дуглас”, “Боинг”, “Локхид-Электро”. В подавляющем большинстве случаев это двухмоторные машины, вооруженные моторами “Кертис-Райт” и “Пратт-Уитней”, мощностью от 450 до 750 л.с. Благодаря своим выдающимся конструктивным качествам, эти самолеты, имея на борту от 10 до 17 человек, развивают максимальную скорость 320–330 км/ч и среднюю крейсерскую скорость — 270–280 км/ч.

Все же в американской авиации, несмотря на высокий уровень ее техники, имеются слабые места. В частности, это относится к многомоторным тяжелым самолетам. Здесь американцам особенно похвастать нечем.

Считаю нужным отметить одно очень интересное обстоятельство в области авиационных материалов. В американском самолетостроении дерево находит все меньшее применение. Металл, всевозможные дюралевые сплавы все больше и больше вытесняют другие виды конструктивных авиационных материалов...\*\*

В общем, резюмирует т. Туполев, наша поездка за границу дала очень много ценного. Особенно полезным оказалось знакомство с американской авиацией.

*За индустриализацию. 1935. № 154. С. 3.*

\* Биплан — самолет с двумя крыльями, расположенными одно под другим. В 1930-е годы был вытеснен монопланом из-за невысоких скоростных возможностей.

\*\* Далее опущены воспоминания А.Н. Туполева о традиционном английском воздушном параде в Хелдоне.



11 июля 1935 г.

Американскую авиационную технику я довольно хорошо знаю по технической литературе. Но то, с чем мне пришлось познакомиться в США воочию, намного превзошло всякие ожидания. Американцы действительно опередили европейцев почти во всех отраслях авиации. И нашей стране нужно еще много и энергично работать, чтобы стать вровень с США, начиная с научно-исследовательских работ в авиации и кончая эксплуатацией самолетов.

В длительной заграничной командировке я находился вместе с комиссией работников ЦАГИ, возглавляемой проф. А. Туполевым. Как это уже известно читателям "За индустриализацию"<sup>\*\*</sup>, мы побывали последовательно во Франции, США и Англии. Основной целью нашей поездки было знакомство с американской авиационной техникой. И большую часть времени – три с половиной месяца – мы провели в этой стране. Мы посетили все основные американские самолетостроительные и моторостроительные заводы ("Кертис-Райт", "Пратт-Уитней", "Кинер", "Глэн-Мартин", "Дуглас", "Нортроп", "Локхид", Сикорского, "Консолидейтед" и многие другие); ознакомились с работами научно-исследовательского института Ланглейфилд и научно-испытательного института Райтфилд; видели аэродинамическую лабораторию технологического института в Пассадене (Калифорния) и лаборатории Масачусетского университета. Путешествие через весь континент мы совершали чисто по-американски. Купили 7 автомобилей и объехали все, что нужно было, проделав таким образом свыше 17 тыс. км.

Решительно во всех странах самолеты гражданского воздушного флота по своим летным качествам уступают самолетам военного назначения. Это кажется совершенно законным и понятным. В самом деле. Какой смысл предъявлять гражданскому флоту столь высокие технические требования, которым должен удовлетворять флот военный? У американцев – наоборот. Наиболее современные самолеты обслуживают гражданский флот. В этом проявляется своеобразие американской экономики. Дело в том, что в мирное время главным заказчиком авиационной промышленности США являются коммерческие воздушные линии. Парк гражданского воздушного флота насчитывает свыше 10 тыс. машин. Самолетов же военного ведомства несравненно меньше. Но предусмотрительные американцы перестраховали себя тем, что лучшие конструкции гражданских самолетов обязательно имеют свой военный проверенный вариант. Например, двухмоторный моноплан "Дуглас" на 12 пассажиров, широко распространенный в гражданской авиации и обслуживающий трансконтинентальные линии, имеет вариант бомбардировщика. "Дуглас" военного типа сохраняет все свои

"гражданские" летные качества: максимальную скорость 340 км/ч, крейсерскую – 300 и довольно приличный "потолок".

"Дуглас" снабжен двумя моторами "Райт-Циклон" воздушного охлаждения фирмы "Кертис-Райт". Это один из наиболее надежных и излюбленных американцами типов мотора. Двигателями этой фирмы и фирмы "Пратт-Уитней" снабжен почти весь американский воздушный флот.

Было время, когда американцы в области моторостроения отставали несколько от Европы, в особенности от Франции. Французские моторы "Испано-Сюиза" (водяное охлаждение) и "Гном-Рон" (воздушное охлаждение) мощностью в 860 л.с. действительно превосходили все, что нам известно в мировой практике моторостроения своей способностью сохранять мощность на относительно большой высоте (4–5 тыс. м). Но американцы, как только они заметили первые признаки отставания в этой области, немедленно использовали французские достижения и уверенно завоевывают первенство в авиационном моторостроении. В их воздушном флоте преобладают моторы воздушного охлаждения в 9 и 14 цилиндров, которые располагаются однорядной или двухрядной звездой.

Очень много американские конструкторы-мотористы работают над сохранением мощности двигателя на больших высотах. Есть все основания ожидать, что они уже близки к решению этой трудной задачи. Проблему полета в стратосфере они решают и с помощью принципиально иных по своей конструкции авиадвигателей, в частности паровых. Конкретно я имею в виду паровую авиационную машину бр[атьев] Бесслер, неоднократно проверявшуюся в полете. Но лично мне не довелось ее посмотреть.

Американские самолеты – какой бы тип вы ни взяли на выбор – превосходят европейские по законченности, утонченности аэродинамических форм. Во всех случаях это будут тщательно зализанные монопланы, имеющие закрылки (для уменьшения посадочной скорости) не только по всей длине крыла, но и под фюзеляжем. На всех самолетах стоят металлические винты переменного шага. Кстати, эта подробность чрезвычайно наглядно характеризует американскую авиацию. В Англии мы видели преимущественно обычные деревянные винты. Над винтом переменного шага англичане только лишь экспериментируют. А в Америке этот винт, дающий серьезные технические и экономические преимущества, вошел в обиход.

В Америке сошел со сцены и биплан. А в Европе, как в этом мы лишь раз лично убедились в Хендоне на авиационных торжествах, существует еще много самолетов устаревшей бипланной схемы.

Нас могут спросить: чем объясняется столь высокий уровень американской авиационной техники? Почему американцы так быстро и уверенно ломают установившиеся технические принципы, смело вводят в широких масштабах всевозможные новшества? Этот вопрос, вполне законный, заслуживает подробного ответа. Весь секрет – в превосходной организации научно-исследовательских и экспериментальных работ, развернутых в необычайно широком объеме. Здесь, надо

\* Заголовок статьи.

\*\* См. док. № 50.

сказать прямо, американцы не имеют еще соперников. Советский Союз, с его исключительно благоприятной для науки системой социального планирования, должен с особой внимательностью изучить американский опыт научных исследований в авиации.

Всеми исследованиями и экспериментами американской авиационной промышленности руководит NASA – национальный совещательный комитет по аэронавтике. В его состав входят 15 наиболее авторитетных специалистов – работников самых различных научно-исследовательских учреждений, связанных с авиацией. Комитет распределяет задания среди институтов и лабораторий, всячески избегая параллелизма и распыления сил, тем более в такой молодой и пока малоизвестной, несмотря на все свое могущество, как авиационная.

NASA облечен законодательными правами. Он навязывает свои требования всей авиационной промышленности. Стандарты NASA обязательны для всех. Взять к примеру известные миру капоты NASA. Раз NASA нашел, что лучших, чем эти капоты, сегодня в технике нет, то они становятся всеобщим правилом. Недаром “репорты” – научные труды NASA стали настольной книгой авиационных конструкторов во всех странах. К сожалению, надо сказать, что сведения в этих репортах становятся с каждым днем все скуднее и скуднее. Комитет стал распространять свою основную научную литературу только среди заводских библиотек для “внутреннего потребления”.

Американцы, не расходуящие напрасно ни одной копейки, не жалеют денег на научные эксперименты. Вот один из примеров, показывающий размах исследований. Для выяснения наиболее выгодной формы соединения монопланного крыла с фюзеляжами американцы изготовили 150 вариантов моделей и продули их в аэродинамической трубе с переменной плотностью воздуха. Подумайте только – 150 моделей различных конструкций! Прделана огромная исследовательская работа. И все это ради того, чтобы выбрать потом лишь одну или несколько наиболее выгодных конструкций.

Этот опыт стоил очень дорого, но он дал блестящие результаты. Таков стиль американских авиационных конструкторов, не делающих ни одного шага на ощупь. Вы не найдете там ни одного самолета, построенного без достаточно предварительной научной проработки. Эклетика, свойственная еще многим советским авиационным конструкторам, совершенно изгнана из американской практики. Американец предпочитает проверить много раз каждую мелочь в лаборатории, чем действовать на авось. Ведь не случайно американцы первыми “продули” головки заклепок и нашли ту их форму, которая наиболее целесообразна с аэродинамической точки зрения. Теперь многие страны – в том числе и Советский Союз, – перешли на американский метод клепки в потай. У нас клепятся в потай даже весь самолет. В Америке же мы увидели, что этот дорогой способ клепки на его родине применяется только в верхней части крыла, где наиболее сказывается лобовое сопротивление. Пока мы перенимали американскую клепку, американцы успели убедиться, что она оправдывает себя лишь в местах максимального действия воздушной струи.

Что и говорить, аэродинамическая наука в Америке – на исключительно высоком уровне. Американцы имеют возможность продувать самолет в аэродинамической трубе в натуральную величину\*. Она, эта гигантская труба, сыграла исключительную роль в прогрессе конструкторской мысли США (В Англии такую трубу пустили в эксплуатацию в мае этого года; во Франции – мы видели – она лишь только заканчивается постройкой). Кроме этого, американский конструктор имеет возможность испытывать фюзеляж без крыльев, но с работающим винтом. У нас такого оборудования институты еще не имеют.

Научно-исследовательская работа по аэродинамике в Америке хорошо поставлена не только в специально исследовательских институтах, но даже и в учебных заведениях. Примером может служить технологический институт в Пассадене. Аэродинамической лабораторией института руководит известный всему миру профессор аэродинамики Карман. Немец по происхождению, он до 1926 г. работал в Токио. Затем он переехал в Америку. Предварительно Карман побывал в нашей стране и детально ознакомился с аэродинамической трубой ЦАГИ. Показывая нам оборудование института, Карман между прочим сказал:

– Вот смотрите. Узнаете ли вы цагинский образец трубы?..

Посещение института в Пассадене показало нам, что ученик Карман опередил своего учителя.

Американцы выпускают первоклассные сухопутные самолеты. Но это касается лишь двухмоторных машин. В области же многомоторного самолетостроения они отстали, в особенности от Советского Союза\*\*. Но американцы почувствовали свою слабость и теперь сосредоточили силы на этом отстающем участке. На дальних линиях гражданского воздушного флота уже появились четырехмоторные морские самолеты с мощными двигателями. Этот симптом свидетельствует о назревающих сдвигах в тяжелом самолетостроении США.

Когда я отлеживался после ранения в Сан-Франциско, с Гавайских островов вернулся четырехмоторный гидросамолет Сикорского С-42. В скором времени он должен был повторить свой рейс. Машина, покрывающая столь большие расстояния, безусловно, заслуживает внимания.

Кстати о Сикорском. Интересной мне кажется еще и двухмоторная металлическая лодка-амфибия С-43. Это самая последняя модель Сикорского. Она в настоящее время проходит испытания. Конструкторы амфибии надеются выжать из нее не меньше 300 км в час. Для гидросамолета, с его неизбежно большим лобовым сопротивлением, это – приличная скорость.

В заключение хочется сказать, что нас больше всего поразила в авиационной промышленности США та смелость, с которой люди ломают производственно-технологические процессы, если это нужно для внедрения в серию конструкции нового образца. Форд, когда переходит на новую модель автомобиля, не щадит затрат. Он обновляет станоч-

\* Предложение в тексте выделено.

\*\* Предложение в тексте выделено.

ный парк, меняет штампы и приспособления. Такие же разительные примеры перестройки мы находили и на авиационных заводах. Стоит лишь фирме убедиться в том, что новый самолет надежен, что он превосходит своего предшественника летными качествами, — и очень быстро все производство приспособляется к выпуску новой серии, несмотря на то, что это сопряжено с большими расходами, с известным переоборудованием цехов и ломкой технологии.

Освоить этот гибкий американский стиль, умело сочетать его с нашими социалистическими условиями работы — важнейшая задача советской авиационной промышленности и ее научно-исследовательских учреждений. В гибкости — вот в чем больше всего нуждается наша авиация. Если мы не хотим отстать, мы должны научиться перестраиваться на ходу, перестраиваться так же быстро, как это делают американцы. Ведь ни одна отрасль техники так стремительно не развивается, как авиация.

*За индустриализацию. 1935. № 158. С. 3.*

## № 52—53

### *Обмен нотами о торговых взаимоотношениях между СССР и США*

13 июля 1935 г.

## № 52

### *Советская нота*

Господин посол,

я имею честь сослаться на недавние беседы по вопросу о торговле между Союзом Советских Социалистических Республик и Соединенными Штатами Америки и о торгово-договорной программе Соединенных Штатов Америки и подтвердить и зафиксировать настоящей нотой следующее соглашение, которое было достигнуто между правительствами наших соответственных стран:

1. Таможенные тарифы, установленные президентом Соединенных Штатов Америки на основе торговых соглашений, заключенных с иностранными правительствами или их органами на основе полномочий акта, озаглавленного “Акт об изменении Тарифного акта от 1930 г.”, принятого 12 июня 1934 г., будут на время действия настоящего соглашения применяться к произведениям почвы и промышленности СССР. Условлено, что ничто в настоящем соглашении не будет служить основанием для требования применения к произведениям почвы и промышленности СССР тарифов или изъятий из тарифов, установленных согласно любому торговому соглашению между Соединенными Штатами Америки и Республикой Кубы, которое было или будет в дальнейшем заключено.

2. Со своей стороны правительство СССР предпримет меры к существенному увеличению размера закупок в США для экспорта в СССР произведений почвы и промышленности США.

3. Настоящее соглашение вступит в силу со дня его подписания. Оно будет действовать в течение 12 месяцев. Обе стороны соглашаются, что не позже чем за 30 дней до истечения упомянутого 12-месячного периода, они начнут переговоры относительно периода, на который будет продлен срок действия настоящего соглашения.

Примите, г-н посол, вновь уверения в моем высоком к Вам уважении.

Литвинов

*Сборник действующих торговых договоров и иных хозяйственных соглашений СССР, заключенных с иностранными государствами. Действующие торговые договоры и иные хозяйственные соглашения, заключенные по 15 июля 1935 г. М., 1935. Вып. 1. С. 269—270.*

## № 53

### *Американская нота*

Ваше Превосходительство,

я имею честь сослаться на недавние беседы по вопросу о торговле между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик и о торгово-договорной программе Соединенных Штатов Америки и подтвердить и зафиксировать настоящей нотой следующее соглашение, которое было достигнуто между правительствами наших соответственных стран:

1. Таможенные тарифы, установленные президентом Соединенных Штатов Америки на основе торговых соглашений, заключенных с иностранными правительствами или их органами на основе полномочий акта, озаглавленного “Акт об изменении Тарифного акта от 1930 г.”, принятого 12 июня 1934 г., будут на время действия настоящего соглашения применяться к произведениям почвы и промышленности СССР. Условлено, что ничто в настоящем соглашении не будет служить основанием для требования применения к произведениям почвы и промышленности СССР тарифов или изъятий из тарифов, установленных согласно любому торговому соглашению между Соединенными Штатами Америки и Республикой Кубы, которое было или будет в дальнейшем заключено.

2. Со своей стороны правительство СССР предпримет меры к существенному увеличению размера закупок в США для экспорта в СССР произведений почвы и промышленности США.

3. Настоящее соглашение вступит в силу со дня его подписания. Оно будет действовать в течение 12 месяцев. Обе стороны соглашаются, что не позже чем за 30 дней до истечения упомянутого 12-месячного периода они начнут переговоры относительно периода, на который будет продлен срок действия настоящего соглашения.

Примите, Ваше Превосходительство, вновь уверения в моем высоком к Вам уважении.

Уильям Ч. Буллит

*Сборник действующих торговых договоров и иных хозяйственных соглашений СССР, заключенных с иностранными государствами. Действующие торговые договоры и иные хозяйственные соглашения, заключенные по 15 июля 1935 г. М., 1935. Вып. 1. С. 271.*

*Меморандум корпорации Джорджа Э. Уоррена  
о действии торгового соглашения между США и СССР  
от 13 июля 1935 г.*

2 августа 1935 г.

Соглашение заключено в форме обмена письмами между послом Буллитом и комиссаром по иностранным делам Максимом Литвиновым.

Статья 1 каждой из нот содержит следующее: «1. Таможенные пошлины, объявленные президентом Соединенных Штатов Америки в соответствие с торговыми соглашениями, подписанными с иностранными правительствами или при их содействии согласно "Закону об изменении тарифа 1930 г.", одобренному 12 июня 1934 г., будут применяться к продукции, выращенной, добытой или изготовленной Союзом Советских Социалистических Республик на протяжении действия этого соглашения».

Статья 3 устанавливает, что соглашение вступает в силу с момента подписания и сохраняет действие 12 месяцев.

При его обнародовании Государственный департамент сделал следующее заявление: "В обмен на обязательство советского правительства, контролирующего экспорт Советского Союза, значительно увеличить закупки американских товаров в течение следующих 12 месяцев, правительство Соединенных Штатов согласилось распространить на Советский Союз в период действия соглашения льготы по тарифам, установленным по договорам с другими странами".

Торговые соглашения, подписанные Соединенными Штатами с другими странами в соответствие с положениями акта от 12 июня 1934 г., являются следующими:

- с Бельгией - от 1 апреля 1935 г.;
- с Гаити - от 4 мая 1935 г.;
- со Швецией - от 8 июля 1935 г.

Соглашение с Бельгией содержит следующее положение, под которым стоит подпись Уильяма Филлипса (William Phillips), исполняющего обязанности государственного секретаря:

"Нижеподписавшийся имеет честь сообщить Вам, что правительство Соединенных Штатов Америки соглашается: 1) безусловно содействовать торговле Бельгийско-Люксембургского экономического союза на условиях режима наиболее благоприятствуемой нации аналогично Республике Куба и 2) исключить сельскохозяйственную и промышленную продукцию Бельгийско-Люксембургского экономического союза, указанную в прилагаемом перечне 2, при ее ввозе в пределы таможенной территории Соединенных Штатов Америки из обычных тарифов, превышающих отмеченные в указанном перечне".

Перечень 2 содержит список товаров с указанием размера тарифов, применяемых к ним, в том числе специально освобожденных при импорте от какой-либо пошлины. В инструкции, опубликованной пред-

седателем таможенного комитета для информации и руководства таможенных чиновников и всех заинтересованных лиц, имеется заявление президента Соединенных Штатов.

Оно воспроизводит положения акта 12 июня 1934 г. и соглашение с Бельгийско-Люксембургским экономическим союзом, включая указание о том, что "данное соглашение выполняется в соответствии со всеми подобными изменениями существующих пошлин и другими ограничениями на импорт, а также остающимися в силе таможенными установлениями, как они изложены в нем и двух прилагаемых перечнях", завершаясь следующей фразой: "Отныне я, Франклин Д. Рузвельт, президент Соединенных Штатов Америки, действуя по полномочиям, предоставленным мне актом Конгресса от 12 июня 1934 г., сим объявляю указанное соглашение, включая перечни, вступившим в силу с 1 мая 1935 г., для исполнения всего текста и каждой статьи этого документа с верой в Соединенные Штаты и их граждан".

Торговое соглашение с Гаити содержит следующий абзац в статье VII: "В отношении таможенных пошлин или сборов любого вида, взимаемых с импорта или экспорта, и в отношении метода сбора таких пошлин и сборов, а также в отношении всех правил и формальностей по импорту и экспорту, любая привилегия или иммунитет, которые уже предоставлены или могут быть предоставлены впоследствии Соединенными Штатами Америки или Республикой Гаити любому товару в процессе торговли с третьими странами, немедленно и безусловно распространяются на аналогичные статьи товарооборота между США и Республикой Гаити".

Это соглашение содержало перечень 2, предусматривающий определенные ставки пошлин, которые накладываются на импортируемые товары, включая и те из них, которые освобождены от всякого таможенного обложения.

В записку, опубликованную для сведений и руководства таможенными служащими и всеми заинтересованными лицами, данное заявление включено под таким же заголовком, как и упомянутое выше, в отношении соглашения с Бельгией. В нем изложены те же положения, что и перечисленные выше, включая перечни.

Торговое соглашение с Бельгией содержит статью 1, говорящую о взаимном обеспечении "безусловного и неограниченного режима наибольшего благоприятствования во всех вопросах, касающихся таможенных пошлин и дополнительных сборов любого рода, а также его методики. Соответственно продукты природы или промышленности, имеющие происхождение в одной из стран, никоим образом не могут быть предметом, с учетом изложенного выше, обложения пошлинами, налогами и сборами, отличающимися от установленных, либо исчисленных на другом основании с применением более сложных процедур, чем те, которые применяются или могут впоследствии применяться в отношении аналогичных товаров третьих стран".

Соглашение также содержит перечень товаров с указанием импортных тарифных ставок, а также товаров, освобожденных от таможенного обложения. Его публикация аналогично другим соглашениям

также предваряется заявлением президента и содержит такие же положения и перечни, как и процитированные мною выше.

Рассматриваемый вопрос заключается в том, чтобы определить, ограничены ли тарифные льготы, предоставленные советскому правительству указанными перечнями, содержащимися в торговых соглашениях, которые подписаны с другими государствами, или они достаточно широки для включения не только их, но и режима наибольшего благоприятствования, установленного основными пунктами процитированных выше торговых соглашений.

Точная формулировка является следующей: "Пошлины, объявленные президентом, будут взиматься с продукции сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности Союза Советских Социалистических Республик в течение всего срока действия этого соглашения".

Одна из интерпретаций этой фразы, конечно, состоит в том, что они ограничены пошлинами, установленными в прилагаемых перечнях, выступая составными частями торгового соглашения. Если допустить подобную трактовку, то соглашение с Россией не повлияет на импорт угля или кокса, поскольку они не упомянуты в действующем документе.

С другой стороны, если слова об "установленных пошлинах" понимать в достаточно широком смысле, чтобы иметь в виду режим наибольшего благоприятствования, как он зафиксирован в каждом из торговых соглашений, тогда они могли бы оказать воздействие на импортные поставки угля, поскольку, без сомнения, все положения торговых соглашений с Бельгией, Гаити и Швецией требуют свободного ввоза угля из этих государств в течение всего периода времени, пока аналогичные поставки из Канады освобождаются от налогов. Между прочим, можно упомянуть о прецедентном судебном решении, требующим свободного ввоза угля из Бельгии по условиям действующего договора с этой страной.

Соображения, которые указывают на более широкую интерпретацию процитированной фразы из соглашения с Россией, могут быть следующие: во-первых, тот факт, что государственный департамент официально заявил о согласии правительства распространить на Советский Союз тарифные льготы, предоставленные на взаимной основе торговыми соглашениями с другими государствами. Я думаю, что эта формулировка изначально подразумевала среди прочих тарифных уступок и режим наиболее благоприятствуемой нации, предусмотренный положениями каждого соглашения. Во-вторых, то обстоятельство, что в заявлениях президента содержатся положения, относящиеся специально к изменениям существующих пошлин и импортных ограничений, а также к продолжению использования уже имеющихся, как об этом говорится в соглашениях и перечнях, свидетельствует не только о необходимости рассмотрения иных модификаций существующих пошлин, но также и о том, что они излагаются в самом документе, а не обязательно в перечнях. В-третьих, тот факт, что президент особо подчеркнул включение перечней в указанное соглашение с целью соблюдения ка-

ждой его части, показывает, что заявленные положения не ограничиваются пошлинами, зафиксированными в перечнях, а распространяются на весь текст соглашений. В-четвертых, при решении вопроса об импорте угля из России, вынесенном Кассационным судом по таможенным и патентным вопросам 12 июня 1934 г., использована следующая формулировка (с. 84): "В 1932 г. у нас не было договора с Россией, который бы предусматривал иную процедуру взимания налогов на уголь, а последняя не пользовалась тогда ни по какому соглашению с Соединенными Штатами режимом наибольшего благоприятствования".

Данная формулировка указывает на то, что если Россия окажется среди подобных стран согласно контракту, хотя бы и не по официальному договору, решение суда могло бы стать более выгодно импортеру. С другой стороны, конечно, справедливо, что фраза в Таможенном законе 1932 г. говорит о "безусловном распространении положений договора Соединенных Штатов, если не подразумевается другое", и также справедливо, что договоренность с Россией, по крайней мере теперь, не заключена в форму договора, поэтому, очевидно, что администрация не предполагает представить соглашение на одобрение Сената. Следовательно, тот факт, что договоренность — не более чем соглашение, подлежащее исполнению, мог бы позволить отнести к этому документу, как к не подпадающему под действие статута, который относится к статьям договора.

#### Выводы

В целом я придерживаюсь мнения, что судом может быть вынесено решение об отсутствии автоматического распространения заявленных президентом условий режима наибольшего благоприятствования на импорт из России, а также что формулировка соглашения с Россией должна быть изложена таким образом, чтобы ограничить ее воздействие на таможенные пошлины в отношении товаров из России, как это установлено в других торговых соглашениях, в части, исключающей применения подобных льгот.

Но хотя я полагаю, что у такого решения наилучшие шансы, формулировке договоренности может быть легко придан иной вид, а судебное дело на основании подобной нотификации имеет реальную перспективу успешного завершения. Она может быть усилена, если анализ текущего ввоза из России покажет, что практически ничего из включенного в перечни, прилагаемые к договорам с Бельгией, Гаити и Швецией, не импортируется из России в Соединенные Штаты. Я не занимался подобными исследованиями, поэтому не знаю, какие аргументы в нашу пользу можно основывать на сведениях о ввозе товаров из России.

В отношении объемов угля или кокса, импортируемых из России в соответствии с соглашением от 13 июля 1935 г., полагаю, стоило бы серьезно рассмотреть целесообразность вынесения протеста и претензий в судебном порядке к применению режима наибольшего благоприятствования согласно вышеизложенному.

*Докладная записка председателя Амторга И.В. Боева  
в Наркомвнешторг СССР о соглашении  
с американской корпорацией "Радио Корпорэйшн"  
по организации технической помощи  
советской радиопромышленности*

30 сентября 1935 г.

В связи с переговорами между мной и г-ном Сарновым касательно технической и производственной помощи американской "Радио Корпорэйшн" и ее вспомогательных отделений радиопромышленности СССР излагаем основные условия, на которых мы готовы заключить соглашение<sup>47</sup>.

1. Соглашение включит все поле деятельности американской радиокомпании и вспомогательных отделений, как производственной, так и экспериментальной (следует перечисление услуг).

2. Американская радиокомпания предоставит советской радиопромышленности свой опыт, чертежи своих инженеров и механиков, допустит советских инженеров на заводы, лаборатории американской радиокомпании. Со своей стороны советские организации должны дать инженерам американской радиокомпании полную возможность познакомиться с работой в СССР в объеме, согласованном в договоре.

3. Передача информации подчиняется законам и постановлениям каждой из стран, особенно в делах военных и морских. Ни одна из сторон не будет предоставлять\* информации, касающейся третьей страны, если, согласно письменному соглашению с этой стороной, эта информация должна остаться секретной.

4. За этими исключениями и в связи с разрешениями, раньше выданными некоторым компаниям (перечисляются), американская радиокомпания предоставляет советскому радио исключительную лицензию, с ограниченным правом передачи другим. Советское радио предоставляет американской радиокомпании и подсобным станциям ограниченные лицензии согласно окончательному соглашению.

Вопрос о вывозе из СССР в другие страны приспособлений и оборудования, изготовленных в СССР по советским патентам [для] американской радиокомпании, будет рассмотрен в связи с окончательным соглашением.

5. Учитывая передачу нам информации, чертежей, описаний и т.д. в пяти экземплярах и всякие другие услуги, оказанные нам сотрудниками американской радиокомпании и ее подсобными организациями, изготовление и передачу данных, согласно § 2, а также патентов и прав, предоставляемых нам согласно § 4, мы вам уплатим в течение действия соглашения компенсацию в размере 2,9 млн долл. (следует подробности платежей и сдачи материалов, оплаты инженеров и т.д.).

\* В тексте, видимо, ошибочно – представлять.

6. После окончательного соглашения Амторг поместит твердый заказ американской радиокомпании на оборудование для телевидения. Американская радиокомпания также продаст Амторгу аэропланного типа приемки и трансляции.

7. Окончательное соглашение заключается с 30 сентября 1935 г. по 31 декабря 1940 г.

Если вышеизложенное приемлемо, как основа соглашения, наши представители смогут встретиться для обсуждения окончательного текста.

Амторг, председатель И.В. Боев

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1046. Л. 1. Копия.

## № 56

*Телеграмма заместителя наркома иностранных дел СССР  
Н.Н. Крестинского  
полномочному представителю СССР в США  
А.А. Трояновскому  
об основных принципах экономических взаимоотношений  
с США*

13 октября 1935 г.

Подробно разъясняем Вам нашу позицию.

1. Мы должны констатировать, что попытка договориться с США о займе или долгосрочном финансовом кредите на базе частичной уплаты нами старых долгов окончилась неудачей. Мы не должны поэтому позволять втягивать себя в какие-либо новые переговоры о долгах. Нам не следует даже в отдаленной степени вновь создавать у американцев представление, что мы когда-либо что-либо по старым долгам будем платить.

2. Предложение деловых людей, переданное в Ваших последних телеграммах, является для нас неприемлемым, так как оно предполагает договоренность между нашими поставщиками и американским правительством о наших старых долгах. Мы же готовы рассматривать только такие конкретные кредитно-торговые предложения, которые ни прямо, ни косвенно не связаны с проблемой наших старых долгов.

3. Мы считаем вредным договариваться об отсрочке переговоров о долгах на пять, десять или двадцать лет, так как это означало бы наше косвенное обязательство в будущем платить что-либо по старым долгам, а это противоречит первому пункту настоящей директивы. Поэтому Вам никаких переговоров с Муром о долгах вести и никаких соглашений подписывать не надо.

4. Мы готовы разместить в Америке заказы на 50 млн долл. с 5-летним кредитом из 4–5% годовых. Покупать будем исключительно промышленные товары по той же номенклатуре, по которой покупаем в Германии в счет 200 млн кредита.

5. Купим на 50, а не на 100 млн долл.; во-первых, потому, что нам не нужно больше, чем на 50, а во-вторых, потому, что сумма в 100 млн, как упоминавшаяся в переговорах Литвинова, могла бы создать впечатление, что выдаваемые нами заказы как-то связываются со старыми долгами.

По поручению инстанции.

Крестинский

Документы внешней политики СССР. М., 1973. Т. XVIII. С. 527–528.

## № 57

*Договор между акционерным обществом  
“Амкино Корпорэйшн” и Союзинторгкино  
об исключительном праве продажи продукции  
советской кинематографии на территории США,  
государств Латинской Америки и Канады<sup>48</sup>*

20 ноября 1935 г.

“Амкино Корпорэйшн”, Нью-Йоркская корпорация, имеющая главную контору в г. Нью-Йорке 723, 7-я авеню, именуемая ниже “Покупатель”, действующая через своего представителя в СССР в г. Москве, Кузнецову А. Б., в силу полномочий, данных ей 22 апреля 1935 г., и Всесоюзное объединение по фото- и киноэкспорту Союзинторгкино, именуемое дальше “Продавец”, помещающееся в СССР, Москва, Малый Гнездиковский пер., д. 7, заключили настоящий договор о следующем:

1. Покупатель покупает, а продавец представляет покупателю исключительное право продажи и эксплуатации на территории США, Южной Америки, Центральной Америки, Мексики, Кубе и Канаде – повсюду внутри указанной территории в течение 1935–1936 гг. сроком на три года со дня прибытия каждой картины и хроники следующую продукцию советской кинематографии:

1) Полнометражных звуковых картин средней длины не менее 2 тыс. м каждая – 40;

2) Звуковых короткометражек – 8;

3) Полнометражных немых, средней длины в 1800 м – 10;

4) Хроники (звуковой и немой) – 7 тыс. м;

5) Мультипликации – 6;

2. Продавец обязуется представлять представителю покупателя всю продукцию, подлежащую экспорту, на предмет отбора для покупки на договорную территорию, после чего, в случае принятия, сдает лавандр-копию, или позитивную, или дубль-негатив, или негатив в зависимости от указания представителя Амкино в Москве фоб\* – погранич-

\* Фоб, франко-борт (англ. FOB – free board – свободно на борту) – одно из условий поставки товаров в международной торговле, буквально означающее “свободно на борту”. Согласно этому условию продавец обязан за свой счет поставить товар на борт судна и оплатить экспортные пошлины. Покупатель должен за свой счет зафрахтовать судно, оплатить товар, обеспечить его перевозку после поставки.

ная станция отправления (железнодорожная или аэропорт), в готовой для отправки упаковке. По указанию московского представителя продавец обязуется отправить указанные копии покупателю в г. Нью-Йорк и в таком случае покупатель возмещает продавцу все расходы по страховке, транспорту и прочим, могущим возникнуть при отправке от границы до Нью-Йорка.

3. Цены, уплачиваемые покупателем продавцу за лицензии на каждую отдельную полнометражную картину, короткометражные, мультипликационные и научно-технические фильмы, определяются в каждом отдельном случае путем обмена коммерческих писем, служащих дополнением к настоящему договору.

Все расчеты:

Цены за копию устанавливаются:

Позитив звуковой	10 ц. за м
Позитив немой	10 ц. за м
Позитив лавандр	10 ц. за м
Дубль-негатив	20 ц. за м

За хронику:

Звуковая	5 долл. за м
Немая	3 долл. за м

4. Оплата каждого лиценза каждой полнометражной картины должна производиться представителем Амкино через три дня по получении от продавца писем, определяющих стоимость каждой картины согласно § 4, путем выдачи векселей на следующие сроки:

20% стоимости	лиценза на 4 месяца
30% стоимости	лиценза на 6 месяцев
50% стоимости	лиценза на 9 месяцев

Оплата стоимости копий, хроники, короткометражек, научно-технических [фильмов] и мультипликации производится Амкино путем кредитования счета Союзинторгкино немедленно по получению договора.

5. Настоящим устанавливается, что покупатель имеет право делать за собственный счет с лавандр-копией, доставленных покупателю, столько контратипов\* и позитивных копий, сколько покупателю потребуется в связи с прокатом и эксплуатацией указанных картин хроники внутри указанной территории.

6. Подразумевается, что все позитивные и другие копии, доставленные покупателю после истечения трех лет со дня получения, должны быть возвращены продавцу за счет покупателя или уничтожены согласно официальному документу.

7. Лавандр-копии, поставляемые продавцом, должны соответствовать всем требованиям высокого технического качества для обеспече-

\* Контратип – дубликат. Контратипирование фильма – изготовление дубликата фильма, обеспечивающее сохранность оригинала.

ния приготовления хорошего контратипа. Упаковка также должна соответствовать всем требованиям дальнего транзита.

8. Для рекламы и подготовки картины для эксплуатации продавец обязуется доставить покупателю бесплатно следующие материалы:

- а) Монтажный лист
- б) 3 полных комплекта фото
- в) Либретто
- г) Рецензии советской прессы по картине.

Вышеуказанный материал, как-то: 1) либретто, 2) комплект фото высылаются не позднее чем за один месяц до принятия картины, а монтажный лист – одновременно с отсылкой копии.

9. В случае, если какая-либо картина, принятая представителем в Союзе, после получения на месте и ее просмотра не подойдет по качеству или по каким-либо иным причинам, покупатель имеет право вернуть картину, а продавец возвращает сумму, уже уплаченную покупателю, или покупатель может купить ее по более низкой цене, что должно быть обоюдно согласовано.

В случае аннулирования продажи расходы по транспорту, страхованию, пошлине и т. д. покупатель принимает на себя.

10. В случае недопущения к эксплуатации какой-либо картины на договорной территории по какой-либо причине продажа такой картины считается аннулированной, и сумма, уплаченная за нее, возвращается покупателю продавцом полностью.

В случае аннулирования продажи расходы по транспорту, страхованию, пошлине и т. д. покупатель принимает на себя.

11. Материалы по данному договору на предусмотренной соглашением территории продавец обязуется не продавать, не отдавать взаймы, не дарить или передавать каким-либо другим лицам, фирмам или корпорациям в течение действия настоящего договора. После истечения договорного срока покупатель или возобновляет его, или возвращает продавцу все наличие позитивных копий и контратипов по всем закупленным картинам по нашему договору.

12. Если продавец имеет подходящие картину и хронику в большем количестве, чем предусмотрено в настоящем договоре для эксплуатации на данной территории, покупатель обязуется купить это дополнительное количество на тех же изложенных здесь условиях, если цена будет принята обеими сторонами и если продавец по каким-либо причинам, не зависящим от него, не сможет сдать договорного количества картин покупателю, он не несет никакой ответственности за это.

13. Продавец оставляет покупателю бесплатно к каждой картине по 25 экземпляров всей рекламы, если они были выпущены к данной картине, а также вырезки из местных и зарубежных газет, содержащих отзывы о картинах, бесплатно.

14. Покупатель имеет право делать изменения в копиях, предоставленных продавцом, которые могут потребоваться или быть необходимыми по законам, обычаям или языку данной территории.

Однако эти изменения не должны исказить основного смысла и содержания картины.

15. Покупатель также имеет право делать или изготавливать английские версии картин, короткометражек и хроники, купленных по этому договору.

Покупатель предоставляет право для проката и эксплуатации вне указанной в нашем договоре территории английские версии картин, изготовленные покупателем.

Стоимость печати копий и другие расходы, связанные с отправкой их, оплачиваются по фактической их стоимости продавцом. Все копии отправляются наложенным платежом.

16. В случае, если продавец послал бы для экспорта кинофильмы на 16-миллиметровой пленке и какие-либо новые киноизобретения, покупатель будет иметь тоже исключительное право на покупку таковых в дополнение к предусмотренному здесь и для той же территории.

17. Все изменения, дополнения настоящего договора будут иметь законную силу, если они будут выражены обеими сторонами в письменной форме.

18. Настоящий договор вступил в силу и осуществляется в СССР, в Москве.

Устанавливается, что закон, применение коего может потребоваться по какому-нибудь вопросу настоящего договора, должен быть законом СССР и стороны обязуются подчиняться юридическим законам суда СССР.

19. Амкино не несет никакой ответственности по налоговым и прочим обязательствам Союзинторгкино, связанным с этими картинами, в какой бы стране они предъявлены ни были. Амкино оплачивает лишь пошлину и сборы, следуемые Амкино.

20. Настоящий договор составлен в трех экземплярах, т. е. один находится в Союзинторгкино в Москве, понимается как подлинный, копия первая у уполномоченного общества Амкино в Москве и вторая в Амкино в Нью-Йорке.

В подтверждение сего стороны обязуются выполнить этот документ через своих полномочных представителей со дня подписания вышеизложенного.

Управляющий Союзинторгкино Булле  
Представитель Амкино А. Кузнецова

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1536. Л. 66-70. Подлинник.*

## № 58

*Справка экспортного управления Наркомвнешторга СССР  
о работе Амторга за 9 месяцев 1935 г.*

26 декабря 1935 г.

1. План экспорта по всем объединениям на I, II и III кварталы текущего года предусмотрен был в сумме 28 348, 8 тыс. руб. Фактическое исполнение 30 061,1 тыс. руб., или 102,4%.



Если, однако, исключить объединение Союзпромэкспорт, оборот коего складывается главным образом из группы золотоотходов и платины, то план на указанный выше период = 12 274,7 тыс. руб., а выполнение 10 302,5 тыс. руб., или 84%.

Экспорт в 1934 г. по всем объединениям был равен 12 386,6 тыс. руб., в 1933 г. – 11 702,8 тыс. руб. Экспорт за эти же периоды без золотой группы Союзпромэкспорта и платины был равен в 1934 г. 8840,6 тыс. руб., в 1933 г. – 11 702,8 тыс. руб.

Динамика экспорта по отдельным объединениям в сравнении за 10 месяцев текущего года, 1933 г. и 1934 г. представляется в следующем виде (тыс. руб.):

Наименование объединения	Экспорт за 10 месяцев 1935 г. по ценам сиф	Экспорт за 1934 г. по ценам сиф	Экспорт за 1933 г. по ценам фоб
Экспортлес	102,6,5	319,3	1043
Союзуглеэкспорт	2006	1300	1017
Союзпромэкспорт	23 530,9	6623,1	2243
Минералсиликат	319,2	328	196
Техноэкспорт	164,2	–	–
Экспортхлеб	241,5	27,3	4
Экспортлен	511	300	265
Разноэкспорт	2054	1575	2948,3
Рыболодэкспорт	754,1	1774,5	1532
Лектехсырье	1068,7	377,7	765
Международная книга и Антиквариат	125,7	129,4	112
Инторгкино	9,2	39,7	11
СФА	53,5	43,8	10
Союзпушнина	4734,5	3710,1	5039
Коверкустэкспорт	421,3	452	3[3]5
Итого:	37 020,3	16 705	15 540

Динамика оборота за 9 месяцев текущего года по сравнению с 1934 г. и 1935 г. по 24 наиболее крупным товарам номенклатуры экспорта в САСШ характеризуется следующей таблицей:

Наименование товара	План на 1935 г.	План на 9 месяцев текущего года	Выполнение за 9 месяцев по ценам фоб	Выполнение за 1934 г.	Выполнение за 1933 г.
1. Пиломатериалы	1050,3	443,4	356,7	285	374
2. Антрацит	2509	942	754	2278	1017
3. Льноткани	1290	751,1	959	1011	517
4. Марганцевая руда	1355	637,6	755	1292	686
5. Железная руда	683	324,7	211	332	577
6. Золотая руда	2508	4218,5	3271	1857*	–
7. Шламы** эф.	10 827	7464	7550	1020	–
8. Отходы золотой промышленности	1461	2214	1546	239	–
9. Продукция Дарас	1522	825	602	175	–

Наименование товара	План на 1935 г.	План на 9 месяцев текущего года	Выполнение за 9 месяцев по ценам фоб	Выполнение за 1934 г.	Выполнение за 1933 г.
10. Шламы электрические	616	607	444	177	–
11. Отходы цветной промышленности	573	38	504	78	–
12. Платина	749	1198	746	–	–
13. Чугун	188	106,9	179,6	2	–
14. Спички	374,9	77,8	174,5	286	163
15. Лен трепаный, чесаный и кудель	517	501	331	181[54]	256***
16. Кишки	3181	753	1029,5	970	1541
17. Кожсырье	234	200,2	732	0,6	45
18. Тряпье	480	319	352	421	253,7
19. Икра всех сортов	375	312,5	343	351	262
20. Консервы крабовые	646,7	212,3	191	567	681
21. Медицинские растения	457,1	361,9	256,3	251	–
22. Ковры	192,3	111,6	137	67	196
23. Произведения печати	169	11,2	106	95	95
24. Пушнина	8872,9	4379,7	6459,4	3727	5039
Общее задание на 1935 г.	46,8 млн руб. сиф и 42,5 млн руб. фоб	20 732, 4	27 381, 7	12 386,6	11 702,8
Золотая группа и платина	18 256	16 844,5	14 663	3546	0
Динамика оборота без золотой группы	22 575,8	3877,9	13 718,7	8840,6	11 702,8

\* Руды и рудн[ые] конц[ентраты] (примеч. док.)

\*\* Шлам – 1) взвесь мелких классов полезных ископаемых в воде; 2) порошкообразный продукт, содержащий обычно благородные металлы, выпадающие в осадок при электролизе меди, цинка и других металлов.

\*\*\* Лен трепаный и кудель (примеч. док.).

## 2. Выполнение директивы о переносе операций в Союз.

Необходимо раньше всего отметить, что только с III квартала текущего года началось планирование экспорта по реализации непосредственно Амторгом и по реализации экспортными объединениями в Союзе.

Поэтому не представляется возможным дать анализ в цифровом выражении выполнения этой директивы в разрезе трех первых кварталов текущего года.

Фактический экспорт по непосредственным продажам объединений за указанный выше период по ценам фоб составляет 4087,8 тыс. руб., при общем экспорте, как указано выше, 30 061,1 тыс. руб.

Наиболее крупная сумма оборота по этим операциям падает на:

Союзпушнину	2464,9 тыс. руб.
Экспортлес	443,4 тыс. руб.
Экспортлен	501 тыс. руб.
Лектехсырье	221 тыс. руб.
Разноэкспорт и другие, более мелкие	263 тыс. руб.

Целый ряд экспортных объединений крайне недовольны работой Амторга по вопросу содействия переноса операций в Союз.

Так, например, Союзпушнина отмечает, что участие Амторга в переносе операций в Союз было очень слабым, значительно хуже, чем та же работа Аркоса или торгпредства в Париже. Амторг не подготовил ни одного договора для заключения в Союзе, несмотря на то, что ряд американских фирм интересуется покупкой пушнины выхода будущего (1936 г.), Амторгом не проявлена инициатива по этому вопросу.

Лектехсырье также указывает, что работа была слабой, не проявлена активность в приглашении в Союз фирмы "Пеник", в чем объединение было очень заинтересовано.

Союзпромэкспорт сообщает, что Амторгом было проявлено сопротивление в вопросе содействия переносу операций в Союз. Объединение подтверждает это нежеланием Амторга передать Беку (марганцевая руда) приглашение объединения приехать в Союз. Не проявлена Амторгом инициатива в переносе операций в Союз и по другим товарам Союзпромэкспорта.

Одно только объединение Разноэкспорт в части переноса в Союз по тряпью и конволосу имело содействие Амторга. По этим товарам в Союз приехали представители двух крупных фирм, с которыми и были заключены договора.

### 3. Состояние информации.

Вследствие большой отдаленности наркомат неоднократно обращал внимание Амторга на необходимость посылки объединениям систематической деловой информации по каждому отдельному товару. Рассматривая подробно материал экспортных объединений по этому вопросу, необходимо сделать вывод, что какого-либо значительного перелома в этом вопросе со стороны Амторга нет, положение остается весьма неудовлетворительным.

Лектехсырье в вопросе информации удовлетворено только по сантонину\*. Что касается остальных товаров, то информация о конкурентах, конкурентных ценах совершенно недостаточна.

### 4. Цены и круг фирм.

Союзпромэкспорт не имеет достаточной информации ни по одному из значительной номенклатуры реализуемых им в США товаров. Союзпромэкспорт также не ориентирован о состоянии цен на американском рынке. Больше того, та информация, которая получа-

лась от Амторга, была недоброкачественной и неправильно ориентировала объединение. Так, например, в вопросе реализации марганцевой руды Амторг сообщал, что таковую можно продать в САСШ максимально по 22 ц. Между тем Союзпромэкспорт, при непосредственном заключении договора в Москве, на этот товар выручил цену в 24 ц. В части реализации некоторых товаров отсутствие информации привело к прямому валютному ущербу. Так, например, обстоит дело в вопросе реализации нафталина, платины. Недостаточна была также информация по вопросу реализации кишок. По линии информации Амторга в части жировых товаров обслуживание было крайне слабое.

Союзпромэкспорт. Основной товар этого объединения группа золотоотходов. Несмотря на то, что по этому товару сумма реализации весьма велика, круг покупателей этого товара крайне ограничен, что приводит к монопольному положению одной фирмы. Таково, например, положение фирмы "Америкэн Смелкинг". Фирма, благодаря монопольному положению, стала ухудшать с середины 1935 г. свои условия, и Амторг вынужден был пойти на ухудшение этих условий, так как не обеспечил себя возможностью реализации этих товаров другим фирмам. В части реализации этих товаров (золотоотходы) Амторг проявил целый ряд нарушений инструкции объединений по пробоотбиранию и порядку производства анализов.

Несмотря на значительное перевыполнение плана реализации платины, качественная сторона реализации товара очень неудовлетворительна. Амторг запродавал ряд партий платины фьючерными сделками\* и на этом деле Союз имел значительную валютную недовыручку.

В части реализации золотоотходов необходимо еще отметить, что Амторг в основном ограничивает свою работу запродажами в Нью-Йорке и недостаточно охватывает реализационной работой другие центры Америки.

По химической группе Союзпромэкспорта необходимо отметить следующие недостатки в работе Амторга:

а) Амторг произвел запродажу хромпика\*\* на Канаду, несмотря на предупреждение объединения о заключении монопольного договора с английской фирмой "Калико Принтерс", которой было предоставлено монопольное право на Канаду.

б) В момент повышения цен на нафталин Амторг требовал разрешения на реализацию 2 тыс. т нафталина по ценам более низким, чем объединение выучало на других европейских рынках, и несмотря на предупреждение объединения о том, что на других рынках выручаются более высокие цены, Амторг заключил договор на 1-1,5 тыс. т этого товара по ценам на несколько процентов ниже достигаемых на других рынках.

\* Фьючерные сделки, фьючерсы – заключаемые на биржах срочные сделки купли-продажи сырьевых товаров, золота, валюты и т. д. по ценам, действующим в момент сделки, с поставкой купленного товара и его оплатой в будущем.

\*\* Хромпик – техническое название дихроматов калия и натрия

\* Сантонин – вещество (бициклический терпеноид), содержащееся в листьях и соцветиях цитварной полыни. Противоглистное средство.

Недостаточная информированность Амторга о ценах на американском рынке характеризуется также трактовкой Амторга сульфат-амония по цене 21 долл. за т сиф, в то время как Союзпромэкспорт непосредственно продал этот товар на Америку (1500 т) по цене 25 долл. 75 ц. за т.

Экспортлен. Несмотря на хорошее качество и ассортимент отгружаемого льна, американский рынок все еще недостаточно проработан и охвачен, цены выручаются не выше европейских. Экспортлен признает, что реализационная работа Амторга по льну проводится слабо. Из 1647 т отгруженного льна Амторг продал на 25 ноября с. г. всего 450 т.

Коверкустэкспорт. Экспортное управление НКВТ обсудив 28 ноября с. г. вопрос о работе Амторга [с] товарами признал необходимым считать работу Амторга в I, II и III кварталах 1935 г. совершенно неудовлетворительной. Несмотря на понижение против заявки отгрузки товаров, остатki товаров в Амторге постоянно и значительно увеличивались. На 1 июля сего года остаток составил 80 тыс. долл., а на 1 октября сего года 130 тыс. долл.

Работа Амторга с ф[ирмой] "Геллерт" была неудовлетворительной; фирме предоставлен кредит до 50 тыс. долл., в то время, как по договору максимальный кредит предусмотрен в 7,5 тыс. долл. Фирма обанкротилась и, кроме валютных потерь, Амторг оказался неподготовленным к дальнейшей реализации.

Цены, выручаемые при реализации набойки, были неудовлетворительны.

Реализация ковров проходила также неудачно. Выручившиеся за ковры цены в 1935 г. были ниже цен 1934 г. примерно на 15%.

Экспортное управление, обсудив совместно с Разноэкспортом работу Амторга по товарам указанного объединения, пришло к выводу, что работа Амторга по кишкам была неудовлетворительной. Заключение с фирмой "Хайгерт" договор имел ряд дефектов, вследствие чего договор впоследствии не мог быть выполнен и был расторгнут. Что касается реализации других товаров Разноэкспорта, то по тряпью, кожсырью и конволосу можно считать работу Амторга удовлетворительной. При реализации щетины Амторг не проявил достаточной активности после разрыва с фирмой "Баргер".

Экспортлес. План по балансам не выполнен в связи с тем, что Амторг не сумел достигнуть приемлемых цен. В деле реализации остатков по клепке Амторг не проявил достаточной активности. Отмечается, что обработка рынка по пиломатериалам со стороны Амторга была недостаточной в смысле его изучения и установления связи с другими фирмами помимо фирмы "Доттон".

Минералсиликатэкспорт. В работе Амторга по товарам указанного объединения в 1935 г. имел место ряд ненормальностей.

Амторг дал заявки на отгрузку значительного количества мела и цемента, впоследствии, однако, не сумел этих товаров реализовать. Минеральные товары реализовались Амторгом через недостаточно солидные фирмы ("Шондлер", "Аврора", "Продакт Компани"). С этими фирмами

был заключен ряд сделок на вермикулит\*, мел, диатомит\*\*, тальк и другие товары, однако сделки эти Амторгом не выполнялись. По вермикулиту Амторг предоставил фирме "Шондлер" скидку с цен в 50% по партиям, которые были сданы фирме полтора года тому назад.

Амторг неоднократно изменял сроки и количества отзываемых товаров, чем нарушал возможность своевременно фрахтовать, завозить товары в порты и пр.

Реализация спичек в Амторге проходила чрезвычайно лихорадочно. Так в I квартале 1935 г. было реализовано 13 тыс. а/ящ., во II квартале 45 тыс. а/ящ. и в III квартале 110 тыс. а/ящ., причем в одном сентябре было реализовано 77 тыс. а/ящ., в октябре и ноябре реализации опять почти никакой не было.

Указание Минералсиликатэкспорта о необходимости снизить цены на спички для увеличения реализации Амторгом не было выполнено, что ставило реализацию наших спичек на американском рынке в худшее положение в сравнении с японскими спичками.

Амторг специально обсуждал работу по минералам у т. Розова<sup>49</sup> 16 ноября с. г. и установил следующее: "Учитывая, что применяемые отделом методы реализации товаров в 1934–1935 гг. показали свою несостоятельность и себя не оправдали, считать невозможным в дальнейшем продолжать таким путем реализацию товаров Минералсиликатэкспорта", далее в этом же протоколе констатируется, что "продажа товаров производилась не только несолидным и мало кредитоспособным фирмам, но даже обанкротившимся фирмам, за которыми уже имелась непогашенная ими задолженность".

Лектехсырье. Работа Амторга по товарам номенклатуры этого объединения была крайне ограниченной, несмотря на ряд предложений усилить работу. Имеются сведения, что экспортируемые в Германию медицинские растения реэкспортировались в значительных количествах на Соединенные Штаты.

Никотин. Цены по нему были выручены очень низкие; конкуренции – 66 американских ц., Амторга 58 американских ц. в лучшем случае. Разница в 12%. По этому же товару отмечается неудачная продажа в условиях фоб Ленинград, где выгода дешевого фрахта используется не Амторгом, а покупателем.

Амторг не сумел привлечь по работе [с] товарами Лектехсырья (солодок очищенный и др.) новые фирмы, в частности фирму "Юнг", ранее работавшую в Балтиморе с нашим солодком.

"Международная книга". Кроме значительного невыполнения плана экспорта по этому объединению имелись большие валютные потери в связи с неудовлетворительной работой "Амкниги"<sup>50</sup>. Амторг вернул в Союз товар, который можно было реализовать в США; этот товар был вторично отправлен в Америку.

\* Вермикулит – минерал, теплоизоляционный, звукопоглощающий материал, заполнитель легких бетонов.

\*\* Диатомит – рыхлая кремнистая осадочная горная порода. Применяется в строительстве, пищевой, нефтяной и химической промышленности.

“Международной книге” была возвращена вся макулатура, тогда как ее следовало бы уничтожить на месте.

Отмечается большое количество рекламаций, которые объясняются невыполнением Амторгом заказов клиентов и отправкой этих заказов в Москву четырех, пяти месяцев. Около 400 писем-рекламаций остались без ответа. Вследствие значительно затянувшейся реорганизации “Амкниги” не представилось возможным охватить американский рынок работой непосредственно из Москвы.

Техноэкспорт. Несмотря на то что план реализации чугуна перевыполнен, необходимо признать, что форма реализации чугуна, комиссия, не активизирует реализации этого товара.

Союзушнина. В части реализации товаров этого объединения предполагается невыполнение плана примерно на 1,5 млн руб. Клиентура пушного отдела Амторга в основном состоит из оптово-посреднических фирм; фабриканты и конфекционеры вовлечены в операцию очень слабо. Количественный состав фирм довольно ограниченный. На протяжении всего года в списках покупателей пушного отдела Амторга встречаются почти одни и те же фирмы.

Слабость операций отдела с фабрикантами и другими фирмами, непосредственно работающими с нашими пуштоварами, отражается на мелкой розничной пушнине. Например, отдел в течение второго полугодия не смог добиться реализации зайца-беляка и кошки дикой, хотя спрос на дешевый товар в этом году превалировал.

Что касается выручаемых цен по пуштоварам, то, как правило, по сырым товарам (не облагаемых пошлиной) цена на 5[%], а иногда до 10% выше цен, выручаемых при продаже на Европу.

Что касается номенклатуры переработанных товаров, то нетто выручка при продажах на сиф ниже нетто выручки при продаже на европейский рынок примерно на 15%. Это относится главным образом к беличьим хребтовым мехам и крашеному каракулю.

Вопрос о целесообразности дальнейших продаж мехов и каракуля на рынке сиф должен быть специально обоснован в связи с докладом Амторга.

Приложение.

Выполнение плана экспорта по САСШ.

За 9 месяцев 1935 г. по сравнению с 9 месяцами 1934 г. по объединениям (в тыс. руб.):

Наименование объединения	План на 9 месяцев 1935 г.	Выполнение за 9 месяцев 1935 г.	Фактический экспорт за 9 месяцев 1934 г.
Экспортлес	615,7	731	225
Углеэкспорт	1437,5	1699	1509
Промэкспорт	18 482,6	21 144,9	4415
Минералсиликат	366,9	272,8	283
Техноэкспорт	268,3	164,2	—
Экспортхлеб	586	233	6
Экспортлен	338	511	310
Разноэкспорт	1668,5	1664,5	1051

Наименование объединения	План на 9 месяцев 1935 г.	Выполнение за 9 месяцев 1935 г.	Фактический экспорт за 9 месяцев 1934 г.
Рыболодоэкспорт	644,7	604,8	345
Лектехсырье	583,1	879,6	72
Коверкустэкспорт	432,8	416,5	319
Межкнига и Антиквариат	169,9	113,6	117
Инторгкино	64,2	9,2	62
СФА	—	53,5	40
Союзушнина	6479,9	4403,9	7750
Итого:	32 138,1	32 901,5	11 199

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1561. Л. 1–10. Копия.

## № 59

### Заключение Наркомвнешторга СССР по проекту договора Амторга с фирмой “Редлайн” о продаже спичек в 1936 г.

27 декабря 1935 г.

Считаю необходимым утвердить данный договор\*, причем имею следующие замечания:

1. Срок для опциона\*\* покупателя на 1 тыс. т гросс\*\*\* спичек не совсем устраивает объединение, так как нет уверенности в том, что фирма заберет все спички, которые должны быть заготовлены на III квартал. Желательно, чтобы практически Амторг значительно раньше, хотя бы к 1 мая, установил точно положение со сбытом наших спичек и с намерениями фирмы в отношении опциона и чтобы Амторг поставил в известность объединение.

2. В договоре нигде не указано, что Амторг может влиять на цены, так как по договору фирма не обязана согласовывать цены с Амторгом.

3. Также не указано в договоре, каким путем будут проверяться фактические цены, выручаемые фирмой, а это необходимо хотя бы потому, что фирма обязана предоставлять в распоряжение Амторга 50% разницы между договорной ценой и повышенной ценой, которую может выручить фирма, а Амторг обязан компенсировать фирме разницу в случае понижения цен.

4. Предусмотренное в договоре право Амторга продавать спички с маркой “Редлайн” в случае незабора этих спичек фирмой нужно счи-

\* Договор в деле отсутствует.

\*\* Опцион – право выбора покупателя, получаемое за определенную плату, при котором покупателю предоставляется право купить определенный фьючерный контракт по обусловленной цене с предварительной премией.

\*\*\* Гросс – мера счета (обычно мелких галантерейных и канцелярских предметов) равная 12 дюжинам, т.е. 144 штукам.

тать недостаточным. Необходимо особое письмо от фирмы по этому поводу.

5\*. Расчет 4-месячными векселями фирмы, гарантий же по договору нет. Идя на это ввиду указаний т. Боева о солидности фирмы, нужно, чтобы Амторг тщательно следил за фактической реализацией и соответственно регулировал сдачу помесячных партий спичек.

В целом характер договора таков, что результат реализации спичек будет зависеть в основном от тщательности повседневного наблюдения Амторга за работой фирмы.

С. Салуцкий

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1535. Л. 53. Подлинник.

## № 60

*Из протокола совещания  
у заместителя начальника экспортного управления  
Наркомвнешторга СССР Ленгиеля  
о работе кустарно-художественной конторы  
"Международной книги" в Америке*

15 мая 1936 г.

Не подлежит оглашению.

...\*\* Постановлено:

1. Отметить опоздание на полчаса т. Муравьева и Шарлата.

2. Отметить, что план первого полугодия выполнен только на 30% и что план не обеспечен выполнением. Предложить т. Ангарскому<sup>51</sup> принять необходимые меры к тому, чтобы план полугодия был выполнен. В декадный срок сообщить, какие мероприятия будут для этой цели проведены.

3. Предложить т. Муравьеву передать т. Ангарскому для использования для поездки за границу, в особенности в Америку, необходимый материал для реализации за границей кустарно-художественных изделий.

4. По вопросу об остатках кустарно-художественных изделий в США срочно предложить Амторгу (передать об этом т. Чижаку и сверх того написать т. Боеву) выяснить, какие кустарно-художественные изделия из имеющихся на складах в США могут быть им реализованы и по каким примерно ценам, учитывая, что возврат этих изделий в Союз опять связан с валютными расходами. Тов. Ангарскому во время пребывания в Нью-Йорке специально заняться этим вопросом.

1 июля вновь поставить вопрос об остатках в США.

Тов. Колодному и Муравьеву представить справку, чем объясняется образование столь больших остатков в США и исходя из какого процента рентабельности они были вывезены.

\* Пункт 5 вписан от руки.

\*\* Опущен список присутствовавших.

5. Предложить т. Ангарскому во время поездки в Нью-Йорк и т. Колодному и Муравьеву здесь выяснить возможность распространения в США массового кустарно-художественного товара, учитывая заявление т. Чижака, что можно с большой выгодой и в огромных количествах распространять в США по ограниченному ассортименту простейшие и дешевые игрушки.

Срок для разработки этого вопроса установить 1,5 месяца.

6. Принять к сведению заявление т. Муравьева, что на корошок он добьется понижения цен не менее 12,5%, а на хохломские изделия не менее 5%.

Предложить т. Колодному и Муравьеву специально заняться вопросами цен с тем, чтобы окончательно вопрос был разрешен уже в текущем квартале.

7. Для обеспечения выполнения решения т. Рабиновича о средней рентабельности по кустарно-художественным изделиям впредь отказаться от приема новых товаров от поставщиков по установленным третьим группам с рентабельностью ниже установленного процента по каждой отдельной группе.

8. Обязать т. Муравьева дать список товаров с рентабельностью ниже установленного процента.

9. Ввиду встречающихся у "Международной книги" затруднений с реализацией палехских изделий, дать предложение, на каких условиях и с какой скидкой эти изделия могут быть реализованы.

Председатель Ленгиель

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1523. Л. 71-72. Подлинник.

## № 61

*Из протокола совещания в объединении  
"Международная книга-Антиквариат"  
о работе в США по сбору рекламы*

15 мая 1936 г.

Не подлежит оглашению.

\*...1. О работе с рекламными агентствами.

Для разворота работы по сбору объявлений в Америке установить деловую связь с разными фирмами и агентствами-конторами объявлений.

2. О приеме реклам по ширпотребу.

Руководствоваться по данному вопросу указаниями НКВТ, а именно: разрешается принимать и помещать рекламу от иностранных фирм по той части ширпотреба, которая или импортируется, или предполагается к импорту в 1936-1937 гг. Соответствующий список может быть получен в Наркомвнешторге.

\* Опущен список присутствовавших.

Что же касается тех предметов, которые к импорту не предполагаются, то помещение о них рекламы в советской печати считать неудобным. Нежелательно указание цены изделий ширпотреба.

3. О сборе рекламы в других городах САСШ, кроме Нью-Йорка.

Просить Амторг организовать работу по сбору объявлений в пунктах, которые не охвачены Фингером. В случае его отказа от этой работы (в необрабатываемых районах) изыскать возможность привлечения для этой работы других фирм.

Просить т. Ангарского договориться о порядке расчетов по работе в новых пунктах (районах).

4. О тарифе в газетах.

Признать на основе материалов, представленных т. Чижаком, что тариф на советские газеты высок. Этот вопрос дополнительно проработать в декадный срок.

5. Выполнение плана.

Обратить внимание Амторга на невыполнение плана I квартала и апрель месяц 1936 г. (50% плана). Просить т. Ангарского лично заняться этим вопросом.

Старший консультант управления Линденбратен

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1523. Л. 73. Подлинник.

## № 62

*Из протокола совещания  
у начальника экспортного управления  
Наркомвнешторга СССР Ф. Рабиновича  
о реализации кустарно-художественных изделий в США*

23 мая 1936 г.

Не подлежит оглашению.

... \*Постановили:

1. Подтвердить постановление т. Ленгиеля: стремиться к максимальной продаже кустарно-художественных изделий, находящихся на складе. Тов. Ангарскому в бытность в США специально заняться этим вопросом и установить, какие изделия не могут быть реализованы в США по приемлемым ценам. Эти изделия вернуть в Союз.

Поручить Межкниге особо разрешить вопрос об экспорте в США массового количества кустарных изделий ограниченного ассортимента.

2. Запретить Межкниге впредь отправлять в США незапроданный товар. Разрешить хранить на складе только образцы.

Председатель Ф. Рабинович

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1523. Л. 76. Подлинник.

\* Опущен список присутствовавших.

## № 63

*Письмо исполняющего обязанности  
поверенного в делах США Лоу В. Гендерсона  
директору экономической части Наркоминдела СССР  
Б.Д. Розенблюму  
об американских пошлинах на советский уголь*

8 июля 1936 г.

Дорогой г-н Розенблюм,

ссылаясь на наш разговор относительно пошлины, налагаемой на уголь, ввозимый в США из Советского Союза, я неформально и только для Вашей конфиденциальной информации могу сказать Вам, что по моим сведениям государственный департамент рассматривает в настоящее время возможность постановки на следующей сессии Конгресса вопрос об отмене законодательной акции по меньшей мере дискриминационных постановлений этой пошлины. Вы, конечно, понимаете, что невозможно предпринять, какая акция может быть предпринята Конгрессом<sup>52</sup>.

Уважающий Вас

Лоу В. Гендерсон, и. о. поверенного в делах США

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3474. Л. 60. Копия.

## № 64—65

*Переписка заместителя наркома иностранных дел СССР  
Н.Н. Крестинского  
с временно исполняющим обязанности  
поверенного в делах США  
Лоу В. Гендерсоном  
о продлении торгового соглашения  
между США и СССР от 13 июля 1935 г.*

9—13 июля 1936 г.

## № 64

*Письмо Лоу В. Гендерсона*

9 июля 1936 г.

Ваше превосходительство.

Я имею честь сослаться на наши недавние переговоры относительно продления соглашения от 13 июля 1935 г. о торговых отношениях между США и СССР и просить Вас информировать меня о стоимости

продуктов почвы и промышленности США, которые правительство СССР намеревается закупить в США в течение ближайших 12 месяцев для экспорта в СССР.

Примите, Ваше превосходительство, уверения в моем наивысшем уважении.

Врио поверенного в делах США

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3474. Л. 61. Копия

## № 65

*Письмо Н.Н. Крестинского*

13 июля 1936 г.

Господин поверенный в делах.

В ответ на Ваш запрос относительно предполагаемых закупок СССР в США в течение ближайших 12 месяцев я имею честь информировать Вас, что по информации, полученной мною от Народного комиссариата внешней торговли хозяйственные организации СССР намерены закупить в США в течение ближайших 12 месяцев американских товаров на сумму не менее 30 млн долл.<sup>53</sup>

Примите, г-н поверенный в делах, уверения в моем наивысшем уважении.

Зам. народного комиссара по иностранным делам

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3474. Л. 62. Копия.

## № 66

*Приветственное письмо государственного секретаря США*

*К. Хэлла*

*в связи с выходом первого номера  
советско-американского приложения  
к "Джорнал оф Коммерц"*

Не ранее 13 июля 1936 г.\*

Я рад, что имею удобный случай сказать несколько слов о наших торговых отношениях с Советским Союзом в связи с выходом в свет советско-американского приложения к "Джорнал оф Коммерц".

Американское правительство предприняло решительные усилия для расширения каналов международной торговли и тем самым положило основание для поощрения мирных отношений между нациями, стремясь своей программой внешней торговли восстановить и расширить взаимно выгодную торговлю между Соединенными Штатами и остальным миром.

\* Датируется по тексту документа.

В соответствии с этой программой США заключили 13 июля 1935 г. торговое соглашение с Советским Союзом. В обмен на обязательство со стороны советского правительства, осуществляющего монополию внешней торговли, увеличить покупки американских товаров в течение 12-ти предстоящих месяцев, Соединенные Штаты Америки согласились распространить на Советский Союз таможенные уступки, предоставленные в торговых соглашениях, заключенных с другими странами, за исключением Кубы. Действие этого соглашения было продлено еще на один год путем обмена нотами от 11 июля 1936 г. Советское правительство обязалось закупить за этот период американских товаров на сумму не менее 30 млн долл.

Со времени подписания соглашения от 13 июля имело место весьма удовлетворительное увеличение торговли между САСШ и Советским Союзом. Наш экспорт в Советский Союз увеличился с 16 840 тыс. долл. за 12-месячный период, кончая 13 июля 1935 г., до 36 026 тыс. долл. за тот же период, кончая 13 июля 1936 г., в то время как импорт из Советского Союза повысился в соответствующий период с 14 031 тыс. долл. до 20 702 тыс. долл.

Предусматривая увеличение товарооборота между САСШ и Советским Союзом, торговое соглашение создает прочную базу для развития американско-советской торговли. Я надеюсь, что эта торговля будет и впредь развиваться к взаимной выгоде обеих стран.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3474. Л. 44-45. Копия.

## № 67

*Из протокола совещания*

*у начальника экспортного управления*

*Наркомвнешторга СССР Ф.Я. Рабиновича*

*о приезде в СССР представителей фирмы "Воррен и К"*

15 августа 1936 г.

... \*Слушали: Сообщение т. Раховского. При заключении договора в Нью-Йорке с фирмой "Воррен и К" на 2250 тыс. т антрацита (36 350 тыс. руб.) Амторг и я сочли необходимым пригласить руководителей фирмы совершить поездку в СССР в качестве наших гостей. По этому приглашению 20 сего месяца в Москву приезжают фактический глава фирмы и совладелец ее г-н Освальд с женой. Они имеют в виду пробыть в Союзе около месяца и совершить поездку по Кавказу и Крыму.

На основании сметы Интуриста и с учетом наших расходов по приему их в Москве эта поездка должна обойтись приблизительно в 15-20 тыс. руб.

Придавая большое значение соответствующему приему приезжающих представителей фирмы для наших дальнейших взаимоотношений с ней по работе в США, прошу разрешить израсходовать эту сум-

\* Опущен список присутствовавших.

му за счет увеличения установленной для нас сметы по представительским расходам на 1936 г.

Постановили: разрешить Союзуглеэкспорту израсходовать сверх установленной для Союзуглеэкспорта сметы на представительские расходы на 1936 г. необходимые средства для приема в Союзе представителей фирмы "Воррен и К" с тем, чтобы эти расходы не превышали 20 тыс. руб.

Начальник экспортного управления НКВТорга Рабинович

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1523. Л. 124. Копия.

## № 68

### Письмо внешнеторгового объединения Экспортхлеб в Наркомвнешторг СССР о продаже советских крабовых консервов в США

15 ноября 1936 г.

При сем посылаем на Ваше рассмотрение и утверждение договор с фирмой "Вайта Фуд К", Нью-Йорк, на продажу нами последних 50 тыс. ящиков крабовых консервов выработки текущего сезона для реализации на американском рынке\*.

По существу этого договора считаем необходимым разъяснить Вам нижеследующее:

1. Заключением настоящего договора мы вносим коренные изменения в практику нашей работы по реализации наших крабовых консервов в США, заключающиеся в том, что: во-первых, мы целиком и полностью переносим реализацию этого товара в СССР, т.е., согласно договору, покупатель принимает от нас товар качественно и количественно, а также рассчитывается с нами за таковой на базисе фоб Владивосток. Таким образом, следует считать, что этот договор нами заключен полностью в соответствии с новыми методами работы (перенос операций в Союз), и, во-вторых, при калькуляции указанной в договоре цены мы исходили из фактических реализационных цен на японские крабовые консервы в момент ведения переговоров с фирмой в Нью-Йорке (9 ноября 1936 г.), принимая во внимание суммы расходов, кои мы фактически имели в прошлом.

2. Следующим достижением, полученным нами в результате заключения этого договора, мы считаем тот факт, что, сдавая окончательно качественно и количественно товар во Владивостоке, мы не несем дальнейшей ответственности за товар, как мы это делали в прошлые годы.

Что касается п. 2 договора, в котором указывается на нашу гарантию в том, что наши крабовые консервы будут соответствовать всем требованиям Министерства земледелия в отношении данного товара, а также пункта, возлагающего на нас ответственность за правильность

\* Договор в деле отсутствует.

маркировки и этикетки банок в соответствии с законами американской таможни, то они (эти пункты договора) не представляют для нас опасности в смысле материального ущерба, так как таковые требования нам хорошо известны и мы в течение шести лет экспорта наших крабовых консервов в США никогда не сталкивались с недоразумениями в этом отношении.

3. Платеж предусмотрен нами путем открытия покупателем аккредитива в Госбанке, Москва через "Чейз Нэшинэл Банк" или другой первоклассный банк в Нью-Йорке с выплатой денег против вручения нами отгрузочных документов отделению Госбанка во Владивостоке.

4. Что касается п. 4 договора, указывающего на то, что в случае повышения ставок фрахта больше чем на 10% мы должны будем принять это превышение (сверх 10% на свой счет), мы должны сообщить Вам, что этот пункт может фактически коснуться лишь 10 тыс. ящиков, т.е. 20% общего количества, проданного по договору товара, которые, согласно договору, должны быть отгружены в феврале 1937 г., и 15 тыс. ящиков, отгруженными нами в октябре в адрес Амторга еще до окончания нами переговоров с фирмой "Вайта Фуд" через Шанхай, по каковой отгрузке мы имеем расходы в советской валюте за фрахт Владивосток-Шанхай.

5. До настоящего времени мы в течение последних шести лет реализовали наши крабовые консервы через фирму "Юнион Колд Сторейдж" (их агентов в Нью-Йорке "Тапман Тарлоу") на основании монопольного комиссионного договора.

Таким образом, продавая в текущем году фирме "Вайта Фуд" все намеченное нами количество крабовых консервов для американского рынка, мы фактически сохраняем в этом отношении существовавший до сих пор порядок реализации наших крабовых консервов на американском рынке через одну фирму (монопольный договор). Следует отметить, что по условиям продажи крабовых консервов в США, в целях серьезного развития сбыта этого товара там, является необходимым, чтобы сбытом этого товара занималась одна фирма, а не несколько, так как в противном случае создается вредная делу сбыта наших крабовых консервов конкуренция.

Следует также отметить, что реализация японских крабовых консервов в США производится также одной фирмой в лице Ассоциации импортеров японских крабовых консервов, контора которой находится в Нью-Йорке.

Для Вашего сведения сообщаем, что с фирмой "Вайта Фуд" мы работаем в течение 7-8 лет по нашим рыбоикорным товарам. Это одна из крупнейших рыбоикорных фирм США, она связана с крупнейшими банками и всегда аккуратна в своих платежах. Никаких недоразумений у нас с нею не было.

Мы вынуждены были переменить фирму, так как прежняя фирма "Тапман Тарлоу" ("Юнион Колд Сторейдж") не соглашалась принять наши условия продажи (фоб), а также не давала нам цены, которые нам удалось получить от фирмы "Вайта Фуд".



№ 69

*Из протокола совещания  
у заместителя начальника экспортного управления  
Наркомвнешторга СССР Ленгиеля  
о заключении договора с американской фирмой "Вайта Фуд"*

25 ноября 1936 г.

Слушали: представленный Экспортхлебом договор с фирмой "Вайта Фуд" на продажу последних 50 тыс. ящиков крабовых консервов выработки сезона 1936 г. для реализации в США.

Согласно пунктам договора и дополнительному к нему письму, Экспортхлеб продает фирме "Вайта Фуд" 50 тыс. ящиков (т.е. все количество крабовых консервов, намеченное к экспорту в США) крабовых консервов по цене фоб Владивосток 13 американских долл. за ящик фенси и 10,25 долл. за ящик эгрейд, исчисленных на основе фактических цен брутто на японскую продукцию.

Товар качественно сдается покупателю во Владивостоке или, в случае отсутствия представителя покупателя там к моменту отгрузки, отгружается согласно сертификатам госинспекции НКВТ по качеству.

Договор заключается сроком на один год с предоставлением покупателю опциона на возобновление этого договора для продукции 1937 г., причем свой окончательный ответ в отношении цен и количества продукции 1937 г. покупатель должен дать не позднее 15 сентября 1937 г.

Платеж за отгруженные крабовые консервы – путем открытия покупателем аккредитива через "Чейз Нэшинэл Банк" Нью-Йорк в Госбанке Москвы с оплатой против вручения нами отгрузочных документов отделению Госбанка во Владивостоке.

Постановили: договор Экспортхлеба с фирмой "Вайта Фуд" от 9 ноября 1936 г. утвердить\* с тем, что 1) добавляется условие о переходе на покупателя всей ответственности с момента погрузки на пароход; 2) исправляется наименование объединения и пункт об арбитраже.

Председатель Ленгиель

\* Далее текст вписан от руки.

№ 70

*Из протокола совещания в импортном управлении  
Наркомвнешторга СССР  
по проверке договора с американской фирмой "Гартфорд"*

26 ноября 1936 г.

...\* Слушали: с американской фирмой "Гартфорд" заключен договор на получение технической помощи для стекольного производства. Оплата 90 тыс. долл.

Помимо техпомощи было у фирмы закуплено разного рода оборудования для стекольной промышленности, как для системы НКЛегпрома, так и для НКПищепрома. Завезенное оборудование используется на стекольных заводах. Часть машин системы "Гартфорд" освоены отечественными заводами (завод Стекломашина). На заводах фирмы находились советские специалисты, командированные НКЛегпромом. Командированным товарищам были предоставлены соответствующие условия для изучения технических вопросов.

Нет надлежащего наблюдения за получением Амторгом от фирмы в течение пятилетнего периода усовершенствований, внесенных фирмой в оборудование, закупленное у фирмы.

Постановили: 1. Так как на сегодняшнее совещание явился только представитель Главстекла НКЛегпрома и поэтому информация касалась использования техпомощи системой НКЛегпрома, считать необходимым созвать вторичное совещание с обязательным участием представителя НКПищепрома – Главконсерва.

2. Просить представителя НКЛегпрома т. Гурфинкеля представить Технопроимпорту письменный краткий отчет об использовании договора с фирмой "Гартфорд" и о положении с завезенным оборудованием названной фирмы.

3. Обратиться в Амторг с запросом об определении, какие усовершенствования внесены фирмой в закупленное оборудование с тем, чтобы таковые затребовать от фирмы для пересылки их заинтересованным организациям.

Председатель Шифрин

№ 71

*Договор Амторга с фирмой "Франк Киллиани" о поставке  
оборудования для производства резиновых изделий*

30 декабря 1936 г.

I

Франк Киллиани, обладатель патента № 38551, заявленного в СССР и касающегося оборудования, предназначенного для производ-

\* Опущен список присутствовавших.

ства резиновых изделий из латекса\* посредством макания, изобретенного Фредом Киллиани, изъявляет согласие представить Амторгу:

- а) один полный комплект всех рабочих чертежей (на кальке);
- б) спецификация материалов с указанием торговых марок, а также, если возможно, химических и физических свойств материалов, применяемых при изготовлении машин;
- в) подробное описание машины, сведения в отношении изготовления машин, заключающие в себе указанное выше изобретение, заявленное по патенту в СССР № 38551, а также все современные изменения и улучшения, так же как и те изменения и улучшения, которые будут иметь место в будущем по указанной машине в процессе работы и изготовления изделий;
- г) известные химические формулы изготовления латексных растворов для производства этих изделий из латекса;
- д) все необходимые сведения и инструкции, касающиеся производства изделий из латексных растворов;
- е) все необходимые сведения и инструкции, касающиеся работы на указанной машине;
- ж) общую схему расположения установки для подготовки латекса, производства изделий (с указанием необходимых площадей), осмотра, испытаний, упаковки, хранения и т.д.

## II

Амторгу или его уполномоченному предоставляется право строить и работать на одной или больше машинах в СССР, а также распространять произведенные на этих машинах изделия, но только в пределах СССР.

## III

Киллиани соглашается представить такую дополнительную информацию по спецификации, которая может быть потребована Амторгом или его уполномоченным при заказе машины в Соединенных Штатах или производстве в СССР для изготовления 1300 gross изделий как минимум за 24 ч.

Машина должна производить изделия толщиной от 0,01 до 0,03 мм по всей длине в зависимости от применяемого раствора. Толщина в 0,03 мм гарантируется в случае применения латексного раствора по рекомендации Киллиани.

## IV

Киллиани соглашается прислать компетентного человека, опытного в изготовлении и работе указанной машины в СССР, для помощи заводу в СССР в период монтажа и установки машины, в рабочем состоянии и испытании машины в продолжении трех месяцев.

Амторг оплачивает путевые расходы указанного человека, в том числе расходы по гостинице, питанию и прочему в продолжении его пребывания в СССР, а также зарплату в размере 100 долл. в неделю.

\* Латекс – млечный сок растений.

## V

Киллиани соглашается в том, что, если Амторг или его представитель изъявит желание послать своих сотрудников в Америку для получения необходимой информации по всему процессу производства, как например, подготовка латекса в таком виде, как это делается или сделано на заводе Киллиани, по таким материалам, информация которых доступна или имеется в распоряжении Киллиани, химические анализы, исследования или испытания, хранение изготовленных изделий и весь процесс работы на указанной машине – Киллиани окажет полное содействие этим сотрудникам в получении такой информации и инструкции в производстве и в работе указанной машины и даст им возможность работать на указанной машине, установленной на заводе, а также в лабораториях и ознакомить их с подготовкой латекса и всеми другими материалами.

Амторг оплачивает все расходы и зарплату сотрудникам, 2 человека\*, которые будут отправлены на завод Киллиани для указанной выше цели. Число сотрудников, которые будут посланы на завод Киллиани, не должно превышать 5 человек, а продолжительность пребывания на заводе не должна превышать трех месяцев для каждого человека.

## VI

Рабочие чертежи машины, спецификация материалов, рабочие инструкции в четырех экземплярах, рекомендуемые списки производителей машины, поставщиков материала, частей, вспомогательного оборудования, а также приспособления для измерения, испытаний, контроля и осмотра, фундаментные чертежи, монтажные чертежи и общая схема расположения оборудования со всеми размерами и потребными площадями должны быть представлены Амторгу в течение одного месяца, но не позже 1 февраля 1937 г.

## VII

Первая группа сотрудников проектируемого в СССР завода должна начать подготовку на заводе Киллиани и немедленно после своего прибытия.

## VIII

За все указанные выше материалы, информации, техническую помощь, монтаж и пуск машины в работу в СССР Амторг или его представитель соглашаются уплатить Франку Киллиани сумму 60 тыс. долл. в дополнение к оплате, которая указывается в § 4 этого соглашения.

## IX

Стоимость машины, подобно той, которая работает на заводе Киллиани в Акроне, Огайо, должна быть указана в спецификациях при за-

\* Приписано от руки.

казе, включая все вспомогательное оборудование для измерения, контроля, испытаний и автоматической упаковки, а также оборудование для кондиционирования воздуха, заказы по которым должны быть выданы Амторгом по получению всех указанных выше материалов непосредственно поставщикам, и не должна превышать стоимость в 35 тыс. долл.

## X

Киллиани гарантирует, что изделия, произведенные в СССР на заказанной машине в том случае, если подготовка раствора латекса такая, как рекомендуется Киллиани, а также воздух, влага и все другие условия будут в соответствии с инструкциями, переданными Киллиани, изделия будут такого же качества, какие имеют изделия завода Киллиани в Соединенных Штатах, Акрон, и толщина изделий по всей длине не будет превышать 0,03 мм, для чего специальные усовершенствования и приспособления будут обеспечены в виде подготовки чертежа и спецификации, которые будут представлены при заказе машин.

Киллиани гарантирует, что разрывное усилие изделий, произведенное на указанной машине из латекса, подготовленного в соответствии с инструкциями, переданными Киллиани, будет 350 кг на см<sup>2</sup>.

## XI

Условия платежа должны быть следующие:

а) за машину, в случае, если она будет заказана и поставлена через Киллиани, платеж против отправочных документов;

б) за чертежи и техническую помощь: 50% от указанной суммы при предоставлении всех чертежей, спецификаций материалов, спецификаций на контрольно-измерительные приборы и т.д., а также списка поставщиков оборудования и материалов, необходимого для производства, установки и работы машины, а также осмотра и испытаний изделий.

25% уплачивается после прибытия советских инженеров на завод Киллиани в начале их подготовки, но, во всяком случае, не позже 1 апреля 1937 г.

25% после производства испытательного пуска установки при обычных рабочих условиях в СССР и после выпуска готовых изделий с машины и после того, когда будет найдено, что качество произведенных изделий в точности соответствует качеству изделий, произведенных на заводе Киллиани в Акроне на таких же машинах.

## XII

Киллиани соглашается не допустить, или компенсировать Амторгу или его представителю, каких бы то ни было убытков или ущерба, возникающего вследствие претензий или иска за нарушение патентных прав, касающихся указанного оборудования, и примет на себя защиту против всяких исков и оплатит всю стоимость и расходы, связанные с этим.

К этому соглашению должен быть приложен обычный заказ Амторга, содержащий все указанные условия и положения.

Амторг: Баяр, Богдан

В присутствии Джозефа Михаэма, Люриса Гринблума

Подписано Франк Киллиани

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1999. Л. 7-9. Копия.

## № 72-73

*Обмен нотами между правительством СССР  
и правительством США  
об урегулировании долговых претензий и претензий  
на национализированное имущество*

7 января 1937 г.

## № 72

*Нота временного поверенного в делах США в СССР  
Л.В. Гендерсона народному комиссару иностранных дел СССР  
М.М. Литвинову*

Господин народный комиссар,

имею честь сообщить Вам, что согласно пониманию правительства Соединенных Штатов правительство Союза ССР на основании и с момента образования Союза Советских Социалистических Республик и принятия Конституции СССР 1923 г. считает Союз Советских Социалистических Республик получившим право располагать находящимися за границей имуществами, правами или интересами всех объединений и обществ, которые были до того времени национализированы декретами союзных республик или их предшественниками.

Далее, правительство Соединенных Штатов понимает, что в цели и намерения правительства Союза Советских Социалистических Республик входило передать правительству Соединенных Штатов в числе прочих сумм все суммы, которые причитаются или могли бы быть признанными причитающимися не только Союзу Советских Социалистических Республик, но также союзным республикам Союза ССР или их предшественникам от американских граждан, включая корпорации, компании, общества или ассоциации, а также претензию Русского Добровольного флота к Соединенным Штатам, находящуюся на судебном рассмотрении в Претензионной палате Соединенных Штатов, и что правительство Союза Советских Социалистических Республик отказалось от всех подобных сумм и уступило их правительству Соединенных Штатов в силу ноты, адресованной Вами президенту Соединенных Штатов 16 ноября 1933 г.

Не откажите в любезности подтвердить правильность понимания правительством Соединенных Штатов в связи с настоящим делом законов Российской Социалистической Федеративной Советской Республики, Конституции и законов Союза Советских Социалистических Рес-

публик и намерений и целей правительства Союза Советских Социалистических Республик в отношении упомянутой выше передачи.

Остаюсь, г-н народный комиссар, преданный Вам  
Лоу В. Гендерсон, временный поверенный в делах США

*Сборник действующих договоров. М., 1955. Вып. X. С. 23–25.*

### № 73

*Нота народного комиссара иностранных дел СССР  
М.М. Литвинова  
временному поверенному в делах США в СССР  
Л.В. Гендерсону*

Господин поверенный в делах,

в ответ на Вашу ноту от 7 января 1937 г. имею честь сообщить Вам, что правительство Союза Советских Социалистических Республик на основании и с момента образования Союза Советских Социалистических Республик и принятия Конституции Союза Советских Социалистических Республик 1923 г. считает Союз Советских Социалистических Республик получившим право располагать находящимися за границей имуществами, правами или интересами всех объединений и обществ, которые были до того времени национализированы декретами союзных республик или их предшественниками.

Далее, Вам сообщается, что в цели и намерения правительства Союза Советских Социалистических Республик входило передать правительству Соединенных Штатов в числе прочих сумм все суммы, которые причитаются или могли бы быть признанными причитающимися не только Союзу Советских Социалистических Республик, но также союзным республикам Союза ССР или их предшественникам от американских граждан, включая корпорации, компании, общества или ассоциации, а также претензию Русского Добровольного флота к Соединенным Штатам, находящуюся на судебном рассмотрении в Претензионной палате Соединенных Штатов, и что правительство Союза Советских Социалистических Республик отказалось от всех подобных сумм и уступило их правительству Соединенных Штатов в силу ноты, адресованной мной президенту Соединенных Штатов 16 ноября 1933 г.

Поэтому я имею честь подтвердить правильность понимания, как оно изложено в Вашей ноте от 7 января 1937 г., правительством Соединенных Штатов в связи с настоящим делом законов Российской Социалистической Федеративной Советской Республики, Конституции и законов Союза Советских Социалистических Республик и намерений и целей правительства Союза Советских Социалистических Республик в отношении упомянутой выше передачи.

Остаюсь, господин поверенный в делах, преданный Вам  
М. Литвинов, народный комиссар иностранных дел  
Союза Советских Социалистических Республик

*Сборник действующих договоров. М., 1955. Вып. X. С. 23–25.*

### № 74–75

*Докладные записки заместителя председателя правления  
Госбанка СССР А. Сванидзе  
генеральному секретарю ЦК ВКП(б) И.В. Сталину  
и председателю Совнаркома СССР В.М. Молотову  
о продаже золота в США*

10 января – не ранее 15 апреля 1937 г.

### № 74

*Докладная записка\* о реализации золота  
через лондонское отделение американского “Чейз Банка”<sup>54</sup>*

10 января 1937 г.

Вечером 5 января сего года Наркомфин СССР сообщил мне, что им подготовлены для реализации за границей 5 т золота.

В соответствии с моей договоренностью с управляющим конторой “Чейз Банка” в Лондоне 8 января под это золото, еще находящееся в СССР, Государственный банк получил авансом от “Чейз Банка” 25% стоимости золота, т.е. 250 тыс. английских фунтов.

8 января это золото было погружено в ленинградском порту на теплоход “Сибирь”. По моей телеграмме о состоявшейся погрузке на теплоход “Чейз Банк–Лондон” дополнительно 9 января уплатил Государственному банку авансом 750 тыс. английских фунтов. Таким образом, под золото, еще находящееся в СССР, мы получили от “Чейз Банка–Лондон” в течение двух дней 1 млн английских фунтов.

Теплоход “Сибирь” вышел из Ленинграда в Лондон 9 января сего года. Об этой операции сообщая для Вашего сведения.

А. Сванидзе

*РГАСПИ. Ф. 82. Оп. 2. Д. 777. Л. 1. Подлинник.*

### № 75

*Докладная записка о реализации золота  
через иностранные банки*

Не ранее 15 апреля 1937 г.\*\*

Совершенно секретно.

Считаю необходимым довести до вашего сведения нижеследующее:

\* На документе имеются пометы: “Наркомфин возражал против этой операции? Молотов”; “Никаких возражений нет, так как эта операция проведена совместно НКФ и Госбанком во исполнение постановления Политбюро. Кругликов. 15 января 1937 г.”.

\*\* Датируется по смежным документам дела.

У нас имеется в Лондоне 30 т непроданного золота, из которых заложено у "Чейз Банка" 15 т. Кроме того, находится в пути 12,5 т незаложенных и непроданных\*. Как я вам сообщал, у нас имеется договоренность с "Банк де Франс" о покупке им нашего металла<sup>55</sup> со сдачей в Лондоне в размере 10 т. Эта сделка будет оформлена в ближайшие 2–3 дня. После этого у нас останется в Лондоне незаложенных и непроданных 17,5 т. Мы имеем возможность немедленно заложить их у "Чейз Банка". Но если в связи с предложением Моргентау вы сочтете это неудобным, то было бы целесообразно предложить как эти 17,5 т, так и 15 т заложенных у "Чейз Банка", а всего 32,5 т к покупке или залогу федеральному резервному банку в Нью-Йорке через т. Уманского.

Кроме того, спешу уведомить вас также о нижеследующем:

а) Наш представитель в Лондоне т. Ежов уведомил нас по телефону о том, что он вызван для разговора в "Банк оф Ингланд";

б) В закрытой телеграмме из Валенсии сообщают, что от нас ждут во второй половине апреля перевода еще 20 млн долл. и в мае 40 млн долл.

P.S. Ввиду срочности вопроса и занятости т. Кругликова письмо направляется без его подписи.

С товарищеским приветом А. Сванидзе

РГАСПИ. Ф. 82. Оп. 2. Д. 777. Л. 68. Подлинник.

## № 76

### Из отчета Амторга о реализации спичек в 1936 г.

18 января 1937 г.

Планом реализации на 1936 г. предусматривалось продать 1575 gross спичек. Фактическая реализация составила 910 gross, или 57,7% к плану.

Это обстоятельство обязывает нас особо подробно остановиться на состоянии рынка в 1936 г. Это тем более необходимо, что спичечная контора Разноэкспорта в своем обзоре за III квартал 1936 г. заранее сводит причины невыполнения Амторгом плана по спичкам к недостаточному вниманию со стороны Амторга к этому делу.

### Потребление спичек (безопасных) в США

По данным таможенной статистики, потребление спичек (безопасных) за последние пять лет колеблется между 8 и 11 млн gross в год. Из этого количества местная промышленность вырабатывает около 6 млн gross. Выпуск продукции местной промышленности (6 млн) остается почти неизменным начиная с 1931 г. В то же время потребление безопасных спичек из года в год сокращается. Сокращение это идет главным образом за счет уменьшения импорта.

\* Предложение подчеркнуто.

Достаточно проследить за цифрами импорта спичек в США за последние восемь лет (1929–1936 гг.), чтобы в этом убедиться. Против импорта больше 10 млн gross в 1929 г. и 3 с лишним млн gross еще в 1932 г. и 4 млн gross в 1933 г. мы имеем завоз всего лишь 2,3 млн gross для 1935 г. и 1,9 млн gross для 1936 г. Как видно, завоз 1936 г. составляет всего 17,9% к 1929 г.

В то же время выработка спичек-книжечек возросла с 50 млрд книжек в 1929 г. до 82 млрд книжек в 1935 г., т.е. на 64%. Характерно отметить, что за этот же период (1929–1935 гг.) выработка всех видов спичек из дерева сократилась с 330 млрд спичек в 1929 г. до 286 млрд спичек в 1935 г., т.е. на 14%.

Сравнивая размер импорта для потребления спичек в США за последние 4 года со средним импортом спичек за последние 8 лет, мы видим, что в 1936 г. импорт в США составляет всего лишь 48,7%, или сократился против средней за 8 лет на 2 млн gross...\*

Нет, по-видимому, надобности останавливаться на причинах вытеснения с рынка безопасных спичек в коробках. Причины эти общеизвестны и в основном сводятся к: бесплатной даче книжечек при продаже сигарет, введению газовых плит, зажигающихся без спичек, наличию во всех последних моделях автомобилей зажигалок, меньшему объему книжечек и т.д.

Необходимо, однако, отметить, что наряду с этими факторами, действующими в сторону сокращения импорта безопасных спичек, со стороны американских фабрикантов и правительства принимается ряд мер в этом направлении. Достаточно отметить размер пошлины и акциза, взимаемых за безопасные спички и определяющихся в 27,5–28 ц. с gross спичек, который был введен начиная с июня 1934 г.

В то же время местные фабриканты через спичечный институт и другие организации непрерывно организуют общественное мнение против потребления импортных спичек и наряду с этим выпускают спички специальных марок, которые продаются по пониженным ценам. Это обстоятельство вынуждало импортеров, конкурирующих, с одной стороны, с местной промышленностью, а с другой стороны, между собой, из года в год снижать цены на импортные спички. Этот факт наглядно виден даже из цен, заявляемых в таможене при ввозе товара в США.

Начиная с 1931 г. цена (заявленная таможене) на шведские спички снизилась с 47 ц. до 22,3 ц. в 1935 г.; цена на японские спички соответственно снизилась с 27,3 ц. до 16,9 ц.; цена для всех остальных стран снизилась до 15,5 ц. с 30,7 ц. в 1931 г.

В результате повышения пошлины и акциза в 1934 г. и снижения цены на спички из года в год процент одной лишь пошлины к стоимости спичек составляет 109% в 1935 г. против 45% в 1931 г. ...\*\*

\* Опущена таблица потребления импортных спичек в США.

\*\* Опущена таблица потребления импортных спичек в США за 1931–1935 гг.

Невзирая на сокращение потребления безопасных спичек в США и значительное сокращение импорта спичек для США за последние годы, удельный вес СССР в продаже спичек не только не уменьшился, но значительно возрос. Доля СССР увеличилась как по линии фактических продаж, так и в процентном отношении к фактическому потреблению населением США безопасных экспортных спичек. Как это видно из таблицы № 3, в 1934 г. было завезено для потребления 2890 тыс. gross, и наш удельный вес, по таможенным данным, составил всего лишь 26,4% против 52% для японцев, имеющих всего лишь 19,5%.

Если исключить из цифр завоза за последние три года импорт из Швеции, продающей свои спички местным фабрикантам – “Дэймонд Матч Компани”, то удельный вес наших продаж спичек в США (фактически уплаченная пошлина, т.е. ушло на рынок) составляет 63,6% за последние три года. Удельный же вес СССР для 1936 г. составляет 68,1%, принимая наши продажи за 910 тыс. gross, или 98,8%, если к фактическим нашим продажам за 1936 г. прибавить проданные в декабре 1935 г. 410 тыс. gross, фактически попавших на рынок в 1936 г.\*

Л. Чижак

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1329. Л. 29–33. Копия.

## № 77

### Отчет о реализации товаров внешнеторгового объединения “Международная книга – Антиквариат” в США за 1936 г.

18 января 1937 г.

Не подлежит оглашению.

Номенклатуру товаров Межкниги, реализуемую в Соединенных Штатах, в основном можно разделить на следующие пять групп:

1. Произведения печати
2. Музыкальные произведения
3. Реклама
4. Кустарно-художественные изделия
5. Антикварные товары

Исходя из последующего уточненного плана НКВТ, реализация в 1936 г. должна была составить сумму в 148 тыс. долл. по ценам фоб. В связи же с заключенными монопольными договорами на 1936 г. на произведения печати, музыкальные произведения и рекламу годовая реализация должна была выразиться в сумме 145 тыс. долл., и фактическое выполнение составляет 232 тыс. долл., или 157% к плану НКВТ\*\*.

1. Произведения печати

\* Опушены разделы: “Удельный вес продаж наших спичек по сравнению с импортом для потребления”; “Наш план по ввозу спичек в сравнении с импортом в США” и др.

\*\* Сведения о реализации и поступлении валюты по группам товаров см. в прилагаемой таблице (примеч. док.). Таблица не публикуется. См.: Ф. 413. Оп. 13. Д. 1328. Л. 11–12.

Америка является одним из наиболее емких иностранных рынков для реализации советских произведений печати не только на английском, но и на русском, французском, немецком и других языках. Значительное количество американцев и особенно русских, живущих в Америке, проявляют большой интерес к советским произведениям печати. Однако обслуживание американского рынка с нашей стороны поставлено еще недостаточно удовлетворительно.

Почти до конца 1935 г. реализацией советских произведений печати занималось общество Амкнига, которое, не оправдав себя, было ликвидировано в 1935 г. С конца 1935 г. Межкнигой был заключен договор с вновь организованной американской фирмой Буккнига<sup>56</sup> на распространение на монопольных условиях наших произведений печати в США, Канаде и Южной Америке.

Буккнига работает через сеть контрагентов, книжные магазины, библиотеки, газеты и другие организации. Из получаемых книг наибольший процент продаж идет за счет социально-экономической литературы, составляющей примерно 35% к обороту по книгам. На втором месте идут учебные пособия – 25%, из которых наибольшим спросом пользуются учебники по химии, физике и математике, а также учебники по русскому языку. Художественная литература составляет 20–22%. Наиболее ходовыми являются произведения классиков (Пушкин, Л. Толстой, Тургенев, Чехов, М. Горький и другие) и лучших советских писателей (Островский, Шолохов, А. Толстой и т.д.). К изданиям академии проявляется также большой интерес главным образом со стороны литераторов и библиотек.

Антикварные книги, репродукции и другая литература составляют около 20%. Американский рынок проявляет большой интерес к репродукциям, на которые спрос значительно превышает наше предложение. Если бы нам удалось развить производство репродукций, то они могли бы составить весьма значительную статью экспорта (репродукции из Японии и Германии продаются здесь более чем на 2 млн долл. ежегодно).

Периодические издания, к продвижению которых Буккнига приступила в начале 1936 г., распространяются почти по всем крупным городам Америки через большую сеть газетных киосков. Наибольшим спросом пользуется инопериодика, распространение которой значительно увеличивается (см. прилагаемую таблицу). Одним из существенных недостатков Межкниги является частая засылка не только периодики, но и другой литературы в большем количестве, чем может распространить Буккнига. Такое положение создает большой % возврата и непроизводительные накладные расходы. В 1937 г. объединению следовало бы отгружать товар в количестве, которое может быть распространено Буккнигой. Мы же в свою очередь принимаем меры к максимальному развитию продвижения периодики путем повседневного побуждения Буккниги увеличивать посылку агентов для завербования новых точек. В настоящее время при нашем содействии Буккнигой разрабатывается специальный план распространения периодики в 1937 г. Эти мероприятия должны будут увеличить реализацию в 3–4 раза по сравнению с 1936 г.

К продвижению нацменовской литературы\* Буккнига приступила в основном во втором полугодии 1936 г., развивая продажи по подпискам и главным образом розничной реализацией через собственный магазин. Отсутствие удовлетворительных каталогов и прейскурантов в долларах на нацменовских языках затрудняет распространение этой литературы.

Если современный американский рынок в основном охвачен распространением советских произведений печати, то канадский рынок только начинает охватываться, где в течение 1936 г. организовано несколько точек. Однако распространение произведений печати в Канаде идет пока не прямым путем из-за таможенных и цензурных препятствий. Наибольший спрос канадский рынок проявляет к украинским книгам и к периодике на французском языке (журнал "Де-Моску").

В Южной Америке распространение произведений печати в настоящее время почти прекращено из-за чрезвычайно свирепой цензуры. Предложения Буккниги ряду книжных организаций в Южной Америке продвигать нашу литературу пока положительных результатов не дают. Мелкие и индивидуальные заказы удовлетворяются непосредственно Буккнигой из Нью-Йорка. Импорт Межкниги на американские печатные произведения, проходящий через Буккнигу, за 1936 г. ориентировочно составил 157 тыс. долл. За работу по импорту Буккнига получает 10% комиссионного вознаграждения с суммы нетто закупленного товара. Импортные операции дают значительную прибыль Буккниге, что помогает ей в продвижении нашего экспорта, который Буккнига считает недостаточно выгодным, а временами даже убыточным.

При сем прилагаются два баланса Буккниги, один из которых составлен фирмой специально для представления налоговым учреждениям с целью понижения налога. Второй на 1 ноября 1936 г., как сообщает Буккнига, фактический, в котором инвентаризация товара составляет сумму на 8 тыс. долл. больше первого. Окончательный и полный баланс за 1936 г. Буккнига обещает представить к концу января.

Согласно договору Буккнига должна была купить произведений печати на сумму 43 тыс. долл., фактически забрано товара на сумму 58 тыс. долл. Реализация произведений печати могла бы составить еще большую сумму, если бы не было большого количества отказов со стороны Межкниги по заказам Буккниги. Одновременно необходимо указать на медлительность исполнения заказов Межкниги, в отдельных случаях затягивающихся до полугода.

Большую трудность в работе Буккниги в течение 1936 г. составляли таможенные препятствия, связанные с оформлением документов по освобождению товаров от пошлины. Эти трудности в основном в настоящее время преодолены в результате выработки специальных форм и соответствующих указаний Межкниге о порядке отправки товара. В IV квартале нам удалось перенести в Союз расчетные операции с Буккнигой. Таким образом, договор с Буккнигой к 1 января 1937 г. полностью выполняется непосредственно объединением.

\* Т.е. литературы на языках национальных меньшинств.

На 1937 г. договор с Буккнигой предусматривает реализацию произведений печати на сумму 60 тыс. долл. Эта цифра вполне реальна и может быть выполнена с большим превышением при условии своевременных и аккуратных выполнений заказов Межкнигой, а также более интенсивной работы Буккниги, которую повседневно приходится подталкивать в работе.

#### Состояние задолженности

##### а) "Новый Мир"

Остаток переходящей от Амкниги задолженности за "Новым Миром" выражается в 2085 долл. Причиной непогашения этой задолженности является неплатежеспособность фирмы. В результате неоднократных требований нам удалось получить предложение от "Нового Мира" произвести расчет путем возврата непроданных книг на 713 долл. Сумму в 720 долл. "Новый Мир" согласился погасить по 50 долл. ежемесячно начиная с марта 1937 г. Остаток в 652 долл. фирма оплачивать отказывается, ссылаясь на переписку с Межкнигой, связанной с возвратом периодики. Предложение "Нового Мира" послано нами в декабре Межкниге для решения вопроса.

##### б) "Нэшинэл Букселлерс"

Согласно распоряжению председателя объединения т. Ангарского дело о взыскании 2800 долл. с фирмы "Нэшинэл Букселлерс" за неоплаченные еврейские антикварные книги передано юридическому отделу Амторга для возбуждения судебного процесса против фирмы. Дело находится в суде, срок разрешения которого определить пока трудно.

##### в) Амкнига и "СДА"

Взыскание переходящей задолженности от Амкниги в сумме 4228 долл. и "СДА" в сумме 3 тыс. долл. было передано Буккниге за комиссионное вознаграждение в размере 10% с собранных сумм. Сбор задолженности проходит весьма медленно. На 1 января 1937 г. Буккниге удалось взыскать по счетам Амкниги всего 232 долл. и по счетам "СДА" 375 долл. Необходимо отметить, что Буккнига несколько раз пыталась отказаться от взыскания этой задолженности, ссылаясь на трудность и нерентабельность сбора этих сумм. Что касается фирмы "СДА", то мы пытались возбудить против нее судебный процесс, но этого не представилось возможным ввиду ликвидации фирмы и отсутствия ее приемников.

##### 2. Музыкальные произведения

Наши музыкальные произведения продвигаются на американском рынке через фирму "Аффилиэтед Мьюзик Корпорэйшн". Договор с этой фирмой, за исключением технических расчетов, проходит непосредственно через объединение. По условиям договора фирма обязана была купить музыкальных произведений на сумму 10 тыс. долл. Фактический забор выразился в сумме 6900 долл.

В IV квартале представитель "Аффилиэтед Мьюзик" м-р Лейконд выехал в Москву для закупки товара и разрешения спорных вопросов, связанных с прокатным материалом, находящимся у фирмы, расчетами и другое. Вернувшись из Москвы м-р Лейконд проинформи-

ровал нас, что им отобрано нового товара на 9 тыс. долл. и все основные вопросы с Межкнигой разрешены положительно. Сведений же от объединения о результатах поездки м-ра Лейконда нами пока еще не получено. Необходимо указать на трудность работы с этой фирмой, задерживающей зачастую платежи и старающейся подходить к разрешению всех вопросов юридическим путем. В настоящее время у фирмы находится прокатного материала, принадлежащего Межкниге, на сумму 16 тыс. долл. Прокат этого материала фирма почти не производит и, несмотря на наши неоднократные требования вернуть этот материал Межкниге, фирма продолжает задерживать его, ссылаясь на право по договору, согласно которому она может продержат его до окончания срока договора, т.е. до 7 августа 1938 г. В 1937 г. фирма "Аффилит-эйтэд Мьюзик" согласно договору должна будет купить у Межкниги товара на 10 тыс. долл. Однако мы считаем, что дальнейшая работа с указанной фирмой зависит от результатов разрешения всех спорных вопросов и особенно от уплаты Межкниге 3100 долл. за товар, недозабранный по условиям договора в 1936 г.

### 3. Инореклама

Америка строит свою торговую работу на весьма широком применении реклам в самых разнообразных видах. Для сбора реклам на этом рынке имеются весьма большие возможности. Несмотря на то что в 1936 г. реклама дала нам сумму в 199 тыс. долл. брутто, или 102 тыс. долл. нетто против задания НКВТ в 162 тыс. брутто, или 68 100 нетто, мы считаем результаты работы значительно ниже имеющихся возможностей на американском рынке. Основной причиной неполного использования всех возможностей рынка является недостаточная мощность коммиссионной фирмы "Фингер", с которой нам пришлось работать в 1936 г.

Собирая рекламу для советских изданий, журнала "Амтехника" и для справочника американской промышленности и торговли, "Фингер" смог лишь в основном справиться с работой по справочнику. Слабый состав аппарата "Фингера" и отсутствие необходимых средств для развития его фирмы не могли не отразиться на сборе объявлений в советские издания.

На 1 января 1937 г. "Фингером" было собрано объявлений для всех изданий на сумму 199 тыс. долл., из которых на справочник американской промышленности и торговли падает 128 тыс. долл., на журнал "Амтехника" 49 тыс. долл. и на советские издания 22 тыс. долл.

Заклученный Межкнигой с "Фингером" договор был действителен до 1 января 1937 г. В IV квартале 1936 г. нами был получен от Межкниги проект нового коммиссионного договора с указанием заключить его с фирмой Буккнига. Договор с Буккнигой заключен не был ввиду указания т. Боева о нахождении более солидной фирмы.

В результате переговоров с рядом фирм, наиболее подходящей оказалась фирма "Америкэн Адвертайзмент Компани". Это одна из крупнейших американских рекламных фирм с капиталом в пределах полмиллиона долларов и с большим опытом в рекламной работе. В переговорах с этой фирмой участвовали т. Розов, Чижак и Еленевский.

Выставленные нами условия в отношении суммы договора (200 тыс. долл.) размера неустойки (на случай невыполнения договора) значительно превышают проектировки, данные Межкнигой в присланном нам проекте. Невзирая на то что мы по всем основным пунктам договора пришли к соглашению с вайс\* президентом фирмы м-ром Макколом, договор до сих пор еще не подписан. В последней беседе м-р Маккол заявил нам, что президент его компании и другие директора, будучи в принципе согласны подписать этот договор, возражают против требуемой нами неустойки, которая не практикуется в рекламных договорах в Америке. Мы полагаем, что нам все-таки удастся договориться с фирмой, пойдя на некоторые уступки по отдельным пунктам договора. В случае, если нам не удастся добиться заключения договора с этой фирмой, то мы попытаемся заинтересовать другие солидные фирмы.

### 4. Кустарно-художественные товары

Основной импорт кустарно-художественных изделий в Америку продолжает идти из Японии и Китая. Также значительное количество этих изделий импортируется из Италии, Чехословакии, Венгрии, Румынии и Франции. Китайские и особенно японские изделия продаются массовыми количествами главным образом в больших универмагах. Большое распространение в Америке китайских и японских изделий объясняется тем, что они носят массовый характер, имеют хороший внешний вид и очень дешевые по цене. Европейские кустарные изделия, как менее массовые, продаются главным образом в мелких, но дорогих магазинах. Наши кустизделия по своему характеру более подходят к европейским. Немассовость наших изделий заставляет продвигать их главным образом через мелкие магазины небольшими партиями, что создает значительные трудности в реализации. В Америке, как правило, нет крупных специальных фирм, торгующих кустарными изделиями. Этим товаром здесь занимаются мелкие фирмы, оборот которых составляет в среднем 20—25 тыс. долл. в год.

Почти до конца 1935 г. распределением наших кустарных изделий занималась фирма "Амруско": по своей мощности совершенно ничтожная фирма, без средств и корней на рынке. Эта фирма по существу являлась не покупателем, а коммиссионером, имея монополию на все наши кустарные товары. По требованию фирмы "Амруско" и по недосмотру объединения Коверкустэкспорт в течение 1933—1935 гг. было завезено в Америку невероятно большое количество кустарных изделий, образовавшиеся товарные остатки к середине 1935 г. — до полмиллиона долларов по реализационным ценам. Заказывая большие количества товаров, фирма выбирала наилучший ассортимент, а труднореализуемый товар оставляла на складах. В результате неплатежеспособности фирмы (безнадежная задолженность 64 тыс. долл.), а также по причине весьма слабой и несолидной ее деятельности, Амторгом договор с "Амруско" был расторгнут.

\* Так в тексте.



К началу 1936 г. Амторг вышел с товарными остатками в сумме 120 тыс. долл. Эти остатки составляли главным образом деревянные кустизделия. Принимая максимальные меры к реализации товарных остатков, мы все время стремились к созданию одной крупной фирмы, могущей распродать наличный сток и затем организовать нормальное продвижение наших кустарных товаров на американском рынке.

За 1936 г. нам удалось реализовать кустизделий из товарных остатков на сумму 106 тыс. долл. по ценам реализации или же по ценам фоб на 71 тыс. долл. Товар продавался исключительно за наличный расчет. Запродажи гарантировались авансами. Относительно качества нам удавалось оговаривать в договорах, что продавец никаких рекламаций по качеству товара не принимает. Цены на товар не снижались. Характерно отметить, что за 1936 г. нами было выплачено рекламаций по качеству и недостаткам в сумме 800 долл., или меньше 1% к реализации, в то время, как за однородный товар в 1935 г. рекламации фирм составляли 20 тыс. долл. на сумму реализации в 50 тыс. долл. из этого же запаса товара.

В процессе реализации товарных остатков нам удалось найти несколько фирм, занявшихся солидным продвижением наших кустарных изделий. Наибольшее внимание обращает на себя фирма "Сако Трэйдинг Корпорэйшн", закупившая у нас в течение 1936 г. товаров на сумму более 70 тыс. долл. Эта фирма в течение 14–15 лет импортирует разные европейские кустарно-художественные изделия и имеет большой опыт в их распространении. Не позже февраля месяца президент фирмы м-р Сако обещает выехать в Москву для заключения договора на кустарные товары для поставок в 1937 г. Этой фирмой выслан Межкниге предварительный заказ для 1937 г. на сумму в 20 тыс. долл. Реализуя закупленный товар, фирма тщательно изучает наши возможности производства новых видов кустизделий, которые могут найти сбыт на американском рынке в больших количествах. С этой целью фирма "Сако" посылает Межкниге большое количество образцов с подробным описанием производства и ценами. Кроме фирмы "Сако" мы продавали кустизделия ряду других фирм, как например: "Истверз Трэйдинг Корпорэйшн" (эта фирма до 1936 г. в течение 10 лет работала с китайскими товарами), "Караван Компани", "Пейзант Крафт Тр., К°", "Мартин Новелти" и др.

В Канаде мы начали работать впервые с 1936 г. В результате переговоров с большим количеством фирм нам удалось найти фирму "Эй Пи К°", которая, закупив товара на 5 тыс. долл., организовала постоянную выставку оптовых продаж в г. Торонто. Нам удалось связать эту фирму с объединением, которое организывает дальнейшую работу непосредственно с фирмой.

Несмотря на значительные продажи кустарных товаров в течение 1936 г., к декабрю все же оставались большие товарные остатки, завезенные в прошлые годы. Ввиду большого наличия товара у наших покупателей и во избежание непроизводительных накладных расходов по хранению, а также в целях оздоровления рынка нами был поставлен вопрос перед Межкнигой о возврате непроданных товарных остатков,

которые окажутся на конец декабря 1936 г. Объединение согласилось на наше предложение, в результате чего весь непроданный остаток нами был возвращен в Союз. В настоящее время мы имеем большую постоянную выставку образцов и для показа новым фирмам и организации форм для работы с объединением. Мы считаем необходимым присылку нам нового полного комплекта всех образцов товара, который будет экспортироваться в 1937 г., а также полного прейскуранта цен на все изделия.

#### 5. Антикварные товары

Антикварные товары в течение 1936 г. реализовывались главным образом путем отправки фирм в Союз. Из американских фирм основными покупателями антикварных товаров были фирма "Шайфер" и фирма "Перелштейн". В течение второго полугодия нам удалось связаться с одной из крупнейших американских фирм, торгующих антикварными товарами, — "Маршал Филд", которая изъявила согласие послать своих представителей в Москву для закупки антикварных товаров в начале 1937 г. Ввиду того, что реализация антиквариата в 1937 г. прекращена, "Международная книга" не согласилась на приезд означенной фирмы.

#### Перенос операций в Союз

1. По договору на печатные произведения с фирмой Буккнига в ноябре месяце перенесен расчет в Союз. Таким образом, выполнение всего договора, за исключением проверки непроданной периодики, проходит через объединение.

2. Выполнение договора на музыкальные произведения с фирмой "Аффилиэйтед Мьюзик Корпорэйшн", за исключением расчетов, проходит через объединение. В конце III квартала представитель фирмы м-р Лейконд выехал в Москву для покупки товара и разрешения вопросов о расчетах. Результаты поездки нам еще неизвестны.

3. По рекламе ведутся переговоры с фирмой "Америкэн Адвертайзинг Корпорэйшн" о заключении договора на сбор реклам для советских изданий. Договор будет заключен от имени объединения и после подписания его фирмой, будет выслан Межкниге для непосредственной работы с фирмой.

4. По кустарным товарам. В ноябре месяце было продано непосредственно из Союза кустарных изделий на сумму 5,5 тыс. долл. фирме "Сако Трэйдинг Корпорэйшн". От фирмы получено согласие, что все дальнейшие закупки будут производиться непосредственно фирмой в Союзе с отгрузкой товара на ее имя. Руководитель фирмы м-р Сако выезжает в Москву в феврале месяце 1937 г. для заключения договора на поставку товара в 1937 г.

В октябре месяце в Канаде организована фирма "Эй энд Пи Импортинг Компани" для покупки у нас кустарных художественных изделий и реализации их на канадском рынке. В течение октября–ноября месяцев фирмой закуплено несколько образцовых партий товара. От хозяина фирмы м-ра Апплби получено согласие на поездку в Москву не позднее марта для покупки товаров для Канады.

Таким образом, к 1 января 1937 г. все основные операции в США по товарам Межкниги перенесены в Союз.

В заключение необходимо отметить, что весьма большое наличие товарных остатков кустизделий, реализация которых отнимала основное время уполномоченного, не могло не отразиться на его работе по другим группам товаров, а также и на посылке полных и регулярных информаций объединению. Ликвидацией всех товарных остатков этот вопрос на дальнейшее разрешен.

Основными задачами для 1937 г. мы перед собой ставим:

#### По произведениям печати

1. Путем тщательного изучения рынка и непосредственной связи с библиотеками, университетами, газетными организациями, контрагентами Буккниги и другое добиться увеличения продаж нашей литературы совместно с Буккнигой не менее чем на 40% по сравнению с фактическими продажами прошлого года.

2. Добиться от Межкниги увеличения печатания советской литературы на английском и других иностранных языках.

3. Разрешить вопрос комисионных продаж, касающихся главным образом периодики, возврат которой достигает еще значительного процента.

4. Изменить расчет с Буккнигой по нашим экспортным операциям в направлении производимых нами наличных расчетов по импорту, проходящему через Буккнигу.

5. К окончанию срока договора с Буккнигой найти более солидную фирму, могущую лучше Буккниги обеспечить продвижение наших произведений печати в США.

#### По музыкальным произведениям

1. В целях увеличения продвижения нашей музыки в США организовать связь с музыкальным миром Америки.

2. Найти форму, обеспечивающую наши авторские права на музыкальные произведения.

3. Подыскать фирму солиднее "Аффилиэйтед Мьюзик Корпорэйшн" для распространения наших музыкальных произведений.

#### По инорекламе

1. В связи с тем, что выпущенный в 1936 г. справочник американской промышленности и торговли охватывает в основном тяжелую промышленность, проработать вопрос о возможности издания дополнительного справочника по другим отраслям промышленности, в частности по легкой и пищевой.

2. В связи с переносом экспортных операций в Союз и отсутствием обобщенных сведений об американских фирмах, торгующих советскими товарами, проработать вопрос о возможности издания справочника американских фирм, торгующих нашими товарами. Этот справочник будет иметь целью ознакомить советских экспортеров, а также и аме-

риканских покупателей с распределительной сетью фирм, методами работы, мощностью их и т.д.

#### По кустарным товарам

1. Найти новые виды кустарных изделий для специального массового производства.

2. Добиться от Межкниги выработки твердого прейскуранта цен и единого каталога на кустизделия.

#### По работе в Канаде, в Южной Америке

Развивая начатую работу по нахождению фирм, распространяющих наши товары в Канаде и Южной Америке, добиться организации продаж всех групп товаров номенклатуры Межкниги.

#### По заключенным договорам

Вести тщательное наблюдение за выполнением заключенных договоров между объединением и фирмами. Подробно и регулярно информировать Межкнигу о работе фирм и состоянии рынка.

В. Еленевский

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1328. Л. 1-10. Подлинник.

#### № 78

#### Из отчета о работе экспортного управления Амторга за 1936 г.

19 января 1937 г.

#### \*...П. Движение лицензий

За отчетный период Амторгом получено было лицензий на сумму 176 830 тыс. руб.

Реализовано было лицензий на сумму 142 028,5 тыс. руб., или 80,32% к общей сумме полученных лицензий.

Аннулировано было на сумму	21 984,3 тыс. руб., или 12,41%
Лицензионная экономия составила	3822,7 тыс. руб., или 2,17%
Остаток нереализованных лицензий на 1 января 1937 г. составил	8994,5 тыс. руб., или 5,10%

Распределение оставшихся на руках нереализованных лицензий по отдельным импортным объединениям представляется в следующем виде:

Технопромимпорт – 5415,9 тыс. руб.

Все эти лицензии предназначены для закупки оборудования для Главэкспрома, разрешенные реализацией в 1937 г.

Машиноимпорт – 1846 тыс. руб.

Лицензии Главнефти 0070 на масляную установку и 0040 по проволочному стану.

\* Опуцен текст об экономическом развитии США в 1936 г.

Союзметимпорт – 1571,8 тыс. руб.

Почти вся эта сумма, а именно около 1100 тыс. руб., составляет лицензии, относящиеся к плану завоза 1937 г.

ОВЗ – 160,8 тыс. руб.

Основная часть этой суммы, а именно 113 тыс. руб., падает на лицензию № 1332, полученную в самом конце декабря 1936 г.

По всем этим оставшимся лицензиям подробно сообщено в соответствующие импортные объединения и, вероятно, будут продлены на 1937 г., поскольку ряд лицензий прибыли в конце года, а другая часть из них связана с объектами, техническая разработка каковых и коммерческое уторговывание цен оказались очень сложными.

### III. Количество и сумма выданных заказов

Размещено в 1936 г. заказов в количестве 4271 на сумму 31 725,2 тыс. долл., по сравнению с 4842 заказами на сумму 33 783,6 тыс. долл. (не считая при этом хлопка на 8008,4 тыс. долл.), выданными в течение 1935 г., что составляет уменьшение количества заказов против 1935 г. на 11,8% и уменьшение суммы на 6,1%. Из общей суммы заказов, выданных в 1936 г., на I полугодие приходится 11 273,9 тыс. долл. и на II полугодие – 20 451,3 тыс. долл.

Обращаем особое внимание на то, что для выполнения лимитной цифры в 30 млн долл. сроком с 1 июля 1936 г. по 1 июля 1937 г. нам необходимо будет выдать в I полугодии 1937 г. заказов на сумму около 10 млн долл.

Выданные в отчетном году заказы распределяются по отдельным импортным объединениям следующим образом:

1. Машиноимпорт	– 608 заказов	на сумму 8509,6 тыс. долл.
2. Станкоимпорт	– 1149 заказов	на сумму 4322,7 тыс. долл.
3. Технопромимпорт	– 1703 заказа	на сумму 8263,8 тыс. долл.
4. Союзмедимпорт	– 271 заказ	на сумму 7012,1 тыс. долл.
5. ОВЗ	– 240 заказов	на сумму 2964,2 тыс. долл.
6. Учетимпорт	– 7 заказов	на сумму 24,0 тыс. долл.
7. Текстильимпорт- Сырьепромимпорт	– 5 заказов	на сумму 12,7 тыс. долл.
8. Разноимпорт	– 98 заказов	на сумму 418,3 тыс. долл.
9. Разноэкспорт	– 2 заказа	на сумму 3,5 тыс. долл.
Итого	– 4083 заказа	на сумму 31 530,9 тыс. долл.

В том числе заказов, выданных от имени импортных объединений в количестве 709 на сумму 9383,2 тыс. долл.

Из них:

по Машиноимпорту	– 17	на сумму 3381 тыс. долл.
по Станкоимпорту	– 25	на сумму 397,3 тыс. долл.
по Технопромимпорту	– 644	на сумму 3011,3 тыс. долл.
по Союзметимпорту	– 12	на сумму 2571,3 тыс. долл.
по Разноимпорту	– 5	на сумму 0,6 тыс. долл.
по Учетимпорту	– 6	на сумму 21,7 тыс. долл.
Итого	– 709	на сумму 9383,2 тыс. долл.

(Подробный анализ непосредственных заказов нами дается в специальной записке.)

Сверх того выдано 188 заказов на сумму 194,3 тыс. долл. вне лицензий импортных объединений.

### IV. Движение заказов по месяцам

Количество и сумму всех заказов, выданных в течение 1936 г. по отдельным месяцам в сопоставлении с аналогичным периодом 1935 г., приводим ниже:

[Месяц]	1936 г.				1935 г.			
	Количество		Сумма		Количество		Сумма	
	абсолютное	удельный вес	абсолютное	удельный вес	абсолютное	удельный вес	абсолютное	удельный вес
Январь	193	4,52	963,7	3,04	42	0,89	889,6	2,63
Февраль	214	5,01	1385,5	4,37	79	1,63	644,8	1,91
Март	423	9,91	1688,0	5,32	280	5,78	4313,1	12,77
Апрель	324	7,59	1747,5	5,51	147	3,04	418,5	1,24
Май	327	7,66	2753,3	8,68	228	4,70	782,8	2,32
Июнь	331	7,75	2735,7	8,62	303	6,26	3119,0	9,23
Июль	346	8,10	1934,5	6,10	498	10,29	6006,0	17,78
Август	273	6,39	2776,8	8,75	560	11,57	4014,5	11,88
Сентябрь	352	8,24	3597,3	11,34	594	12,26	4250,4	12,58
Октябрь	191	4,47	723,1	2,28	515	10,64	1956,5	5,79
Ноябрь	318	7,45	1789,1	5,64	438	9,05	1407,2	4,17
Декабрь	979	22,91	9630,7	30,35	1158	23,91	5881,2	17,70
Итого	4271	100	31725,2	100	4842	100	33783,6	100

Из этих данных видно, что относительно равномерное движение заказов по месяцам 1936 г. вплоть до декабря месяца было нарушено в самом декабре, когда удельный вес выданных заказов составил 30,35% по отношению к общей сумме всех заказов, выданных в 1936 г.

Это объясняется, главным образом, тем, что в декабре месяца был оформлен ряд крупных заказов, как, например, заказы на изооктановую установку – 1650 тыс. долл., самолеты “Мартин” – свыше 1 млн долл., радио- и телевизионное оборудование “RCA”<sup>57</sup> на сумму около 1 млн долл., молибденовый концентрат – 1375 тыс. долл. и т.д.

### V. Товарная номенклатура

Основная номенклатура оборудования и других товаров, заказанных в 1936 г., представляется в следующем виде:

Наименование товаров	Сумма, в тыс. долл.	Удельный вес, в %
1	2	3
Станки	3911,2	12,33
Масляная и крекингвая установки	5237,8	16,51
Автолифт	3483,3	10,98
Электроды	1864,9	5,88

1	2	3
Радио- и телевизионное оборудование	1591,9	5,02
Самолеты	1489,1	4,69
Прокатные станы	1418,0*	4,47
Молибденовые концентраты	1375,0	4,33
Шлифовальные круги	919,5	2,90
Белая жемчужина	804,6	2,54
Ковочные машины	768,8	2,42
Текстильные машины	638,4	2,01
Авиаоборудование и принадлежности	630,9	1,99
Оборудование пищевой промышленности	532,1	1,68
Трубы разные	560,0	1,77
Стекольные и бутылочные машины	471,6	1,49
Стальная лента	452,0	1,42
Модель и штампы	383,3	1,21
Различные приборы	378,5	1,19
Жесткообрабатывающие машины	267,4	0,84
Холодильное оборудование	263,6	0,80
Разные стали	223,9	0,71
Печатные машины	215,0	0,68
Косметическое и мыловаренное оборудование	201,9	0,64
Авточасти и принадлежности	190,7	0,60
Химтовары	165,6	0,52
Электромоторы и контрольное оборудование	162,2	0,51
Поддержанные машины	158,5	0,50
Мелкие инструменты	156,6	0,49
Термическое оборудование	145,7	0,46
Холоднотянутая сталь	129,1	0,41
Строительное оборудование	127,5	0,40
Паровые котлы	110,5	0,35
Сера	106,8	0,33
Испытательные и балансировочные станки	107,6	0,34
Техпомощь	964,2	3,03
Прочие товары	1128,6	3,56
Итого	31 725,2	100

\* В том числе шарикоподшипники – 181,2 тыс. долл. (примеч. док.).

#### VI. Фирмы, среди которых размещены были заказы

Заказы, выданные в течение отчетного периода, размещены были среди 1,023 фирм, в том числе среди 325 фирм, или 31,8%, с которыми Амторг ранее не имел дел. Эти новые фирмы получили заказы на 8986,2 тыс. долл., что составляет 28,33% по отношению ко всей сумме выданных заказов.

Из числа 1023 фирм 58 фирм, или 5,67% получили заказы всего на сумму 24 514,4 тыс. долл., что составляет 77,27%, причем каждая из этих фирм получила заказы на сумму свыше 100 тыс. долл., а некоторые из них свыше 0,5 млн – 1 млн долл.

К фирмам, получившим заказы на сумму свыше 0,5 млн долл. относятся:

1. "Ачесон",	получившая	1871,4 тыс. долл.
2. "Юниверсал Оил Прод.",	получившая	1650,0 тыс. долл.
3. "Юнайтед Стил",	получившая	1506,8 тыс. долл.
4. "Лумбус",	получившая	1443,8 тыс. долл.
5. "Климакс Молибденум",	получившая	1375,0 тыс. долл.
6. "Макс Б. Миллер",	получившая	1318,1 тыс. долл.
7. "РСА",	получившая	1286,9 тыс. долл.
8. "Бетлхэм",	получившая	1121,5 тыс. долл.
9. "Глен Мартин",	получившая	1054,6 тыс. долл.
10. "Репаблик Стил",	получившая	1054,3 тыс. долл.
11. "Армко",	получившая	948,2 тыс. долл.
12. "Нортон",	получившая	935,0 тыс. долл.
13. "Дуглас",	получившая	740,6 тыс. долл.
14. "Морган",	получившая	638,6 тыс. долл.

В 1935 г. заказы размещены были среди 960 фирм, из которых 272 фирмы, или 28,33% явились для Амторга новыми.

Таким образом, если сравнить результаты работы 1936 г. с 1935 г. по охвату новых фирм, то удельный вес их в 1936 г. не только не уменьшился, но, наоборот, повысился.

Следует поэтому подчеркнуть, что работа по вовлечению в конкуренцию новых фирм в 1936 г. продолжалась с тенденцией ко все большему расширению охвата их.

#### VII. Расходы валюты

В течение отчетного периода американским фирмам было оплачено наличными за изготовленные ими заказы 31 650,9 тыс. долл. Кроме того, было оплачено векселей, выданных в прошлые годы, а также по открытым счетам всего на сумму 4813,2 тыс. долл.

Таким образом, всего израсходовано было валюты за закупленные товары 36 464,1 тыс. долл.

Следует отметить, что на руках у американских фирм имеется наших векселей на сумму 1401,3 тыс. долл. со сроками платежа:

в 1937 г.	– 1243,8 тыс. долл.
в 1938 г.	– 136,2 тыс. долл.
в 1939 г.	– 19,5 тыс. долл.
в 1940 г.	– 1,8 тыс. долл.

Кроме того, остаток на 1 января 1937 г. сумм, подлежащих оплате американским фирмам в порядке открытого кредита, составляет 415,9 тыс. долл.

#### VIII. Изменение цен по сопоставимым заказам

Прямоу сопоставлению цен по заказам, размещенным в течение 1936 г. с ценами по заказам, выданным в предыдущие годы на аналогичное оборудование и товары, было подвергнуто заказов на общую сумму 11 422,2 тыс. долл., что составляет 36% всей суммы выданных заказов в отчетном году.

Общее снижение цен по всем сопоставимым заказам составило 379,5 тыс. долл., или 3,22%, в том числе:

а) по заказам на сумму 6242,3 тыс. долл. цены снижены на 510,9 тыс. долл., или 7,57%;

б) по заказам на сумму 1883,3 тыс. долл. цены повышены на 131,4 тыс. долл., или 7,50%;

в) по заказам на сумму 3296,6 тыс. долл. цены остались без изменений.

По отдельным импортным объединениям снижение цен по всем сопоставимым заказам представляется в следующем виде:

Название объединений	Сумма сопоставимых заказов, в тыс. долл.	Изменение цен (снижение -, повышение +)	
		в тыс. долл.	в процентах
1. Машиноимпорт	744,6*	-144,9	-16,29
2. Станкоимпорт	2072,7	+1,0	+0,05
3. Технопромимпорт	4194,6	-174,5	-4,00
4. Союзметимпорт	4008,1	-60,7	-1,49
5. ОВЗ	86,3	-4,6	-5,04
6. Разноимпорт	184,2	+6,1	+3,45
7. Учетимпорт	2,3	-	-
8. Разноэкспорт	3,5	-	-
9. Заказы вне импортных объединений	125,9	-1,9	-1,47
Всего	11 422,2	-379,5	-3,22

\* В том числе часть заказа на насосы фирме "Нешэнл Транзит Ко" на 160 тыс. долл. сопоставлена была с заказом 1930 г., и снижение цен составило 103,4 тыс. долл. Это снижение цен подтверждено было Машиноимпортом специальным письмом (примеч. док.).

Общее изменение цен по заказам, выданным непосредственно от имени импортных объединений, следующее:

Название объединений	Сумма сопоставленных заказов, в тыс. долл.	Изменение цен (снижение -, повышение +)	
		в тыс. долл.	в процентах
1. Машиноимпорт	2,6	-0,2	-7,14
2. Станкоимпорт	361,9	+4,2	+1,17
3. Технопромимпорт	1390,6	-45,9	-3,20
4. Союзметимпорт	382,8	-6,1	-1,55
5. Учетимпорт	2,3	-	-
Всего	2140,2	-48,0	-2,19

Сопоставление с ценами 1935 г.

Из числа всех сопоставимых заказов заказы на 9950,8 тыс. долл. были сравнены с 1935 г., по которым общее снижение цен составило 217 тыс. долл., или 2,13%. В том числе:

а) заказы на 5420,9 тыс. долл. были снижены в цене на 329,8 тыс. долл., или 5,73%;

б) заказы на сумму 1749,7 тыс. долл. были понижены на 112,8 тыс. долл., или 6,89%;

в) цены по заказам на сумму 2780,2 тыс. долл. остались без изменений.

Изменение цен по заказам отдельных импортных объединений, сопоставимых с ценами 1935 г., приводим в нижеследующей таблице:

Название объединений	Сумма сопоставленных заказов, в тыс. долл.	Изменение цен (снижение -, повышение +)	
		в тыс. долл.	в процентах
1. Машиноимпорт	312,3	-5,2	-1,64
2. Станкоимпорт	1681,9	+6,7	+0,40
3. Технопромимпорт	3911,2	-156,6	-3,85
4. Союзметимпорт	3822,7	-56,2	-1,45
5. ОВЗ	76,8	-3,7	-4,60
6. Разноимпорт	16,5	-0,1	-0,61
7. Разноэкспорт	3,5	-	-
8. Прочие	125,9	-1,9	-1,49
Итого	9950,8	-217,0	-2,13

Сопоставление с ценами 1934 г. и других лет

Годы	Сумма сопоставленных заказов, в тыс. долл.	Изменение цен (снижение -, повышение +)	
		в тыс. долл.	в процентах
1929	258,5	-25,6	-9,01
1930	190,3	-107,5	-36,1
1931	69,8	-4,3	-5,80
1932	181,0	-17,7	-8,91
1933	27,3	-0,2	-0,73
1934	113,9	+0,5	+0,44
1936	630,6	-7,7	-1,21
Итого	1471,4	-162,5	-9,95

IX. Движение векселей

В течение 1936 г. оплачено было наших векселей на сумму 4670,6 тыс. долл. (не считая 72,2 тыс. долл., уплаченных в виде процентов по некоторым векселям, по которым начисление процентов происходило при фактической оплате их); в том числе, выданных "Дженерал Электрик" на 1926,9 тыс. долл., или 41,3% и другим разным фирмам на сумму 2743,7 тыс. долл., или 58,7%.

В число оплаченных векселей входят векселя на сумму 216,9 тыс. долл., на которых обнаружена обратная надпись, указывающая о сброске их фирмами до наступления срока платежа по ним. Эти сброшенные векселя составляют 4,6% по отношению ко всей сумме вексе-

лей, оплаченных в течение отчетного периода, и 7,9%, если не считать суммы векселей, поступивших от "Дженерал Электрик".

Сброшенные векселя по годам выпуска распределяются следующим образом:

выпуска 1935 г.	- 23,2 тыс. долл.,	или 10,7 %;
выпуска 1934 г.	- 180,0 тыс. долл.,	или 83,0 %;
выпуска 1933 г.	- 12,9 тыс. долл.,	или 5,9 %;
выпуска 1930 г.	- 0,8 тыс. долл.,	или 0,4 %;
Итого	- 216,9 тыс. долл.,	или 100 %.

Приведенные выше данные показывают, что наибольшая сумма сброшенных векселей относится к выпуску 1934 г., причем следует отметить, что удельный вес сброшенных векселей выпуска 1934 г. к сумме всех векселей, поступивших к оплате выпуска этого же года, составил 11,4% в то время, как удельный вес сброшенных векселей 1935 г. по отношению к сумме оплаченных векселей выпуска этого же года составил 2,3%.

Это показывает, что начиная с 1935 г. фирмы резко сократили сброску наших векселей, конечно, следует при этом учесть, что и общая сумма векселей, выданных в течение 1935 г., также резко сократилась.

Список фирм, сбросивших наши векселя с указанием общей суммы векселей и года их выпуска, приводим ниже:

1. "Стакпол Карбон К <sup>о</sup> "	векселя выпуска 1934 г.	- 67 994 долл.
2. "Геркулес"	векселя выпуска 1934 г.	- 47 740 долл.
3. "Нордберг"	векселя выпуска 1934 г.	- 19 522 долл.
4. "Ферчайлд"	векселя выпуска 1933-34 г.	- 17 927 долл.
5. "Нортон"	векселя выпуска 1934 г.	- 16 754 долл.
6. "Морей Машинери К <sup>о</sup> "	векселя выпуска 1935 г.	- 13 563 долл.
7. "Осборн"	векселя выпуска 1934 г.	- 10 779 долл.
8. "Бланчард"	векселя выпуска 1934 г.	- 8632 долл.
9. "Бриз Корпорэйшн"	векселя выпуска 1935 г.	- 5693 долл.
10. "Слиппер и Гартлей"	векселя выпуска 1935 г.	- 3915 долл.
11. "Индастриал Даймонд"	векселя выпуска 1934 г.	- 3491 долл.
12. "Комбасчон"	векселя выпуска 1930 г.	- 845 долл.

Из числа этих 12 фирм только 8 получили наши заказы в течение отчетного периода.

Общая сумма выданных заказов этим фирмам составила 1141,1 тыс. долл. и распределяется по отдельным из них следующим образом:

1. "Нортон"	- 935,0 тыс. долл.
2. "Бланчард"	- 76,1 тыс. долл.
3. "Слиппер и Гартлей"	- 28,8 тыс. долл.
4. "Осборн"	- 17,2 тыс. долл.
5. "Морей Машинери К <sup>о</sup> "	- 18,6 тыс. долл.
6. "Ферчайлд"	- 63,8 тыс. долл.
7. "Геркулес"	- 1,2 тыс. долл.
8. "Бриз Корпорэйшн"	- 0,4 тыс. долл.

Как мы указали в отчете за 9 месяцев, цены по заказам, выданным вышеперечисленным фирмам, в общем остались на уровне цен 1935 г., однако, следует при этом учесть, что в 1935 г. при переходе с кредита на наличный расчет цены у этих фирм были значительно снижены.

#### Х. Поставки

В соответствии со сроками поставок предусмотренными заказами в течение 1936 г. должно было быть поставлено разного оборудования и других товаров на сумму в 33 807,5 тыс. долл.

На 1 января 1937 г. выполнение сроков поставок по заказам, проходящим по всем импортным объединениям, следующее:

1. Отгружено п/х. с 1 января 1936 г. по 1 января 1937 г.	31 164,7 тыс. долл.,	или 92,02 %
2. Находилось в порту на 1 января 1937 г.	1612,8 тыс. долл.,	или 4,76 %
3. Принято было у фирм и готово к отправке на 1 января 1937 г.	392,0 тыс. долл.,	или 1,16 %
4. Готово было к приемке на 1 января 1937 г.	212,8 тыс. долл.,	или 0,63 %
5. Забракковано на 1 января 1937 г.	74,6 тыс. долл.,	или 0,22 %
6. Будет готово к приемке с 1 января по 15 января 1937 г.	65,1 тыс. долл.,	или 0,19 %
7. Будет готово после 15 января 1937 г.	345,5 тыс. долл.,	или 1,02 %

Если принять во внимание общую сумму грузов, отправленных пароходами, находившимися в портах США, принятых и готовых к отправке и забракovaných на 1 января 1937 г., то процент выполнения сроков поставок по заказам, подлежащим поставке в течение 1936 г., выразится в 98,16%.

Обращаем внимание на то, что, кроме суммы в 2702,8 тыс. долл., которая переходит отгрузкой с 1936 г. на 1937 г., в 1937 г. предстоит еще отгрузить заказов на 12 838,4 тыс. долл., которые были выданы в 1936 г. со сроком их отгрузки в 1937 г.

Таким образом, на 1 января 1937 г. по США имеются неотгруженных и не законченных исполнением заказов всего на сумму 15 541,2 тыс. долл. ...\*

#### XI. Информация объединений

В течение отчетного периода значительно расширилась и улучшилась работа по информированию объединений о состоянии американского рынка, характеристика крупнейших фирм, о состоянии выполнения поручений и отгрузки заказов, о появляющихся технических новинках и т.д.

1. Каждый оперативный отдел Амторга в соответствующие объединения регулярно по десятидневкам телеграфно сообщает о состоянии выполнения поручений.

2. В объединения сообщается о состоянии отгрузки наиболее срочных заказов.

\* Опущен текст о выполнении сроков поставок по отдельным импортным объединениям.

3. Посылаются данные о финансовом состоянии, загрузке и т.п. ряда фирм, с которыми нам больше всего приходится работать.

4. Систематически сообщается объединениям об изменении цен по каждому в отдельности заказу без исключения. Такого рода информация была введена с начала II полугодия 1936 г.

5. В отчетном году начал издаваться бюллетень, в котором помещаются наиболее интересные технические новинки, появляющиеся в США.

6. Все работники Экспортного управления заняты были разработкой отдельных технических тем в порядке переноса опыта работы американской промышленности в СССР.

Таким образом, следует констатировать, что по сравнению с 1935 г. информация объединений значительно улучшилась, что, однако, не исключает необходимость дальнейшего улучшения работы по информированию импортных объединений о состоянии американского рынка и других вопросов для содействия разворота непосредственной работы импортных объединений с американскими фирмами.

#### ХП. О штрафах за опоздание в отгрузках

В течение 1936 г. нам удалось добиться от американских фирм принятия наших заказов, в которых бы предусматривался пункт о штрафах за несвоевременную поставку оборудования и других заказанных товаров. По этому вопросу нам приходилось вести большую борьбу с американскими фирмами, так как согласно американской практике вопрос о штрафах может быть включен в договор, когда он носит обоюдный характер. Вследствие нерегулярности прихода и ухода советских пароходов мы не могли идти на взаимные штрафы, что безусловно оказало влияние на то, что не все заказы, в которые нами включался пункт о штрафах, подтверждались соответствующими фирмами.

Однако в результате борьбы нам удалось получить подтверждение от фирм о принятии ими пункта о штрафах в отношении 190 заказов на сумму 4968,6 тыс. долл.

По отдельным объединениям эти заказы распределяются следующим образом:

Машиноимпорт	– 49 заказов на сумму	4005,7 тыс. долл.
Станкоимпорт	– 22 заказа на сумму	300,6 тыс. долл.
Технопромимпорт	– 66 заказов на сумму	377,7 тыс. долл.
Союзметимпорт	– 6 заказов на сумму	103,3 тыс. долл.
ОВЗ	– 47 заказов на сумму	181,3 тыс. долл.

На основании опыта работы 1936 г. мы решили пункт о штрафах в 1937 г. включить в общие условия наших заказов и продолжать борьбу за принятие этого пункта американскими фирмами по всем заказам без исключения.

Вопрос о переносе операций в Союз, являвшийся одним из основных в работе Экспортного управления, а также вопрос о переносе арбитража по договорам в СССР, нами освещены в отдельной записке, одновременно посылаемой в НКВТ.

Следует отметить, что в основном директива НКВТ о переносе операций в Союз, а также доведение удельного веса заказов, в которых

бы предусматривался арбитраж в Союзе до 15% от общей суммы заказов, в основном выполнены.

Председатель Амторга И.В. Боев  
Начальник Экспортного управления В.К. Богдан

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1325. Л. 5–16. Подлинник.

## № 79

### *Меморандум посольства Соединенных Штатов Америки о решениях американских органов по оценке импортированных из Советского Союза беличьих шкурок*

15 марта 1937 г.

Первая поставка беличьих шкурок, подбитых мехом по “американскому стандарту”, была оформлена нью-йоркской торговой компанией Амторг в июне 1935 г. Счет-фактура и другие документы, представленные на ввоз товара, свидетельствовали о том, что поставка осуществлялась путем его закупки у московской компании Союзпушнина. Дополнительное выяснение обстоятельств сделки в результате бесед с представителями Амторга подтвердило, что эта фирма выступила в роли торгового посредника.

Поскольку в тот период времени торговая компания Амторг рассматривалась как единственный импортер из Советского Союза подобных товаров, не представлялось возможным определить величину предложенной таможенной стоимости импорта в соответствии со ст. 402 Тарифного акта 1930 г., поэтому было признано необходимым оценить его на основе стоимости Соединенных Штатов. Она превысила таможенную стоимость, заявленную Союзпушниной торговой корпорации Амторг.

Выяснение со стороны таможенных органов обстоятельств сделки показало, что товар был приобретен и ввезен в США нью-йоркской торговой корпорацией Амторг для продажи по контракту в Нью-Йорке меховой фирме “Эйтингтон Шилд” (“Eitington Schild”).

Последующие экспортные поставки подобного товара продолжались осуществляться исключительно торговой корпорацией Амторг, будучи документально оформлены аналогично описанному выше образцу.

В марте 1936 г. была получена информация о предстоящих 8 марта в Ленинграде аукционных торгах по тому же товару. Эти открытые торги и позволили установить свободную рыночную цену.

Соответственно поставки Амторга в Нью-Йорк, произведенные на эту дату или в один из ближайших к ней дней, были оценены таможенниками на основе новой базовой стоимости. Она оказалась выше, чем указанная Амторгом в счетах-фактурах.

31 марта 1936 г. Союзпушнина выразила согласие продавать этот товар напрямую нью-йоркской меховой компании “Ариовиц и Яков” (“Ariowitsch and Jacob”). Эта сделка, насколько можно судить, совершалась по свободной конкурентной цене для экспорта товаров в Соединен-

ные Штаты обычным порядком. Превышая как аукционные цены Ленинграда, так и амторговские, она была принята таможенными властями, которые стали оценивать все поставки аналогичной или подобной продукции на основе экспортного тарифа в соответствии со ст. 402 (д) Тарифного акта 1930 г.

Действия таксаторов при возврате первых импортных поставок в соответствии со ст. 402 (е) Тарифного акта 1930 г., т.е. при невозможности определить реальную таможенную стоимость товара, использование согласно ст. 402 (с) цен Ленинградского аукциона мехов от 8 марта 1936 г. в отношении поставок, произведенных в этот или близкий к этому дню срок, а также изменение таможенной стоимости по ст. 402 (д) после выяснения ее реального существования произведены в соответствии с буквой этого статута, копия которого прилагается. Ст. 402 настоятельно указывает, что в расчет принимается самая высокая из имеющих иностранных или экспортных стоимостей, и что, если таковые отсутствуют, используется стоимость самих Соединенных Штатов, а если и это невозможно, то стоимость продукции определяется на основе эмпирической оценки.

Хотя нью-йоркская фирма "Ариовица", вероятно, признала возможным внести за меха более высокую плату, чем они стоят в действительности, таможенная стоимость поставки была установлена с учетом свободных экспортных цен предложения в Соединенных Штатах. Стоимость, исчисленная при оценке, становится окончательной по истечении апелляционного периода, предусмотренного ст. 501 Тарифного акта (копия прилагается) и принятого в течение его решения Таможенным судом Соединенных Штатов о переоценке.

Все аналогичные или подобные импортируемые товары оцениваются на основе решений, принимаемых таксатором в соответствии со ст. 402 на день пересечения границы, и по этой причине поставки фирмы "Эйтингтон" были оценены таксатором так же, как и компании "Ариовица". В отношении заявления о дополнительном взимании пошлин с предыдущих поставок фирме "Эйтингтон" можно предположить, что оценка некоторых поставок была задержана до получения сведений по зарубежным и экспортным пошлинам и что их оценка была затем произведена с учетом более высоких экспортных пошлин на день ввоза товара в страну.

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3474. Л. 100-103. Копия. Перевод с англ.*

## № 80

### *Обзор американской прессы, составленный в объединении Союзушнина*

5 мая 1937 г.

Тарифный комитет в США прекратил исследование импорта выделанных и крашенных товаров, предпринятое им год назад по резолюции, внесенной сенатором Попом. Доклад, представленный комитету, был одобрен Рузвельтом.

В то время, когда было предпринято это исследование, было выдвинуто обвинение в демпинге\* пушно-меховыми товарами, перерабатываемыми в СССР. Сенатор Поп жаловался на нечестную конкуренцию со стороны СССР, утверждая, что крашенный каракуль поставляется в США по более низким ценам, чем сырой.

В докладе комитета указывается, что импорт выделанных и крашенных товаров всегда был незначительный по отношению к внутренней продукции и составил очень незначительную конкуренцию для пушнины, перерабатываемой в США. Однако в 1935 г. и в начале 1936 г. импорт переработанной пушнины несколько увеличился и создал некоторую тревогу для меховой промышленности США. Положение резко изменилось в 1936 г., когда СССР, основной поставщик этих товаров, изменил свою рыночную политику и запретил экспорт ряда видов, одновременно сократив ввозимые количества по другим видам. Предполагается, что эта политика будет продолжаться в Советском Союзе и в 1937 г.

В дополнение к каракулю исследованию должны быть также подвергнуты смушка, муаре, жерабок, белка, крот и различного рода меха и пластины. В то время казалось, что существующие таможенные тарифы недостаточно высоки для того, чтобы предотвратить демпинг. Таможенные пошлины составили для выделанных товаров 25% со стоимости, для крашенных товаров - 30%, для выделанных мехов - 35% и 40% для крашенных мехов.

Импорт всей сырой пушнины, за исключением серебристой лисичы, проходит без пошлин.

Это исследование должно было проводиться в соответствии с разделом 336 Тарифного акта; согласно этому акту было необходимо сопоставить иностранные расходы с расходами США по производству одноименных предметов, однако комиссия пришла к тому заключению, что это практически невозможно в отношении выделанных и крашенных мехов ввиду очень сильного различия физических свойств отдельных шкур. Во-первых, отсутствует единый стандарт, а, во-вторых, несомненен тот факт, что после переработки тот или иной вид изменяется по сравнению с сырой шкуркой как в сторону улучшения качества, так иногда и ухудшения.

Серьезным вопросом также является получение достаточно достоверных сведений относительно стоимости производства в СССР, так как большинство видов, импортируемых в США, перевозится морем, то единственным документом, который может служить показателем стоимости производства, является накладная, вместе с тем отгрузочный документ является сомнительным источником определения стоимости производства иностранной продукции\*\*.

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1960. Л. 61-62. Копия.*

\* Демпинг - бросовый экспорт, продажа товаров на внешнем рынке по ценам более низким, чем на внутреннем рынке (как правило, ниже издержек производства).

\*\* Опущен анализ лондонского рынка пушнины.



*Сообщение вашингтонского корреспондента газеты  
“Иомиури” о советском заказе на постройку линкоров*

7 мая 1937 г.

Не подлежит оглашению.

Вашингтонский корреспондент газеты “Иомиури” сообщает, что правительство Соединенных Штатов уведомило советское правительство об отсутствии с его стороны возражений против постройки в Америке двух линкоров для СССР водоизмещением 35 тыс. т каждый, вооруженных 16-дюймовыми орудиями. Корреспондент добавляет: ожидается, что советское правительство в ближайшие дни передаст формальный заказ на постройку линкоров “Бетлехем Стил Компани”. Закладка линкоров, по словам корреспондентов, состоится нынешним летом.

Представитель Министерства иностранных дел Японии, отвечая на вопросы иностранных корреспондентов по этому поводу, заявил сначала, что “сообщения о постройке линкоров для СССР в США считаются просто слухами, но, конечно, если они соответствуют действительности, создается интересное положение”.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1791. Л. 45. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.

## № 82

*Письмо заместителя председателя  
внешнеторгового объединения Разноэкспорт А.П. Когана  
в Наркомвнешторг СССР  
об отказе американского подданного Сильверстейна  
от оплаты купленных в СССР товаров*

19 мая 1937 г.

В двадцатых числах марта нас посетил американский подданный гр. Сильверстейн вместе с представителем американского посольства в Москве.

Представитель американского посольства гр. Фишер сообщил нам, что американский посол в СССР гр. Дэвис поручил ему связать гр. Сильверстейна с нами для переговоров о покупке интересующих его товаров.

Несмотря на то что гр. Сильверстейн нам не был известен, мы, руководствуясь рекомендацией посольства, исходившей якобы от самого посла, вступили с ним в переговоры и продали ему бараньи кишки в количестве 200 тыс. пучков на сумму около 90 тыс. долл.

Гр. Сильверстейн подписал договор, обязавшись 25 марта открыть безотзывный аккредитив в Госбанке.

Ввиду того что к указанному сроку аккредитив не был открыт, мы телеграфно связались с его конторой в Нью-Йорке и получили на наш запрос ответ, смысл которого сводился к тому, что по приезде гр. Сильверстейна в Нью-Йорк мы получим от него ответ.

Ответа гр. Сильверстейна до 10 апреля не поступило, и это нас обязало ко второму телеграфному запросу. На этот запрос мы также ответа не получили, в связи с чем обратились к фирме с письмом, копию которого при сем прилагаем\*.

Направляя одновременно с настоящим письмом копию договора с гр. Сильверстейном\*\* и копию нашего письма к нему от...\*\*\* мы просим Ваших указаний, в каком порядке предъявить иск к указанному гражданину, сделать ли это непосредственно из Москвы или поручить ведение этого дела Амторгу и т.д.

Зам. председателя объединения Коган А.П.  
Зам. директора жиросырьевой конторы Щедрович

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1790. Л. 12. Подлинник.

## № 83

*Беседа председателя правления Амторга Д. Розова  
с корреспондентом газеты “Нью-Йорк Таймс”*

27 июня 1937 г.

Положение СССР считается здесь прочным.

Д. Розов находит, что события не пошатнули доверия американского делового мира.

Ожидает возобновления торгового соглашения.

Говорит, что на основе долгосрочного финансового кредита могли бы быть увеличены заказы на американские товары.

Отвергая мысль, что последние события в Советском Союзе, включая широкоизвестную чистку ответственных военных и других работников, пошатнули доверие американских фирм к СССР, Д. Розов, председатель правления и президент Амторга, заявил вчера, что здешние промышленники не менее заинтересованы в торговле с СССР сейчас, чем когда-либо. В своем первом интервью, данном с тех пор, как он начал руководить в марте этого года Советским торговым агентством, м-р Розов заявил, что события последних недель являются скорее признаком силы советского правительства, чем его слабости.

“Народ, который побоялся бы своей способности противостоять откликам в результате разоблачения измены на высоких постах – прибавил он – старался бы разрешить вопрос тайно и никогда бы не осмелился пойти на публичное разоблачение, которое сопровождало недавние процессы и приговоры высокопоставленных военных и административных работников. Разоблачение агентов враждебных нам держав является ударом по этим державам и в то же время укрепляет Советский Союз”.

Закупки на прежнем уровне.

\* Письмо в деле не обнаружено.

\*\* Договор в деле не обнаружен.

\*\*\* Пропуск в документе.

Это заявление м-ра Розова было сделано во время обсуждения советско-американских торговых отношений, в процессе которого он узнал, что торговое соглашение между США и СССР истечет 13 июля. Он выразил уверенность, что оно будет возобновлено опять еще на один год.

Первое соглашение, он указал, вступило в силу 13 июля 1935 г. и было продлено в прошлом году. В течение первого года действия, сказал он, Советский Союз увеличил свои закупки американских товаров с 16 800 тыс. долл. в год до 36 млн долл.

Закупки для СССР в США в течение года, оканчивающегося в июне, прибавил он, были, примерно, на том же уровне, как и в течение предыдущего года.

СССР, продолжал м-р Розов, больше не заинтересован в коммерческих кредитах и оплачивает свои текущие закупки в настоящее время наличными. Он не видит возможности значительного расширения закупок в будущем году, хотя и полагает, что если бы был предоставлен в какой-либо форме долгосрочный кредит – это могло бы быть осуществлено. Закупки в несколько раз больше нынешних, считает он, могли быть обеспечены без труда, если бы могли быть устроены финансовые кредиты. Он привел в качестве примера советские закупки в Англии, где предоставлен кредит в сумме 50 млн долл., и Чехословакии, где предоставлен кредит в сумме 10 млн долл.

Советский Союз в этом году заканчивает свой второй пятилетний план и составляет программу для третьей пятилетки, объяснил т. Розов. Последний будет предусматривать значительный рост во всех областях промышленности и сельского хозяйства, транспорта, коммунального хозяйства и культуры. СССР сейчас в состоянии выполнить программу третьей пятилетки без импорта. Однако он будет продолжать закупать за границей наиболее передовые технические типы оборудования и искать технической помощи в некоторых областях. В течение будущих лет в частности большой нажим будет делаться на развитие массового производства, дальнейшую рационализацию промышленной техники и управления и улучшение распределительной системы. Во всех этих проблемах американские изделия и технический опыт могут оказать большую помощь.

В связи с удовлетворительной базой, заложенной торговым соглашением между США и СССР, продолжал он, имеются все основания полагать, что торговля между обеими странами будет развиваться.

#### Главные закупки

Обозревая торговлю между СССР и США за последний год м-р Розов сказал, что оборудования и металлы играли руководящую роль в закупках и, по всей видимости, будут важны и в предстоящем году. Основными предметами закупок в США за последние 12 месяцев, сказал он, являлись нефтяные и нефтеочистительные оборудования, станки, авиационное оборудование, листовая сталь, полосы, трубы и прокат, белая жель, металлургические оборудования, аппараты для радио и телевидения, шлифовальные материалы, графит, электроды, молибде-

новые концентраты, а также кузнечное и литейное оборудование. Значительные заказы также были размещены на машины для стекольного, бутылочного, химического, текстильного, печатного, переплетного, пищевого, мыльного, косметического, бумажного, целлюлозного производства и на семена люцерны.

Импорт из СССР в США, прибавил он, увеличился с 17 736 тыс. долл. в 1935 г. до 21 382 тыс. долл. в 1936 г. Основными статьями импорта были марганцевые руды, пушнина, асбест, икра, крабовые консервы, кишки, антрацит, табаки, магнезит, лен, льняные ткани, спички, лектесырь, платина и химические продукты.

Установленный недавно порядок заключения сделок непосредственно импортными и экспортными организациями и американскими промышленниками и импортерами встретил всеобщее признание со стороны промышленников и импортеров США, сказал м-р Розов.

Налицо явное преимущество в том, что между покупателем и продавцом устанавливается тесный контакт, сказал он в заключение. В то же время Амторг будет продолжать свою деятельность в качестве сопредставителя советских экспортных и импортных организаций в США и как таковой будет играть важную роль в развитии советско-американской торговли. Использование посредников не менее желательно в новых условиях, чем это было в старых. Подобные фирмы или лица не могут исполнять полезных функций и, следовательно, их надо избегать.

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3474. Л. 39-43. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.*

#### № 84

*Из протокола совещания у заместителя наркома внешней торговли Д. Канделаки о заказах Главнефти в США*

15 июля 1937 г.

... \* 1. Слушали: Кренинговая установка фирмы "Алко". Оборудование этой установки было полностью завезено в I квартале 1936 г. Импортная часть установки смонтирована. Пуск задерживается по причине неготовности объектов отечественного производства (электростанции, парового хозяйства, водопровода и т.д.).

Согласно договору с фирмой "Алко" 4 февраля 1937 г. последняя должна была получить 10% стоимости установки, удержанных с нее как гарантийные (гарантии за технические показатели установки).

На строительстве находятся 5 инженеров фирмы, из которых 4 оператора по эксплуатации ввиду неподготовленности строительства не используются.

При монтаже установки часть труб дала трещины по развальцовке. Фирма указывает, что эти трещины появились вследствие того, что развальцовка труб не делалась согласно инструкциям ее инженеров,

\* Опущен список присутствовавших.

находящихся на строительстве, т.е. без термической обработки. Поэтому фирма отказывает в удовлетворении рекламации.

Общая гарантия фирмы по этой установке истекает в I квартале 1936 г., после чего фирма не обязана производить замену дефектных частей.

Постановили: 1. В отношении гарантийных сумм предложить т. Матвееву добиться согласия фирмы на возврат удержанных с нее 10% только после пуска установки.

2. Ввиду того, что Главнефть предполагает пустить установку в III квартале, задержать все 5 инженеров фирмы на строительстве.

3. Обратит внимание Главнефти на то, что все предполагаемые переделки в импортном оборудовании (укорачивание труб) должны производиться с ведома и согласия представителей фирмы для того, чтобы фирма не могла отказаться от гарантии установки.

4. Предложить Главнефти всемерно форсировать пуск установки с таким расчетом, чтобы она могла быть испытана до истечения срока гарантии фирмы по материалам и производительности.

2. Слушали: Крекинговая установка фирмы "Лумус". Оборудование по этой установке уже завезено на 90%, остальное оборудование поступит в III квартале 1937 г.

Согласно договору 23 сентября 1938 г. фирме должны быть уплачены удержанные с нее 10% стоимости установки.

Постановили: Обратит внимание Главнефти на то, что если пуск установки "Лумус" состоится только в III квартале 1938 г., то мы будем поставлены перед необходимостью вернуть фирме удержанные гарантийные суммы до пуска и испытания установки, как это имеет место на установке "Алко".

Принять к сведению заявление Главнефти о том, что из остатков контингента по масляной установке ими обеспечена закупка реформинга (оборудование для получения авиабензина по установке "Лумус").

Принять к сведению заявление Главнефти, что поступившее на площадку оборудование хранится надлежащим образом, для чего построены соответствующие склады.

3. Слушали: Изооктановая установка. Оборудование по изооктановой установке будет отправлено фирмой в III квартале сего года.

Для пусков в эксплуатацию этой установки Главнефть должна поставить установку по выработке водорода и ректификационную установку по очистке крекингových газов.

В отношении водородной установки Главнефть предполагает ее импортировать, так как не надеется на возможность получения ее в Союзе.

Согласно договору по изооктановой установке с фирмы удержана гарантийная сумма в размере 30% ее стоимости, которая должна быть возвращена через 60 дней, после того, как импортированная часть будет смонтирована и готова к испытанию.

Постановили: Обратит внимание Главнефти на необходимость принятия срочных мер к скорейшему вводу в эксплуатацию установки

после ее монтажа, так как фирма будет всячески настаивать на получении удержанной с нее гарантийной суммы в размере 495 тыс. долл.

4. Слушали: Масляная установка фирмы "Макс Миллер" для Грознефти.

Постановили: Принять к сведению заявление т. Серебровского, что при эксплуатации импортного оборудования Главнефть предполагает внести изменения в процесс получения авиационного масла и использует освободившееся вследствие этого оборудование (центрифуги и пр.) для других установок.

5. Слушали: Масляная установка завода им. Менделеева.

Постановили: Обратит внимание Главнефти, что оборудование по данной установке заказано разрозненно у 19 фирм со сроками гарантий 12 месяцев со дня отгрузки.

30% оборудования иносфирмами уже поставлено, а пуск установки намечается на III квартал 1938 г., т.е. гарантийные сроки к этому времени уже истекнут. Не аннулировать заказов на шнеки на сумму 5300 долл.

Предложить Главнефти по всему поступающему оборудованию настройки производить тщательный осмотр, составлять надлежащие акты и направлять их в Машиноимпорт, также обеспечить надлежащее хранение импортного оборудования.

Принять к сведению заявление т. Серебровского, что НКТП входит с ходатайством в правительство об отпуске дополнительного контингента на доукомплектование заказанных установок и приобретения запасных частей к ним.

Канделаки

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1689. Л. 9-11. Подлинник.

## № 85

### *Отчет командования Тихоокеанского флота по приему азиатской эскадры США во Владивостоке 28 июля - 1 августа 1937 г.*

Не ранее 2 августа 1937 г.\*

Секретно

I. Указания о приходе эскадры:

Организация приема приходящей иностранной эскадры и планомерность проведения его в большой степени зависит от своевременности получения указаний о приходе и полноты их. К сожалению, при организации приема американской эскадры Военный совет ТОФ до последнего момента ясности не имел, что чрезвычайно осложнило организацию приема, отодвинув проведение подготовительных мероприятий к концу прихода эскадры.

Первое сообщение о предполагаемом приходе эскадры получено 15 июля 1937 г. от врид. начальника штаба ОКДВА простой телеграм-

\* Датируется по смежным документам дела.

мой, без указания даты прихода: “Сообщаю для сведения. Правительством СССР дано разрешение на заход в порт Владивосток в июле месяце флагманскому кораблю США в сопровождении 4 истребителей”.

Получив такую телеграмму, Военный совет запросил УВМС РККА с просьбой указаний. Ответ поступил только 20 июля 1937 г., причем в ответе был уточнен только день прихода. Часы прихода, длительность стоянки эскадры во Владивостоке, характер приема, отпускаемые средства остались неосвещенными.

24 июля 1937 г. получена телеграмма от НКО, внесшая ясность в характер встречи. И только 25 июля УВМС даны указания, по которым можно было приступить к проработке плана приема. Однако и в этих указаниях количество дней стоянки не было указано.

Таким образом, из-за поздней дачи указаний по приему десять дней подготовительных работ были потеряны. Практически работа по подготовке приема эскадры начала вестись только после получения телеграммы наркома и по существу велась только три дня.

Принимая во внимание политическое значение заходов иностранных кораблей и сложность приема их, в будущем необходимо давать исчерпывающие указания по крайней мере за 10 дней, чтобы избежать недоработанностей плана и обеспечить планомерность, как в подготовке приема, так и в проведении его.

## II. Подготовка приема:

По плану приема были намечены следующие мероприятия:

1. Сконструирован штаб приема по линии военного командования и горсовета и намечены ответственные исполнители по подготовке и проведению отдельных мероприятий по приему.

На все приходящие корабли были назначены командиры, на обязанности которых лежало: проводка кораблей к месту стоянки и при выходе из Владивостока (вместо лоцманов), во время стоянки кораблей во Владивостоке быть командиром для связи на данном корабле.

2. Составлен план приема для внутреннего руководства штаба приема и план-календарь приема, который был выдан и на корабли эскадры США (см. приложение № 1\*).

3. Для встречи американской эскадры в море был назначен и подготовлен эсминец “Сталин”.

4. Местом стоянки американских кораблей намечена бухта З[олотой] Рог, к весту от Комсомольской пристани. Место стоянки кораблей США охранялось ОВРом с зюйда и оста, чтобы не допустить движения посторонних катеров, шлюпок и рыболовных кунгасов в районе расположения кораблей. Места стоянки кораблей были подготовлены ГО ТОФ и отмечены вехами с флагами.

Для схода американских моряков на берег подготовлены были пристани:

- а) для офицеров – Комсомольская,
- б) для команд – морфлота у арки Челюскинцев.

\* Здесь и далее приложения в деле отсутствуют.

Обе пристани были отремонтированы, украшены советскими и американскими флагами и освещены.

5. Для предоставления личному составу приходящей эскадры возможности покупки сувениров в память посещения СССР распоряжением горсовета были организованы специальные стенды с промышленными изделиями и книгами:

- а) на Комсомольской пристани,
- б) на пристани у арки Челюскинцев,
- в) в местах организованных гуляний.

Однако открытие последних становилось в зависимости от спроса, и так как спроса на них не было, то в местах гуляний стендов не открывали.

6. Вследствие отсутствия в городе такси для предоставления возможности передвижения личного состава приходящей эскадры по городу были мобилизованы имеющиеся в городе машины типа “М”, форды и автобусы.

7. По линии ГВП было заготовлено 2 тыс. т мазута и продовольствие. Большие затруднения при этом встречались с добычей фруктов, так как в этот период ни во Владивостоке, ни в Хабаровске фруктов не оказалось.

8. По линии города были заброшены промтовары в магазины, изделия пищевой индустрии в гастрономы и т.д. Городские улицы и дворы домов почищены, места, намеченные для гуляний, частично отремонтированы и почищены.

Наибольшие затруднения вызвал вопрос ликвидации хлебных очередей. Враги народа, сидевшие на хлебозаводах и в органах Заготзерно, создали перебой в снабжении хлебом, в результате чего перед приходом эскадры в городе создались хлебные очереди. Чтобы ликвидировать это, потребовалось энергичное вмешательство Военного совета ТОФ.

9. Для развлечений личного состава американской эскадры были намечены и подготовлены следующие мероприятия:

- а) цирк – 29 июля 1937 г.;
- б) оперетта в краевом театре – 31 июля 1937 г.;
- в) концерт силами самодеятельности ТОФ в ДКФ – 30 июля 1937 г.;
- г) гулянье в краснофлотском саду – 30 июля днем;
- д) спортивные соревнования, футбол – 29 июля, плавание – 31 июля;
- е) поездка за город, как резерв, в случае просьбы.

На всех гуляниях были организованы бесплатные буфеты с прохладительными напитками и бутербродами.

10. По линии официальной были намечены визиты, согласно указаниям Наркоминдела и существующим положениям, и банкеты в честь прихода американской эскадры:

- а) Командующий флотом – офицерам эскадры – 28 июля в большом зале ДКФ.
- б) Командующий флотом – команде эскадры – 29 июля в большом зале ДКФ.

в) Председатель горсовета – офицерам эскадры – 29 июля в ресторане “Золотой Рог”.

г) Председатель горсовета – команде эскадры – 30 июля в ресторане “Золотой Рог”.

д) Намечено время ответного банкета командующего американской эскадрой на крейсере “Августа” – 31 июля 1937 г.

Кроме того, на эсминце “Сталин” был намечен прием для офицеров и команд флагманского корабля эскадры (в разное время).

### III. Выполнение плана приема:

План приема эскадры проведен точно согласно прилагаемому плану-календарю, переданному адмиралу Ярнелу представителем ТОФ при нем капитаном 2 ранга т. Орловым немедленно по представлении. Следует отметить одно обстоятельство: получив план-календарь приема, изданный отдельной книжечкой, и ознакомившись с ним, адмирал Ярнел быстро переглянулся с начальником штаба и подполковником Файмонвиллом и скороговоркой бросил фразу, сводящуюся к тому, что планом хотят поставить визит в определенные рамки и занять все время эскадры, так, как это хочется хозяевам. Однако в дальнейшем во время стоянки эскадры во Владивостоке, видя точное и аккуратное выполнение плана, адмирал Ярнел проникся известным уважением к нему и строго руководствовался данным ему планом, прибывая в назначенные места без каких-либо опозданий, всегда зная наперед распорядок пребывания эскадры.

Первые два дня американские офицеры строго руководствовались планом. К исходу 2 дня пребывания эскадры во Владивостоке как офицеры штаба эскадры, так и старшие офицеры с кораблей начали просить показать объекты вне плана, а именно:

1. Показать судостроительную верфь (завод им. Ворошилова). В показе было отказано по мотивам нахождения завода в системе другого наркомата и для допуска на завод требуется переписка с Москвой.

2. Показать аэродромы. В показе было отказано по мотивам отсутствия в районе Владивостока соответствующих аэродромов.

3. Показать эсминец. Был показан эсминец “Сталин”.

4. Показать подводные лодки. Была показана ПЛ Щ-116.

5. Показать военно-морской госпиталь – был показан.

6. Сделать экскурсию за город. Экскурсия была сделана, но так как в день экскурсии был плотный туман, то, кроме пространства в 20–50 м от автомобиля, офицеры ничего не могли видеть, о чем они чрезвычайно сожалели, а начальник штаба эскадры для следующего визита обещал выбрать время сентябрь–октябрь с тем, чтобы иметь возможность осмотреть окрестности без шансов наличия тумана.

а) Встреча эскадры в море.

Встреча эскадры эсминцем “Сталин” произошла в точно назначенный срок. Для встречи на эсминце “Сталин” вышли – представитель командующего ТОФ капитан 2 ранга Орлов, американский атташе подполковник Файмонвилл, командир при нем капитан 3 ранга Чернощек и командиры, назначенные на корабли американской эскадры. Переход указанных лиц на корабли американской эскадры в точке ран-

деву не удалось произвести вследствие налетевшего штормового шквала с дождем (волна свыше 6 баллов), из-за опасения перевертывания катера. После обмена установленным салютом эсминцев “Сталин” стал во главе эскадры и по международному своду просил эскадру следовать за ним в пролив Босфор Восточный, где и произошел переход представителей ТОФ и подполковника Файмонвила на американские корабли. После перехода указанных лиц на корабли и обмена салютом с батареи м-ра Голдобина корабли прошли к месту якорной стоянки.

При встрече в море имелись следующие недочеты:

1. При отдаче салюта эсминцем “Сталин” флагу адмирала Ярнела салютные пушки имели заедания – салютные выстрелы следовали неравномерно. Расследование показало плохое приготвление салютных выстрелов, было 8 осечек. Американцы отвечали из 2 пушек с интервалами между выстрелами не более 3 секунд.

2. При обмене международными сигналами на эсминце “Сталин” набор и подъем их производился медленно, что считаю произошло из-за неимения опыта в производстве этого рода сигнала-производства и, отчасти, из-за налетевшего шквала (фалы и флаги были мокрые, от ветра запутывались в вантах).

3. При спуске катера в проливе Босфор Восточный спущенный на воду катер залило водой и мотор его не завелся.

Во всем остальном встреча, постановка на якорь и переговоры о плане стоянки эскадры во Владивостоке прошли гладко.

Любопытно отметить отношение американцев к салютам: увидев в плане отсутствие указаний на салют председателю городского совета, адмирал Ярнел спросил капитана 2 ранга Орлова, нужно ли давать ему салют. Получив ответ, что по правилам СССР председателю городского совета салют не предусмотрен, адмирал Ярнел подумал момент и спросил, выше ли он по положению дипломатического агента. Получив ответ – примерно равное, – он отдал распоряжение салютовать 11 выстрелов.

б) Официальная часть приема.

Официальная часть приема состояла из визитов и официальных банкетов.

1. Визиты.

Сразу же по постановке на якорь адмирал Ярнел в сопровождении начальника штаба, флаг-адъютанта, подполковника Файмонвила и капитана 2 ранга Орлова поехал с визитами. Визиты были сделаны: командующему флотом, начальнику гарнизона, председателю горсовета и дипломатическому агенту НКВД.

Продолжительность визитов не превышала 10 минут. Во время визитов адмирал Ярнел хотя и держался официально, однако без натянутости. Всюду подчеркивал, что он во Владивостоке второй раз после 34-летнего перерыва (посещал Владивосток в 1903 г. будучи молодым офицером) и что приход американской эскадры является первым при советской власти. При проезде по городу адмирал Ярнел с большим удовлетворением отметил наличие большой массы зрителей, наблюдавших за стоявшими на рейде кораблями эскадры США.

Ответные визиты производились строго по плану-календарю.

## 2. Банкеты.

Банкеты для офицеров, как командующего, так и города, проходили в официально дружественном тоне. При обмене речами адмирал Ярнел отмечал дружественный характер визита эскадры и отсутствие препятствий для установления сердечных отношений между СССР и США. Как адмирал в своих речах, так и офицеры в частных разговорах подчеркивали, что дружественные связи между флотом СССР и флотом США имеют историю. Так, например, в войне за независимость США в 1845 г. русские военные корабли приходили в порта Соединенных Штатов и морально оказывали поддержку флоту США. Американский подданный морской офицер Жан Поль служил в русском флоте. Однако тон всех офицеров при отметке дружественности визита был сдержанный и от далекого идущих заявлений, как правило, офицеры воздерживались.

Банкеты, устроенные для команд эскадры США, прошли с исключительным успехом: во-первых, нигде американским командам банкетов в тех же самых помещениях, в которых устраивались банкеты офицерам, не делались; во-вторых, офицерский состав, тем более в высоких чинах, на этих банкетах не участвовал; у нас на банкетах для команд вместе с краснофлотцами был начсостав в званиях до капитана 1 ранга включительно; в результате уже с половины банкета унтер-офицерский и рядовой состав заявляли: “нам таких встреч не делали даже в американских портах”. “За всю мою жизнь первый раз участвую на банкете с офицерами” и т.д. Один унтер-офицер подошел к председательствующему бригадному комиссару и заявил: “15 лет служу во флоте и ни разу не чокался с адмиралом, разрешите чокнуться и выпить за Ваше здоровье”.

Настроение после этих банкетов у рядового состава эскадры США было хорошее, что они отмечали многократно в разговорах и в многочисленных открытых письмах, посланных из Владивостока родственникам и знакомым в США, сообщая о визите.

В ответ на приемы адмирал Ярнел 30 июля в 13 ч. устроил завтрак для командования флота и представителей города, на который были приглашены 12 человек. Вечером 31 июля с 17 до 19 на флагманском корабле был устроен прием для Военного совета, начсостава ТОФ и представителей города – всего 170 человек. Во время приема командованию ТОФ был показан крейсер по расширенной программе, для гостей показ был более узкий. Однако даже по расширенной программе показ включал осмотр мостика, верхней палубы, жилой палубы и машинного отделения.

Тон как во время завтрака, так и во время приема был официально дружественный; речей не произносилось. Полагаю, адмирал Ярнел ограничился завтраком и приемом для того, чтобы избежать официальных заявлений, связанных с необходимостью произношения тостов во время банкетов и потому, что на кораблях флота США проводится сухой закон и к столу подают только воду.

### в) Зрелища.

Для развлечения личного состава эскадры, не занятого на банкетах, были устроены спектакли: 2 вечера в цирке, вечер – спектакль-

оперетта в краевом театре и вечер краснофлотской самодеятельности в ДКФ. Все спектакли прошли с исключительным успехом. Большим успехом пользовались представления в цирке и краснофлотская самодеятельность. В последней особым успехом пользовались танцы народов СССР, выступления детей и театрализованный джаз 3 МБ на тему выступления “воинственного самурая” на наших границах и спокойный ответ ему красноармейца. Слова, после диких прыжков и размахиваний мечом самурая, – “и это все; уходите-ка вы отсюда подобру-поздорову пока живы” и уход самурая со сцены с поникшей головой сопровождались взрывом хохота и оживленными аплодисментами со стороны американцев.

Следует отметить, что со стороны офицеров было выявлено желание показать нашу краснофлотскую самодеятельность, выразившуюся в том, что посланные на эскадру пригласительные билеты рядовому составу не выдавались. Однако при обнаружении этого в начале вечера ДКФ был открыт для желающих американцев пройти без билетов, и зал быстро заполнился.

Кроме этого, личному составу американской эскадры бесплатно представлялись места в кинотеатры города, 30 июля днем было организовано большое гулянье в саду ДКФ, прошедшее с большим успехом.

В 11 ч. 31 июля для адмирала и старших офицеров эскадры в ДКФ был показан перспективный план строительства Владивостока (по желанию адмирала) и просмотр советской хроники: киевские маневры (фильм был предварительно отредактирован и смонтирован заново), первомайский парад и полет на северный полюс. Как план города, так и особенно кинохроника произвели большое впечатление на офицеров. С большим успехом прошло демонстрирование советских фильмов: “Веселые ребята” и “Юность Максима” (два вечера) и игра оркестра флотского экипажа на борту крейсера “Августа”. Как демонстрирование фильмов, так и игра оркестра происходили по просьбе начальника штаба эскадры, который после давал высокую оценку и фильмам и оркестру.

### г) Спортсоревнования.

По плану днем 29, 30 и 31 июля намечались состязания спортсменов ТОФ с спортсменами эскадры США. Однако американцы от соревнований в футбол, ватерполо, плавания эстафетой и прыжков в воду отказались. Приняли вызов на волейбол, баскетбол и плавание, закончившиеся со следующим результатом: волейбол 2:0, баскетбол 22:20, все в пользу ТОФ; плавание вольный стиль, брасс, грудь, спина – по всем видам – первое место занял ТОФ.

В результате этих соревнований и наблюдения за состязанием советских команд между собой американцы неоднократно подчеркивали, что в Советском Союзе массовый спорт находится на очень высокой ступени развития.

### д) Обслуживание автотранспортом.

Вследствие отсутствия в городе такси для предоставления возможностей передвижения л/с американской эскадры по городу были мобилизованы 43 городские и военные машины:

- 1 пакард – для адмирала;
- 8 машин М-1 – для офицеров;
- 4 автобуса – для матросов;
- 30 машин “ГАЗ” – для штаба приема.

Кроме того, при ВМ госпитале, городской больнице и в местах спортивных соревнований дежурили ежедневно 3 санмашины.

Все машины были сведены в одно место (двор Владивостокского флотского экипажа), находились в ведении ответственного командира, по приказанию которого подавались для обслуживания. Для шоферов в экипаже было выделено помещение для сна ночью и организовано бесплатное питание, чтобы не отпускать их для этого по домам. Для машин там же была организована заправка горючим и маслом. Поэтому обслуживание автотранспортом во все время приема проходило гладко и никаких недоразумений на этой почве не было.

Обслуживание катерами.

Для обслуживания американской эскадры катерами были мобилизованы все лучшие катера ТОФ. К сожалению, при проверке оказалось, что таковых можно собрать только:

- 3 катера штаба ТОФ.
- 1 катер учебного отряда.
- 1 катер ОВРа.
- 1 катер 3 МБ.

Недостатки наших катеров: не мореходные и не корабельного типа, отсутствие заднего хода и, из-за отсутствия запасных деталей, ненадежность работы моторов. В связи с этим докладываю, снабжение ТОФ катерами до сих пор производилось неудовлетворительно, и по существу хороших мореходных катеров ТОФ не имеет.

От услуг наших катеров и буксиров американцы отказались, и практически наши катера обслуживали только командиров ТОФ при их поездках на корабли американской эскадры.

е) Обслуживание ГВП.

От обслуживания ГВП в отношении снабжения американская эскадра отказалась. Ни продуктов, ни пресной воды, ни топлива ей не требовалось. Узнав о невозможности выбрасывать мусор за борт при стоянке в [бухте] Золотой Рог, начальник штаба адмирал Ярнел попросил баржу, которая предоставлялась эскадре во все время стоянки с 8 до 9 ч, обходя по очереди все корабли эскадры.

Из вопросов флагманского врача эскадры, начальника штаба эскадры и флаг-адъютанта адмирала отказ от пополнения во Владивостоке продуктами и пресной водой можно объяснить опасением получить недоброкачественные воду и продукты. Вопрос, откуда мы получаем воду, что сделали со старыми бассейнами питьевой воды, интересовал эскадру во все время стоянки ее и, получив ответ о постройке нового Седанского водопровода, чрезвычайно им заинтересовалась.

д) Стенды.

Для приобретения сувениров в память пребывания в Советском Союзе были организованы на пристанях специальные стенды с изделиями СССР. Однако за все время пребывания эскадры во Владивостоке

американцы покупок сделали мало. Причина – большие потери стоимости доллара при размене на советские деньги и высокая стоимость изделий.

IV. Выводы из осмотра американцами ТОФ.

Полностью боевого состава ТОФ американцы видеть не могли. Но чтобы дать понятие о его силе, планом БП на дни пребывания американской эскадры во Владивостоке предусматривалось: проход мимо эскадры на боевую подготовку флота ПЛ т[ипа] “Л”, ПЛ т[ипа] “Щ”, сторожевых кораблей, эсминца и пролет И-16 и ТБ-3.

Всякое появление наших боевых единиц немедленно засекалось и при встречах ставились соответствующие вопросы. Так после прохода ПЛ т[ипа] “Л” задавались вопросы об ее водоизмещении, для чего такие большие ПЛ, не лучше ли для обороны иметь лодки небольшого водоизмещения, где строились лодки и когда. Подобные же вопросы задавались и после прохождения эсминца.

Истребители пролетели над Владивостоком во время футбольного состязания 29 сентября 1937 г., когда американцы во главе с адмиралом были на стадионе. Быстрый полет истребителей вызвал оживленные аплодисменты американцев и лестные отзывы об авиации СССР. Для иллюстрации хороших качеств нашей авиации и хорошей организованной работы для обеспечения полетов американцами приводились примеры полетов на Северный полюс и в США.

При посещении эсминца “Сталин” офицеры восхищались его внешним видом и хорошим расположением вооружения. Командир флотилии эсминцев заявил, что он “всегда был за линейное расположение артиллерии, так как оно дает наибольшие преимущества”. Вид наших эсминцев, по отзывам американцев, красивее и внушительней. По вооружению и его расположению наши эсминцы так же отличаются в лучшую сторону.

При посещении ПЛ-116 (три офицера) интересовались, как часто красятся корабли (хороший вид ПЛ), имеется ли док для окраски подводной части (“в США ставятся в док один раз в год”), какая автономность ПЛ и ее подводный и надводный ход. Подлодка произвела хорошее впечатление.

При осмотре ВМ госпиталя осматривающий флагманский врач эскадры, видимо, был удивлен, найдя хорошо содержимый госпиталь, хорошо оборудованную операционную и палаты. В ответ пригласил осмотреть медицинскую часть кр[ейсера] “Августа”.

Общий вывод – показанные объекты произвели на американцев хорошее впечатление.

V. Состояние американских кораблей.

Отмечается хорошая чистота, как снаружи, так и внутри. Особенно в хорошем состоянии камбузы, лазарет, хлебопекарня на крейсере “Августа”. Каюты начсостава не блещут роскошью, но устроены довольно удобно, комфортабельно: стол письменный – бюро с убирающейся крышкой, платяной шкаф с ящиками, выдвигающимися на роликах. Все вещи железные.

В машинном отделении механизмы покрашены серебром.

На крейсере “Августа” имеется прекрасная парикмахерская с вращающимися пятью креслами, зубной кабинет. Особо обращает на себя внимание судовая типография с линотипом, количество работающих до 12 человек; выпускается многотиражка, судовая газета “Августа”, где помещаются статьи офицеров, большинство без подписей.

В палубе команды койки местные, с хорошими сетками, на день приподнимаются. Имеется буфет платный для матросов, который имеет в продаже мороженое, прохладительные напитки.

Хорошие киностационарные звуковые установки, как на эсминцах, так и на крейсере “Августа”. Показанные картины довольно пустые по содержанию и совершенно ничего не оставили в памяти у краснофлотцев и командиров, присутствующих на киносеансах на крейсере “Августа” и эсминце № 230.

На крейсере “Августа” хорошая душевая комната на 40 человек. Очень чистые и удобные гальюны с изразцовыми плитками, хорошей вентиляцией, все время прокачивающая вода, отсутствие какого-либо запаха.

Миноносец № 230 постройки 1920 г., проектная скорость 32 узла, турбины типа “активных”, работающих через передачу. Вспомогательные механизмы поршневые, главный воздушный насос типа крейсеров, масляные насосы и ряд других систем “Бира”. Отсутствие мелкого трубопровода в трюмах, поэтому второе дно в аварийном отношении удобно вести борьбу с пробойной. Мелкий трубопровод поднят на переборки.

Крейсер “Августа” построен в 1930 г., проектная скорость 32,7 узла. Главные механизмы – турбины Парсонса. Машинное отделение чистое, но во время осмотра все поручни были завешены выстиранным матросским бельем для просушки.

При осмотре обнаружены следующие мастерские: слесарная состоит из 13 станков, из них 3 станка универсальных. Совершенно отделено оборудована деревообделочная мастерская (аварийная) по заделке пробоин. Установлено две пилы центробежного типа – ленточная и две дисковые; имеется небольшой строгательный станок.

Хорошо оборудована штурманская рубка крейсера “Августа”, где имеется компас “Сперри”, счетчик “Валенси”, одограф. На мачте – флюгарка, связанная с анемометром и компасом, показывающая направление ветра и скорость. В боевую рубку не пустили. Пушки крупного калибра, и зенитная артиллерия все время под чехлами. На тумбах зенитной артиллерии марка производства пушки довоенного времени, но со слов офицеров пушки новые. Старпом крейсера заявил, что эти зенитные орудия стоят лишь сейчас. В случае войны они будут заменены другими, которые имеют большую мощность, дальность и точность стрельбы, но которые сейчас не устанавливаются, чтобы не выдать секрет. При проходе жилой палубы крейсера бросается в глаза обилие канцелярий и их размеры. По существу от осмотра этой части корабля создается впечатление не боевого корабля, а хорошо оборудованной конторы. Начальник оперативного отделения штаба эскадры в разговоре дал такую оценку крейсера: “Это корабль мирного времени. Он очень удобен для плавания в тех водах, где находится (имеются в виду

тропики). Но как боевой корабль крейсер слаб – слабо бронирование, при громадности цели и недостаточный ход. В случае войны единственное его использование – действия против коммерческого судоходства противника в водах, где мало вероятны встречи с кораблями, имеющими лучшее бронирование”.

Отзыв по эсминцам дал командир флотилии э[сминцев] кэптэн Макклур: “эсминцы устарели. Расположение артиллерии и торпедных аппаратов неудачно. Ваши эсминцы в тактическом отношении значительно выше”.

Из наблюдений за эсминцами установлено, что проверка вооружений происходила каждый день с проворачиванием торпедных аппаратов и пушек. Тоже происходило и на крейсере.

#### VI. Идеологическое состояние личного состава.

Рядовой состав разнородный, разных национальностей, не сплоченный между собой. Культурное развитие их очень низкое. Воспитывается матрос на бульварной литературе и такого же типа кинокартинами.

На корабле при исполнении служебных обязанностей матросы дисциплинированы и подтянуты, расторопны на работе. Во внеслужебное время матросы распущены: на крейсере “Августа” при проходе офицеров матросы не встают, стоят задом. Даже не вставали и не уступали дороги, когда проходил старший офицер крейсера, показывавший корабль Военному совету ТОФ.

Поведение матросов на берегу во Владивостоке в основном было удовлетворительное, но наряду с этим отмечалось много случаев распущенности, нетактичности и высокомерия. В цирке Шапито некоторые матросы ходили не в проходе, а прямо по скамейкам. В садах сидели на спинке сиденья, ногами на сиденье. Курили в цирке и бросали окурки на пол.

Наблюдался ряд случаев пьянства и приставания к женщинам в городе: не успев высадиться на берег, некоторые из матросов стали спрашивать, где кабаки и публичные дома. Распивание водки на улице, прямо из горлышка. На Китайской улице на глазах многочисленной публики пьяный матрос залез на телеграфный столб, а присутствующие американские матросы смеялись. Зафиксирован ряд драк между собою. Отмечалось приставание и грубость с девушками на танцевальных площадках.

На эсминце “Сталин”, после угощения и вообще в местах бесплатных угощений, американские матросы насовывали себе полные карманы папирос и конфет.

По многочисленным заявлениям матросов, на эскадре существует рукоприкладство. Даже на улицах Владивостока неоднократно отмечались случаи избиятия американских матросов резиновыми палками со стороны обходов из морской пехоты, что особенно вызывало возмущение краснофлотцев ТОФ и служило яркой иллюстрацией к существующим порядкам в американском флоте и отношению к матросам. “Ознакомившись с американской эскадрой, чувствуешь гордость за свой флот, гордость своим превосходством над этими елейными сухозакон-



никами, пьющими водку и избивающими даже на улицах матросов” (из высказываний краснофлотцев).

Офицерский состав так же разношерстен и многонационален. Имеются даже русские из бывших Прибалтийских губерний.

Старший офицерский состав (от кэптэнов и выше) в большинстве реакционен, настроен к СССР настороженно. Особенно в этом отношении выделялся начальник штаба эскадры кэптэн Макконнель. Военно-морская подготовка этого состава, насколько это удалось выявить во время краткого визита, вполне удовлетворительная. Чувствуется, что за обстановкой на театре этот состав следит и знает ее отлично.

Младшее и среднее звено офицерства типичные представители офицерства капиталистических флотов: знание узкой специальности, спорт и вечером гулянье. Политическими событиями интересуются постольку, поскольку им их разъясняет командир корабля и старший офицер. Отмечены даже случаи, когда офицеры не знали о полетах наших самолетов на Северный полюс, о полетах Чкалова и Громова в США, хотя об этом писали на видном месте даже все буржуазные газеты.

Общий вывод по личному составу: политический кругозор незначительный, в морском отношении знания удовлетворительные, боевая ценность – невысокая.

VII. Оценка американцами обстановки в Тихоокеанском бассейне.

1. Во время приветственной речи командующего на банкете, данном в честь прихода эскадры 28 июля 1937 г., при переводе слов: “Наш театр хоть и называется Тихим, однако политическая погода на нем сейчас довольно бурная и эту погоду создают ветры, дующие с Японских островов”, американцы разразились дружными аплодисментами. Такими же дружными аплодисментами американские офицеры встретили заявление о мирной политике СССР и о значении визита американской эскадры, как “признаке дальнейших углублений культурных связей между двумя великими странами и укрепления дела мира на нашем театре”.

Адмирал Ярнел в ответном слове заявил, что он “не видит препятствий к установлению дружбы между СССР и США”, что также было встречено аплодисментами.

2. Обстановку в Китае адмирал Ярнел и его начальник штаба оценивали, как “чрезвычайно тревожную”. По их мнению, японцы начали там серьезную операцию, что впоследствии подтвердилось. На вопрос, вмешиваются ли США в события в Северном Китае, адмирал Ярнел ответил: “В Северном Китае США имеют незначительные интересы, поэтому вмешательство мало вероятно. При продвижении японцев в Южный Китай надо полагать, что будут затронуты интересы не только США, но и Англии и других стран. Надо полагать, что японцы туда не пойдут”.

Обстановка в Китае адмирала очень беспокоила, о чем он заявлял неоднократно. В частности, чтобы следить за этой обстановкой, адмирал просил разрешения пользоваться радио при стоянке во Владивостоке, и этим же он мотивировал свой уход: “меня очень беспокоит обстановка в Китае, надо скорее идти туда, там наши семьи”.

3. Не менее тревожно адмирал оценивал обстановку и на границах СССР. В частности, он и начальник штаба неоднократно возвращались к вопросу: “что СССР сделает, если японцы пойдут на Байкал или перережут железную дорогу в районе Благовещенска или другом месте. Ведь это легко сделать при наличии нескольких тысяч километров пути, идущего вплотную к границе”. На ответ, нас это не страшит, следовал новый вопрос: “но почему, ведь вы не имеете другого пути”. И только получив ответ, что ОКДВА не допустит такого перерезания, разговор переходил на другое.

4. В разговоре со мной адмирал Ярнел высказал предположение о осуществлении у японцев плана наступления на СССР по направлению Тяньзин, Улан-Батор и Байкал, при котором, по его мнению, японцы отрежут ОКДВА и ТОФ и оставят их без снабжения. Мой ответ, что это нас не беспокоит, так как во-первых РККА не допустит такого движения и во-вторых, мы можем обходиться длительное время без получения боепитания из центра, адмирал воспринял с удовлетворением.

5. В разговорах о ТОФ большой интерес американцы проявили к использованию наших подлодок. Вопросы, “почему имеете большие подлодки”, “предполагаете ли ПЛ использовать вне Японского моря” (на внешних коммуникациях Японии), “для защиты своих берегов целесообразней иметь лодки малого водоизмещения, они дешевле и их можно построить больше”, ставились неоднократно. Причем эти вопросы ставились почти всеми старшими офицерами эскадры.

Любопытно отметить соображения старшего офицера крейсера “Августа” в разговоре со мной по использованию ПЛ. По его мнению, для обороны побережья необходимо иметь 10–12 подлодок малого водоизмещения, которые поставят под вопрос любую операцию противника. На мое замечание – “Ну, а если этих ПЛ имеется в несколько раз больше”, – он ответил: “Тогда задача обороны разрешается полностью”. Этот офицер-подводник – участник мировой войны и действовал на ПЛ в северных водах (Немецкое море).

6. В разговорах о возможности высадки десанта на побережье, охраняемое большим количеством ПЛ и ВВС, американцы смотрят скептически: “Если десант и удастся высадить, то с большими потерями”.

7. Остро ставился американцами вопрос о воспроизводстве наших боевых сил и их ремонте во время войны. Вопросы – “Откуда будут пополняться боевые силы ТОФ”, “Имеются ли на Дальнем Востоке судостроительные заводы”, “Имеются ли в базах ТОФ доки” и т.д. задавались неоднократно. При получении ответа, что судостроительные заводы есть, просили показать.

8. Увидев в ДКФ портрет Маршала Советского Союза т. Блюхера, адмирал задал вопрос о его возрасте и местонахождении. Узнав возраст, дал высокую оценку, как военного и как политика. При виде портрета флагмана флота 1 ранга т. Викторова выразил сожаление, что не мог с ним познакомиться.

VIII. Подготовка американцев к визиту в СССР и поведение их.

1. Из взаимоотношений с личным составом американской эскадры выявлено, что к этому визиту эскадра тщательно готовилась:

а) Был подобран специально личный состав. Так, например, старший помощник на крейсере “Августа” оказался подводником, пришедшим на крейсер перед походом. Когда к нему обратились с вопросом во время показа крейсера об устройстве последнего, он откровенно заявил, что на крейсер пришел перед походом и его как следует не знает, раньше служил на подлодках; он же осматривал подлодку Щ-116, которую показывали по просьбе адмирала.

Один матрос заявил: “Нас собрали с разных кораблей для этого похода, причем подбирались говорящие по-русски”.

б) Эсминцы, сопровождавшие крейсер, были собраны из разных дивизионов, о чем заявил командир флотилии эсминцев.

в) На эскадре было собрано много знающих русский язык, которые в трезвом состоянии хотя и старались скрыть это, но пробалтывались после опьянения.

г) Среди личного состава была проведена большая подготовительная работа по подчеркиванию плохих сторон СССР с точки зрения буржуазного строя, в частности, были использованы следующие моменты: закрытая советская валюта (предупреждение о не размене советских денежных знаков на иностранную валюту), дороговизна некоторых предметов потребления.

Один матрос заявил, что им “запретили разговаривать с русскими офицерами, ибо они все коммунисты”.

2. Основная цель прихода американской эскадры во Владивосток – ознакомление с ТОФ в качестве боевого организма, как с точки зрения возможного сопротивления агрессии Японии на наше побережье (это основное), так и с точки зрения возможной силы, сдерживающей Японию при попытках ее распространяться в центральную и южную часть Китая.

С этой целью весь офицерский состав и наиболее доверенная часть матросов имели индивидуальные задания по изучению ТОФ и города, причем сам адмирал Ярнел делал вид, что он ничем не интересуется и вопросов не задавал. Направленность интереса американцев ярко вытекает из вопросов, заданных ими (см. приложение).

3. Поведение офицерского состава на берегу можно разделить на два вида: значительное большинство держало себя выдержанно и корректно; некоторая же часть, по-видимому, имевшая индивидуальные задания, проявляла усиленную любознательность, граничащую с дерзостью. Так, например:

а) 30 июля 2 офицера, одетые в штатские костюмы, осматривали дворы на Ленинской улице, и, в частности, двор ДКФ;

б) со стадиона з[авода им.] Ворошилова один офицер сфотографировал бухту Золотой Рог;

в) все изрытости улиц Владивостока, грязные дома, хибарки сфотографировались;

г) со стороны командира крейсера “Августа” была провокационная попытка “процунать” отношение наших командиров к предложению служить во флоте США. Получив ответ батальонного комиссара Бублика, что он не возражает служить на крейсере “Августа”, если он

будет под советским флагом, командир крейсера немедленно прекратил разговор (см. приложение).

Рядовой состав, начиная со второго дня пребывания во Владивостоке, в большинстве своем проявлял нескрываемую симпатию к Советскому Союзу. Это выразилось как в разговорах – “Никогда в своей жизни не имел лучшего времяпрепровождения”, так и в многочисленных открытых письмах, посланных через Владивостокский почтамт (см. приложение).

Выводы.

1. Основная цель визита американской эскадры – ознакомление с мощью Тихоокеанского флота – достигнута. Не зная точно количества ПЛ, американцы убедились, что на Дальнем Востоке СССР имеет мощный подводный флот, включающий несколько типов ПЛ и мощную береговую оборону Владивостока. Личный состав дисциплинирован и выглядит прекрасно.

Не менее мощное впечатление произвела авиация ТОФ: полеты истребителей, дневные и ночные полеты тяжелых бомбардировщиков показали, что ТОФ живет никогда не прекращающейся полнокровной жизнью и готов выполнить задачи в любое время суток.

В городе порядок, население выглядит хорошо, настроение бодрое, партия и правительство пользуются непоколебимым авторитетом.

2. Особое впечатление на американцев произвел личный состав ТОФ: большая сознательность краснофлотцев, культурный вид их, отсутствие пьяных, выдержанность, все это производило исключительно яркое впечатление, о чем офицеры неоднократно высказывались во время стоянки эскадры во Владивостоке и адмирал Ярнел отдельно подчеркнул при прощальном визите.

3. Впечатление американцев о приеме можно разделить в основном на два разряда:

а) Высший начсостав – адмирал, начальник штаба капитан Макконель, командир флотилии эсминцев капитан Маккалур, все офицеры в чине капитанов, служащие флаг-специалистами в штабе адмирала и командир крейсера капитан Маккитрик – довольны самим приемом, но очевидно изумлены его результатами, выразившимися в проявлении открытых симпатий со стороны рядового и части унтер-офицерского состава по отношению к СССР и положительном выводе о нем вопреки предварительной информации и обработке.

б) Большинство молодого офицерского состава, и особенно матросы, стоянкой во Владивостоке и приемом весьма довольны.

4. Отмечено много случаев проявления враждебности со стороны американцев к Японии и японцам. Так, например, один лейтенант, сравнивая прием эскадры во Владивостоке с приемом этой же эскадры в Японии, заявил, что “в Японии с нами обращались очень плохо, особенно с матросами. Мы ушли оттуда с тяжелыми чувствами”. Заявления матросов: “С Советским Союзом американцы живут дружно, а с Японией очень плохо”. “В Японии нас встречали очень плохо, даже ограничивали в передвижении по городу”.

5. Положительная сторона визита США во Владивостоке для ТОФ выразилась в том, что личный состав ознакомился с одним из новей-

ших крейсеров, воочию убедился “в прелестях” правопорядков во флоте государства, хвастающегося своей “демократией”, в результате чего у всего личного состава ТОФ “еще больше стало гордости за свою родину, за свой флот и за своих вождей”.

С большим удовлетворением краснофлотцы отмечали плохое качество обмундирования американских матросов: к/ф Пясецкий – “Я ожидал, что моряки прибывших кораблей одеты лучше, чем мы, оказывается ничего подобного, наша форма лучше качеством и красивее”.

В отношении формы начсостава к/ф отмечали, что наши командиры одеты несколько хуже: качество материала и пошивка у американцев выше, больше разнообразия форм. Обращалось внимание на детали обмундирования: золочены пуговицы, нашивки, хорошей формы фуражки и т.д.

6. Визит американской эскадры во Владивосток сыграл свою положительную роль в деле установления связей и взаимознакомления между азиатской эскадрой США и ТОФ и укрепления дружественных отношений между двумя странами.

Адмирал Ярнел при прощальном визите командующему несколько раз тепло благодарил за прием, просил передать благодарность в Москву, выразил уверенность в скором возвращении эскадры во Владивосток с повторным визитом и просил Тихоокеанский флот прийти с ответным визитом в воды США.

7. Общий вывод – прием американской эскадры прошел организованно, в соответствии с Вашими указаниями и по намеченному плану.

Командующий Тихоокеанским флотом флагман 1 ранга Г. Киреев  
Член Военного совета ТОФ дивизионный комиссар Волков  
Начальник штаба ТОФ капитан 2 ранга А. Попов

РГА ВМФ. Ф. Р-1090. Оп. 1. Д. 368. Л. 2–20. Подлинник.

## № 86–87

*Соглашение о торговых отношениях между СССР и США<sup>58</sup>,  
заключенное путем обмена нотами*

4 августа 1937 г.

## № 86

*Нота наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова  
послу США в СССР Дж. Дэвису*

4 августа 1937 г.

Господин посол,

ссылаясь на имевшие место недавно беседы по вопросу о торговле между Союзом Советских Социалистических Республик и Соединенными Штатами Америки, имею честь подтвердить и закрепить настоящей нотой следующее соглашение, которое было достигнуто между правительствами наших стран по принадлежности:

1. Соединенные Штаты Америки предоставят Союзу Советских Социалистических Республик безусловный и неограниченный режим наиболее благоприятствуемой нации по всем вопросам, касающимся таможенных пошлин и сборов всякого рода, а также порядка взимания пошлин, и далее по всем вопросам, касающимся правил, формальностей и сборов, взыскиваемых в связи с очисткой товаров на таможнях, и поскольку это касается всех законов или правил, имеющих отношение к продаже или к использованию импортных товаров внутри страны.

Соответственно этому произведения почвы или промышленности Союза Советских Социалистических Республик ни в каком случае не будут подвергаться в отношении указанных выше вопросов каким-либо иным или более высоким пошлинам, налогам или сборам или каким-либо иным или более обременительным правилам или формальностям, чем те, которым подвергаются или могут быть впоследствии подвергнуты подобные же произведения всякой третьей страны.

Точно так же произведения почвы или промышленности, вывозимые с территории Соединенных Штатов Америки и отправляемые на территорию Союза Советских Социалистических Республик, ни в каком случае не будут подвергаться, поскольку это касается вывоза и в отношении указанных выше вопросов, каким-либо иным или более высоким пошлинам, налогам или сборам или каким-либо иным или более обременительным правилам или формальностям, чем те, которым подвергаются или могут быть впоследствии подвергнуты подобные же произведения при отправке на территорию всякой третьей страны.

Всякие преимущества, облегчения, привилегии или льготы, которые были или могут быть впоследствии предоставлены Соединенными Штатами Америки в отношении указанных выше вопросов произведениям почвы или промышленности всякой третьей страны или отправляемым на территорию всякой третьей страны, будут предоставлены немедленно и безвозмездно подобным же произведениям Союза Советских Социалистических Республик или отправляемым на его территорию.

Условлено, что, пока и поскольку существующие законы Соединенных Штатов Америки будут требовать иного, изложенные выше постановления, поскольку они относились бы к пошлинам, налогам или сборам с угля, с производимого из него кокса или с угольных или коксовых брикетов, не будут применяться к этим продуктам, ввозимым в Соединенные Штаты Америки. Если законы Соединенных Штатов Америки не сделают возможным полное применение изложенных выше постановлений, поскольку это касается упомянутых выше продуктов, то Союз Советских Социалистических Республик сохраняет за собой право в пределах срока в 15 дней после 1 января 1938 г. полностью расторгнуть настоящее соглашение с письменным предупреждением за тридцать дней.

Условлено далее, что преимущества, которые предоставлены в настоящее время или которые могут быть предоставлены впослед-

вии друг другу или Республике Кубе Соединенными Штатами Америки, их территориями или владениями, Филиппинскими островами или зоной Панамского канала, будут изъяты из действия настоящего соглашения.

Ничто в настоящем соглашении не может быть истолковано как препятствующее принятию мер, воспрепятствующих или ограничивающих вывоз или ввоз золота или серебра, или как препятствующее принятию таких мер, которые правительство Соединенных Штатов Америки сочтет необходимыми, поскольку это касается контроля над вывозом или над продажей для вывоза оружия, боевых припасов или военного снаряжения и, в исключительных случаях, всех иных предметов военного снабжения. Условлено, что всякое действие, которое может быть принято президентом Соединенных Штатов Америки в силу раздела (2b) Акта о нейтралитете 1937 г. в отношении перехода права распоряжения товарами, не будет рассматриваться как противоречащее какому-либо из условий настоящего соглашения, относящихся к вывозу произведений почвы или промышленности с территории Соединенных Штатов Америки.

При условии, что Соединенные Штаты Америки не будут применять никакой незаконной дискриминации по отношению к ввозу из Союза Советских Социалистических Республик, создающей выгоду для ввоза из всякой третьей страны, изложенные выше постановления не будут распространяться на воспрепятствия или ограничения: 1) устанавливаемые по причинам морального или гуманитарного характера, 2) предназначенные для защиты человеческой жизни и для защиты существования животных или растений, 3) относящиеся к товарам, произведенным тюремным трудом или 4) относящиеся к проведению в жизнь административных или фискальных законов.

2. Со своей стороны правительство Союза Советских Социалистических Республик примет меры к существенному увеличению размера закупок в Соединенных Штатах Америки для вывоза в Союз Советских Социалистических Республик произведений почвы или промышленности Соединенных Штатов Америки.

3. Настоящее соглашение вступит в силу со дня объявления его президентом Соединенных Штатов Америки и утверждения его Советом Народных Комиссаров Союза Советских Социалистических Республик, каковые объявление и утверждение состоятся в один и тот же день. Соглашение будет действовать в течение двенадцати месяцев. Обе стороны соглашаются, что не позже чем за тридцать дней до истечения упомянутого выше периода в двенадцать месяцев они начнут переговоры относительно продления периода, на который настоящее соглашение сохранит силу.

Примите, господин посол, повторные уверения в моем отличном уважении.

М. Литвинов

№ 87

*Нота посла США в СССР Дж. Дэвиса  
наркомун иностранных дел СССР М.М. Литвинову*

4 августа 1937 г.

Ваше превосходительство,

ссылаясь на имевшие место недавно беседы по вопросу о торговле между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик, имею честь подтвердить и закрепить настоящей нотой следующее соглашение, которое было достигнуто между правительствами наших стран по принадлежности:

1. Соединенные Штаты Америки предоставят Союзу Советских Социалистических Республик безусловный и неограниченный режим наиболее благоприятствуемой нации по всем вопросам, касающимся таможенных пошлин и сборов всякого рода, а также порядка взимания пошлин, и далее по всем вопросам, касающимся правил, формальностей и сборов, взыскиваемых в связи с очисткой товаров на таможнях, и поскольку это касается всех законов или правил, имеющих отношение к продаже или к использованию импортных товаров внутри страны.

Соответственно этому произведения почвы или промышленности Союза Советских Социалистических Республик ни в каком случае не будут подвергаться в отношении указанных выше вопросов каким-либо иным или более обременительным правилам или формальностям, чем те, которыми подвергаются или могут быть впоследствии подвергнуты подобные же произведения всякой третьей страны.

Точно так же произведения почвы или промышленности, вывозимые с территории Соединенных Штатов Америки и отправляемые на территорию Союза Советских Социалистических Республик, ни в каком случае не будут подвергаться, поскольку это касается вывоза и в отношении указанных выше вопросов, каким-либо иным или более высоким пошлинам, налогам или сборам или каким-либо иным или более обременительным правилам или формальностям, чем те, которым подвергаются или могут быть впоследствии подвергнуты подобные же произведения при отправке на территорию всякой третьей страны.

Всякие преимущества, облегчения, привилегии или льготы, которые были или могут быть впоследствии предоставлены Соединенными Штатами Америки в отношении указанных выше вопросов произведениям почвы или промышленности всякой третьей страны или отправляемым на территорию всякой третьей страны, будут предоставлены немедленно и безвозмездно подобным же произведениям Союза Советских Социалистических Республик или отправляемым на его территорию.

Условлено, что, пока и поскольку существующие законы Соединенных Штатов Америки будут требовать иного, изложенные выше постановления, поскольку они относились бы к пошлинам, налогам или сборам с угля, с производимого из него кокса или с угольных или

коксовых брикетов, не будут применяться к этим продуктам, ввозимым в Соединенные Штаты Америки. Если законы Соединенных Штатов Америки не сделают возможным полное применение изложенных выше постановлений, поскольку это касается упомянутых выше продуктов, то Союз Советских Социалистических Республик сохраняет за собой право в пределах срока в 15 дней после 1 января 1938 г. полностью расторгнуть настоящее соглашение с письменным предупреждением за тридцать дней.

Условлено далее, что преимущества, которые предоставлены в настоящее время или которые могут быть предоставлены впоследствии друг другу или Республике Кубе Соединенными Штатами Америки, их территориями или владениями, Филиппинскими островами или зоной Панамского канала, будут изъяты из действия настоящего соглашения.

Ничто в настоящем соглашении не может быть истолковано как препятствующее принятию мер, воспрепятствующих или ограничивающих вывоз или ввоз золота или серебра, или как препятствующее принятию таких мер, которые правительство Соединенных Штатов Америки сочтет необходимыми, поскольку это касается контроля над вывозом или над продажей для вывоза оружия, боевых припасов или военного снаряжения и, в исключительных случаях, всех иных предметов военного снабжения. Условлено, что всякое действие, которое может быть принято президентом Соединенных Штатов Америки в силу раздела (2b) Акта о нейтралитете 1937 г. в отношении перехода права распоряжения товарами, не будет рассматриваться как противоречащее какому-либо из условий настоящего соглашения, относящихся к вывозу произведений почвы или промышленности с территории Соединенных Штатов Америки.

При условии, что Соединенные Штаты Америки не будут применять никакой незаконной дискриминации по отношению к ввозу из Союза Советских Социалистических Республик, создающей выгоду для ввоза из всякой третьей страны, изложенные выше постановления не будут распространяться на воспрепятствия или ограничения: 1) устанавливаемые по причинам морального или гуманитарного характера, 2) предназначенные для защиты человеческой жизни и для защиты существования животных или растений, 3) относящиеся к товарам, произведенным тюремным трудом или 4) относящиеся к проведению в жизнь административных или фискальных законов.

2. Со своей стороны правительство Союза Советских Социалистических Республик примет меры к существенному увеличению размера закупок в Соединенных Штатах Америки для вывоза в Союз Советских Социалистических Республик произведений почвы или промышленности Соединенных Штатов Америки.

3. Настоящее соглашение вступит в силу со дня объявления его президентом Соединенных Штатов Америки и утверждения его Советом Народных Комиссаров Союза Советских Социалистических Республик, каковые объявление и утверждение состоятся в один и тот же день. Соглашение будет действовать в течение двенадцати месяцев.

Обе стороны соглашаются, что не позже чем за тридцать дней до истечения упомянутого выше периода в двенадцать месяцев они начнут переговоры относительно продления периода, на который настоящее соглашение сохранит силу.

Примите, Ваше превосходительство, повторные уверения в моем отличном уважении.

Посол Соединенных Штатов Америки Джозеф Э. Дэвис

*Собрание законов и распоряжений Рабоче-Крестьянского правительства СССР. 1937 г. № 35. С. 750-758; РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1249. Л. 72-76. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.*

## № 88

*Переписка наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова с послом США Дж. Дэвисом об экспорте угля из СССР в США*

4 августа 1937 г.

Ваше превосходительство,

ссылаясь на соглашение о торговле между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик, которое было подписано сегодня, я имею честь заявить, что посольство поставлено в известность, что ввиду текста первой части соглашения Департамент казначейства Соединенных Штатов Америки будет считать, что уголь всех размеров, сортов и классификации (за исключением древесного угля и угольной пыли), кокс, производимый из угля, и угольные или коксовые брикеты, ввозимые из Союза Советских Социалистических Республик, будут освобождены от акцизного налога, предусмотренного в секции 601/c/5/, дополнительного бюджетного закона 1932 г. с оговоркой, однако, в отношении возможного противоположного действия судов.

Примите и т.д.

Джозеф Дэвис

Господин посол,

в ответ на Ваш запрос о предполагаемом экспорте советского угля в Соединенные Штаты Америки в течение предстоящих 12 месяцев я могу заверить, что, согласно информации, полученной мною от Народного комиссариата внешней торговли, хозяйственные организации Союза Советских Социалистических Республик во всяком случае не вывезут в Соединенные Штаты Америки в течение года начиная с 6 августа 1937 г. более чем 400 тыс. т советского угля.

Ваш искренне М. Литвинов

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3474. Л. 14. Копия.*

*Письмо внешнеторгового объединения Союзметимпорт  
в Наркомтяжпром о командировке советских специалистов  
на заводы американской фирмы "Клаймакс"*

4 августа 1937 г.

Неоднократно мы просили Вас разрешить вопрос о посылке в Америку для практики на заводах фирмы "Клаймакс" советских специалистов, которых фирма согласилась допустить на свои предприятия.

Несмотря на то что зам. начальника ИНО НКТП т. Кашицын в своем письме от 22 марта 1937 г.\* № 13.18.259 писал, что оформление на командируемых НКТПромом за границу работников заканчивается, вопрос о посылке этих работников до сего времени не закончен.

Просим срочно сообщить нам, когда Вы предполагаете послать на предприятия фирмы "Клаймакс Молибденум" для практики работников промышленности.

Одновременно просим подтвердить получение посланных нами Вам материалов фирмы с указанием, когда и кому Вы их передали для использования, а именно:

1) ответов на поставленные Вами вопросы, посланные нами Вам при письме от 11 июня 1937 г.\*\*;

2) бюллетеня геологического обозрения № 846.

Врио председателя В/О Союзметимпорт Дубасов  
Техническое бюро Энепекце

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2331. Л. 48. Подлинник.

*Из стенограммы собрания американского комитета  
по переселению евреев в Биробиджан*

4 августа 1937 г.

М-р В.В. Коган. Вы все, друзья Биробиджана, наши заслуженные гости, отважились прийти в такой вечер, когда мне казалось очень трудным собрать так много друзей нашей организации. Мне действительно доставляет большую радость и удовольствие видеть, как многие из вас готовы отказаться от приятного, изысканного вентилятора-охладителя, чтобы прийти на устроенный нами вечер и послушать то, что мы собираемся вам сообщить.

Настоящий вечер, на который вы приглашены в качестве наших гостей, является из ряда вон выходящим. Мы не собираемся просить у вас денег, как и не собираемся просить вас собирать деньги, и это одно уже необычайное явление. Но мы имеем для вас послание, послание к

\* Письмо в деле не обнаружено.

\*\* Письмо в деле не обнаружено.

каждому, кто заинтересован не только в Биробиджане, но и в участии ко всем тем обездоленным, близким нам по крови, которые нуждаются в помощи по всему свету.

Я предоставляю говорить тем, которые умеют это делать лучше моего и которые имели личный контакт с СССР и с советским правительством – людям, которые уделяли много времени и сделали много усилий, чтобы помочь этому движению. Я же могу поделиться с вами только благой вестью, что начатое нами движение является собой одну из великих возможностей помочь нашему народу. И поэтому, хотя ночь слишком теплая и август месяц совершенно не подходит для собрания людей, я счастлив видеть вас здесь в этот вечер и более чем счастлив тем, что вы услышите сообщение, которое несет с собою большую пользу для нашего народа и поведет нашу организацию дальше по пути, по которому мы следовали с самого начала нашей деятельности.

Я прошу теперь г-на Левина, председателя исполнительного комитета, принять председательствование. Я только хочу поблагодарить вас от глубины души за ваше присутствие на этом собрании (*одобрение*).

Г-н Левин. М-р председатель и джентльмены, я вместе с м-ром Коганом, нашим президентом, приветствую ваш приход на этот вечер и вашу готовность послушать наши речи и сообщение м-ра Когана. Мы знаем, что жаркая летняя ночь совсем не подходит для собраний и тем более велико наше удовлетворение, что вы так великодушно вняли нашему зову. Я думаю, что вам небезынтересно будет узнать, что едва ли можно насчитать 6 человек из числа приглашенных, которые не явились к нам.

Нам представляется немного трудным сформулировать цель нашего сегодняшнего собрания. Лучшее, что можно было бы сказать по этому поводу, будет, пожалуй, то, что друг, которого устаиваешь теплыми проводами при отъезде, заслуживает сердечного приема при возвращении назад. Лишь несколько недель тому назад большинство из вас собралось с нами по аналогичному случаю, что при противоположных обстоятельствах. Тогда мы провожали м-ра Будиша туда, в СССР.

Вместе с м-ром Будишем был и его соделегат, м-р Сегал. Он тоже с нами теперь. Настоящий вечер является, следовательно, продолжением или второй очередью собрания, состоявшегося несколько недель тому назад. Они присутствуют здесь с нами, и их задача будет отчитаться перед вами в том, что они выполнили и чего они не выполнили.

Мы, члены правления, и все те, которые почти ежедневно, можно сказать даже ежечасно, соприкасались с нашей работой, ознакомились уже с этим отчетом. Отчет получен нами четыре или пять недель тому назад. Мы обдумали все это, и мы пришли к определенному заключению. Но мы чувствуем и сознаем, что все вы, собравшиеся здесь, являетесь невидимыми правителями этой организации и решающей силой во всем. Мы хотим действовать только с вашего одобрения и утверждения и не иначе.

Как знаете, каждый член правления очень серьезно относится к своему делу. Все они очень ответственные люди. Но все из них являются

ся одновременно и наиболее известными. Но это факт, что те из вас, которые встречались с нами, знают это по личному знакомству, что они очень серьезно относятся к своей работе и являются очень ответственными людьми. И когда в жизни нашей организации выплывает какой-нибудь серьезный вопрос, мы неизменно советуемся со всеми теми, которые оказывают нам поддержку в нашей работе. Следует подчеркнуть что “поддержка” не обязательно означает для нас деньги. Для нас одно имя Джорджа Гордона Беттля стоит больше млн долларов. Кроме того, Джордж Гордон Беттль дал нам, как вы знаете, и денег. Доктор Стефенсон, сидящий по мою левую сторону, – его имя на заголовке наших писем и обращений – одобрение нашей деятельности.

Нашей задачей, следовательно, является выслушать отчет наших делегатов, выслушать рекомендации совета правления и, уж как вам угодно будет, – утвердить или уклонить. Это по существу и есть то, что нам предстоит делать на этом собрании. Мне, вероятно, придется еще кое-что отметить, когда я буду представлять вам последующих ораторов, но было бы желательнее, чтобы вы с самого начала знали, что каждый и всякий из присутствующих здесь мужчин и женщин волен высказываться и делать свои критические замечания, как кому заблагорассудится. Вполне естественно при этом, что мы далеко не отказываемся от вашего одобрения, если вы соизволите таковое нам оказать.

Мы переходим поэтому сейчас же к делу. М-р Будиш, как знаете, отправился от нашего имени и в наших интересах доложить наши запросы и требования, если вам так угодно, советскому правительству. В чем состояли эти запросы? Вам известно, что мы имели еще и теперь соглашение с Комзетом, являющимся частью правительства СССР, по каковому соглашению тысяча семей из нерусских евреев должны быть допущены к поселению в автономной Еврейской области, в Биробиджане.

Было достигнуто детальное соглашение относительно условий поселения и почти даже относительно времени или периода времени, в течение которого это поселение должно было быть выполнено. К несчастью, как вы все знаете, мировая ситуация теперь, как и 4 месяца и год тому назад, такова, что свершение многих важных дел, так сказать, интернационального характера, не представляется возможным. Все мы, стоящие близко к организации, как и все мыслящие люди по всему миру, сознавали все трудности, связанные с планом поселения нерусских евреев в Биробиджане. Тем не менее мы чувствовали, что так как мы продолжаем нашу работу, взывая к людям поддерживать нас и помогать нам поселять нерусских евреев в Биробиджане, мы должны получить какое-нибудь дальнейшее заверение в том, что наша работа, которую мы начали, не становится бесполезной.

Таким образом, целью отправки наших двух делегатов, м-ра Будиша и м-ра Сегала, было, во-первых, узнать, чего они могут добиться своими настояниями перед Комзетом в деле приступления к переселению нерусских евреев в Биробиджан, и, во-вторых, получить опять заверение, что начатое нами дело сохранило еще все свое значение и бу-

дет выполнено. Таковы были две главные задачи, которым м-р Будиш и м-р Сегал отдали массу времени и предприняли долгое путешествие со всеми связанными с этим трудностями и неудобствами.

Я представляю перед вами первого делегата. Он является делегатом не только в том смысле, что он поехал в Москву и таким образом пожертвовал два или три месяца времени, но он действительно является в буквальном смысле слова самым активным работником во всей нашей организации. Это он вынес на своих плечах всю организацию до сих пор – м-р Будиш.

*М-р Будиш (аплодисменты):* Я очень смущен словами, которыми председатель представил меня перед вами. Давайте поэтому приступим прямо к делу. Я выехал в мае с меморандумом на руках, составленным нашим комитетом и подписанным большинством из всех присутствующих теперь здесь. В Советском Союзе, практически в Москве, не выезжая никуда, я провел полный месяц, часть мая и часть июня.

За это время я имел несколько совещаний, более точно – четыре совещания с Комзетом, который являет собой правительственную комиссию, на обязанности которой лежит дело заселения Биробиджана как евреями из Советского Союза, так и всякими другими евреями вне СССР, которым разрешается доступ к поселению там. Председатель этой комиссии – это м-р С.Е. Чуцкаев, который одновременно является председателем бюджетной комиссии СССР. Я упоминаю об этом последнем обстоятельстве с тем, чтобы подчеркнуть этим, что м-р Чуцкаев – очень авторитетная личность в СССР.

Когда я приехал в Москву, м-р Чуцкаев был в отпуске и отдыхал где-то в деревне. Но он был так любезен, что приехал обратно и проводил совещания со мною долгие часы. Совещания наши состоялись 19 и 25 мая, 5 и 8 июня. Присутствовали при этом члены Комзета и члены ОЗЕТа<sup>59</sup>.

Именно при этом я хочу напомнить вам, что мой соделегат, м-р Сегал, который сделает дополнительный отчет, приехал в Москву немного раньше моего. Я заболел в Париже и задержался там на время. Он имел совещание с ОЗЕТом и, я полагаю, дополнит мой отчет. Но у него не было времени дожидаться моего приезда, и я остался единственным делегатом во время совещаний с ответственными работниками СССР по переселению евреев в Биробиджан.

Я представил им на рассмотрение наш меморандум, и первое наше совещание пошло на обсуждение этого меморандума. Вы, вероятно, припомните, что в нашем меморандуме мы поставили ряд вопросов. Первый вопрос состоял в том, что заключенное нами с Комзетом соглашение о начале переселения в 1936–1937 гг. не было выполнено, так как начало поселения нерусских евреев в сколько-нибудь заметном размере не было сделано.

Вдобавок мы подняли также общий вопрос о более широком сотрудничестве с нашей стороны, которое мы можем или готовы оказать в деле обеспечения или помощи по обеспечению всех тех общих условий, которые облегчили бы поселение евреев в Биробиджане, как русских, так и нерусских евреев.

Мы коснулись в нашем меморандуме отношения американского правительства к вопросу о международном мире, возможности кооперации в этой области между американским правительством и правительством СССР, и, наконец, мы выразили нашу готовность настаивать и убеждать в необходимости такой кооперации и продвигать ее в меру сил нашей скромной организации. Мы подняли также вопрос о бедственном положении евреев.

Многие из вас знают, что филантропия не пользуется большим почетом в СССР. Я хочу этим сказать, что филантропия не считается там нечто таким, на которое можно было бы в какой-либо степени положиться в случае крайней необходимости. Если бы дело шло просто о филантропии, наш план не нашел бы такого большого отклика среди руководящих кругов СССР. Но если вопрос ставится о еврейских беженцах, как о людях преследуемых, угнетаемых и подвергаемых всякого рода дискриминациям, – с этой точки зрения руководящие круги переселенческого дела в Биробиджане глубоко заинтересовались нашим планом.

Они нашли, что наши требования заслуживают внимания. И действительно, я нашел большой сочувственный отклик на наш меморандум. Положение евреев не есть просто положение людей, находящихся в состоянии нищенства, или беспомощности, или безработицы. Это страдание людей, вызванное в первую голову специфическими условиями. Я бы сказал политическими условиями. И именно поэтому наш призыв легко нашел отклик у людей, к которым мы обращались с этим призывом.

Я хочу тут же подчеркнуть, что мне было оказано всяческое внимание, и я считаю лишним вам объяснять, что это внимание было оказано мне потому, что я действовал как ваш представитель, и оно, это внимание, в действительности было оказано не мне лично, а нашей организации. Я просто служил, как посланный, как говорил я вам, когда вы меня провожали в Москву с пожеланиями успеха, может быть, не как лучший посланный, на которого выбор мог бы пасть, но все-таки как ваш посланный и ваш представитель. Во всяком случае методы нашей организации, метод подхода, который мы избрали, путь, по которому мы следовали, – все это и есть то, что создало для нашей организации более почетное положение, какого мы могли бы добиться одним только количеством наших членов.

М-р Чуцкаев и с ним джентльмены, м-р Троицкий, м-р Диманштейн, м-р Рашкес, а также все другие джентльмены вместе с ними не жалели своего времени. Всего мы имеем, как я уже сказал, четыре совещания, длившиеся, вместе взятые, более двенадцати или тринадцати часов. Вдобавок мне была дана возможность изложить наше дело перед многими отдельными личностями.

Каков общий итог, результат? Начнем сперва с худшего. Именно тогда, когда велись наши переговоры, положение казалось им недостаточно выясненным для установления определенного срока, когда переселение нерусских евреев сможет быть начато. Давайте закончим сперва с самым худшим, и тогда легче будет перейти к остальному. После

этого стало вполне ясно, что настоящие условия, в первую очередь, в самом Биробиджане, так же как международные условия – а об этих последних условиях не распространялись по причинам, для вас понятным, – не благоприятствуют немедленному началу переселения. Дело в том, что мое первое обращение от имени нашей организации было, чтобы Комзет отправил сейчас же, еще до моего отъезда из Москвы, комиссию в Польшу с целью немедленно приступить к выбору иммигрантов. Уже во время наших первых совещаний мне стало ясно, что они не готовы послать сейчас же подобную комиссию по причинам, упомянутым уже мною, и на которых я остановлюсь немного позже.

После того как выяснилась эта сторона дела, следующий вопрос, поднятый мною и относительно которого я хотел добиться полной ясности, был следующий: изменилась ли политика советского правительства по отношению к Биробиджану вообще, как к автономной области или государству, и по отношению к поселению там нерусских евреев?

Оба вопроса очень существенны для нас. В этой стране распространялись перед моим отъездом слухи в печати – не слишком дружелюбные по отношению к советской власти, что Советский Союз собирается по тем или иным причинам отказаться от создания в Биробиджане автономного еврейского государства. Об этом шли разговоры, и естественно, что в таком случае наш план отпадал сам собою.

Второй вопрос был: полагая, что советское правительство держится еще своего плана строительства автономного государства в Биробиджане, намерено ли оно допустить туда нерусских евреев, если не немедленно, то немного позже.

Что касается первого вопроса, то основанием для возникновения слухов послужило следующее: Биробиджан является одной из частей СССР, в которой годовой план и пятилетний план были выполнены в меньшей степени, чем в любой другой части страны. Как бы нас это ни огорчило, что в Еврейской автономной области план был выполнен в меньшей степени, но это факт. Годовые планы были выполнены до 1936 г. в размере приблизительно 60–75%, а в 1936/37 г. – еще меньше.

Правительство узнало о положении в Биробиджане, и туда была послана специальная комиссия для исследования положения на месте. Причиной всему отставанию было, во-первых, то, что первоначальные планы были в известной степени слишком оптимистичны. Биробиджан – девственная страна, и там требовалось много подготовительных работ, раньше чем можно было приступить к колонизации в широком масштабе, и возможно, что не все трудности были в достаточной степени осмысленны и учтены. Но важнее всего этого по своим последствиям было то, что в Биробиджане происходили в большом масштабе, как было подчеркнуто представителями Комзета и ОЗЕТа, саботаж и вредительство, особенно в течение 1935 и 1936 гг.

Вы же, джентльмены, знаете из печати, что вопрос о саботаже и вредительстве представлял собою по причинам международного характера крупную проблему в СССР, в общем, во всех участках строительства. Это было крупной проблемой и в Биробиджане. Как знаете, ад-



министрация в Биробиджане была смещена. В настоящее время временным председателем правительства в Биробиджане является м-р Баран, еврей, понятно, который был раньше вице-председателем. Председатель был снят, как знаете, и его осудят за растрату государственных денег, за незаконные расходы, за саботаж, вредительство и т.д.

Однако, заявляя, что планы не были полностью выполнены и даже не до размера 75%, мы должны вместе с тем быть осторожны, чтобы не вызвать впечатления, будто в Биробиджане было сделано очень мало. Это совсем не так. Те, которые знакомы с историей колонизации в какой-либо стране, идет ли речь об истории еврейских колоний в Аргентине, в Палестине или где-нибудь в другой стране, найдут, что достижения в Биробиджане почти что чудесны.

В течение короткого периода – так как этот участок был превращен в автономную область в 1934 г., всего три года тому назад – там поселились окончательно свыше 18 тыс. человек. Речь идет не о тех, которые приезжали и уезжали. Там было много тех, которые оставляли область, так как переселенцы не были обеспечены необходимым. Они приезжали туда и не находили ни жилищ, ни других удобств, а там поблизости находятся Хабаровск и Владивосток и другие большие города, где рабочий легко может найти работу. Таким образом, многие из переселенцев, которые не были удовлетворены условиями в Биробиджане, уехали в Хабаровск, Владивосток и другие города.

Но те из переселенцев, которые оставались в Биробиджане и стали биробиджанскими гражданами, ни за что не оставляют теперь Биробиджана, так как они построили там для себя уже дома и они поселились там на окончательное жительство. Еврейское население в Биробиджане насчитывает теперь около 20 тыс. человек, около 25% всего населения, и так как остальное население состоит из многих национальностей, оно, еврейское население, составляет там относительное большинство. Так, еврейский язык является теперь в Биробиджане языком обучения, языком правительства и официального делопроизводства. Биробиджан уже и теперь является еврейской национальной территорией не на основании какой-нибудь фикции, ибо советское правительство не верит в фикции, а в силу того факта, что еврейское население составляет там относительное большинство и в дальнейшем развитии колонизации оно должно стать и абсолютным большинством, а это, как и раньше, остается целью советского правительства.

В первую часть 1937 г. в Биробиджане было заселено меньше двух тысяч людей. По годовому плану на 1937 г. – я имею в виду теперь евреев из СССР – было предусмотрено поселение 10 тыс., фактически же было послано только 2 тыс. Правительство считало, что что-то здесь неладно. В этом зале, возможно, найдутся такие, которые не знакомы с образом и характером работы советского правительства советской страны. Среди некоторых из американской публики распространено мнение, что СССР управляется централистически и что каждое маленькое дело решается и проводится из Москвы. Нет ничего более далекого от правды, чем это. Практически это не могло бы быть сделано, если бы даже существовало такое желание. Это обширнейшая

страна с огромнейшим населением – в 179 млн или больше, и страна столь велика, что нет никакой возможности успешно управлять из одного центра.

В действительности в СССР самоуправление поощряется на каждом участке, и не только в отношении евреев, но и в отношении немцев, татар, бурятов и пр[очих], и если на каком-нибудь участке дело идет гладко без неполадок, правительственная контрольная комиссия не заглядывает туда так часто.

Поэтому исследование положения в Биробиджане было предпринято центральной властью с целью выявить недостатки не раньше того, как невыполнение планов приняло угрожающие размеры. По окончании же исследования Совет Народных Комиссаров СССР, являющийся центральной властью Советского Союза, вмешался в дело и решил как только возможно ликвидировать и поправить недостатки и ошибки.

На вторую половину 1937 г. было решено, что переселение 10 тыс., которые должны быть переселены по первоначальному предположению, должно быть выполнено и что 8 тыс. должны прибыть во второй половине 1937 г., так как в первой половине 1937 г. были поселены всего 2 тыс.

Для того чтобы сделать это возможным и обеспечить жилищные условия, правительство предписало центральным властям принять на себя выполнение плана домостроительства на 1937 г. До этого предписания домостроительство в Биробиджане лежало на обязанности местной власти, т.е. на обязанности еврейского самоуправления автономной области. Но так как это последнее не справилось с этой задачей и бюджетные ассигновки были им использованы в 1936 г. только на 35%, жилстроительство было передано согласно вышеупомянутому предписанию центральной власти.

В СССР имеется центральная администрация и по переселенческому делу не для одной только части страны, но для всей страны в целом, ибо, как знаете, Сибирь и Дальний Восток заселяются теперь, а это обширная территория, больше США. Эта администрация по переселению представляет собой центральный орган, контролируемый непосредственно Совнаркомом, и имеет за собой многолетний опыт и умеет претворять слово в дело. Они теперь приняли на себя построить в настоящем году 500 домов и все необходимые для колхозов постройки – колхозные постройки, как конюшни и амбары и т.д.

Они несут ответственность за это. Когда я оставлял Москву, строительство еще не было начато ими, но они известны по всему Союзу. Если они берутся за какую-нибудь работу, они ее выполняют. Это они построили канал Москва–Волга. Так что вы можете быть спокойны – я обращаюсь к нашей организации и ко всем заинтересованным в нашем деле, – что если этот орган предпринимает что-либо, он выполняет это на все 100%, так как правительство ждет от него скорее перевыполнения плана, чем невыполнения.

Вдобавок Наркомзем решил построить еще 500 домов под своим собственным наблюдением, областное правительство – 3 тыс. км жил-

площади; Наркомпром – около 3 тыс. км; Наркомлегпром – около 2 тыс. км. Всего будет построено в настоящем году 14 тыс. км жилплощади, все это с целью создать уверенность, что 3 тыс. человек, имеющих [желание] прибыть в Биробиджан в течение второй половины 1937 г., будут полностью обеспечены.

Когда я выразился, что достижения в Биробиджане чудесны, я имел в виду следующее: в настоящее время обрабатываемая площадь Биробиджана достигает 40 тыс. га, или приблизительно 100 тыс. акров. Принимая во внимание короткий промежуток времени и девственное состояние земли в Биробиджане, которую надо почистить и проделать над ней огромные осушительные работы, всякий, кто знаком с агрокультурой оценит такие результаты как огромное достижение. Я сам не эксперт, но я обсуждал все это с экспертами, и они того же мнения. Между тем все это касается только 1937 г.

Кроме того, во время моего пребывания в Москве началась разработка пятилетнего плана по всей стране, в том числе и по Биробиджану. На совещании Комзета, на котором присутствовали представители различных правительственных департаментов, был выработан предварительный набросок пятилетнего плана, кончающегося в 1942 г., по Биробиджану. Но так как я не упускаю из виду, что вечер короток, а жара велика, я изложу только главнейшие пункты этого плана.

В первую очередь я должен подчеркнуть, что этот план касается только евреев из СССР. В течение этого пятилетнего периода должны быть переселены в Биробиджан 100 тыс. евреев. Представитель Наркомвнудела, одного из комиссариатов, непосредственно заинтересованных в переселенческом деле, сурово раскритиковал первоначальный набросок, так как, по его мнению, это – урезанный план. По его мнению, план не должен был быть сконструирован на основе недостатков первых трех лет. Он выразился, что то, что в Биробиджане было вредительство и что первоначальный план на 1936/37 г. не был выполнен, не должно служить оправданием для урезки ближайшего пятилетнего плана. По его мнению, переселение должно быть существенно увеличено, скажем, на 50%, так что планируемое число переселенцев из русских евреев на ближайшие пять лет должно быть определено в 150 тыс. человек, начиная, понятно, с меньшего темпа в 1938 г. и непрерывно усиливая число переселяемых в соответствии с дальнейшим развертыванием коллективизации.

Я говорю о предварительном характере плана потому, что согласно советскому методу все органы власти – и местные, и областные, и центральные – принимают участие в разработке плана, после чего лишь он переходит в Совнарком на утверждение, к исполнению, и тогда план становится правилом поведения и действия всей страны. Когда я уезжал, план еще не был окончательно установлен. Он будет утвержден не раньше ноября, но, по моему мнению, скорее можно ожидать его увеличения, чем уменьшения.

Распределение планируемого числа переселенцев было таково: 30 тыс. человек для колхозов, 30 тыс. для крупной промышленности, 18 тыс. для кустарно-промысловых предприятий – кооперативов и дру-

гих, 9 тыс. для строительства, 6 тыс. для транспорта и 7 тыс. разные – учителя, врачи и т.д. Чтобы обеспечить существование этих 100 тыс. переселенцев и дать им возможность устроить свою жизнь, был выработан широкий план промышленного строительства.

В первую очередь в плане предвидится завершение всех находящихся уже в процессе реализации проектов, которые должны были быть закончены к 1937 г., но еще не закончены по разным причинам, а также из-за саботажа, подобно швейной фабрике, которую предполагали уже закончить, а она все-таки еще не пущена в эксплуатацию.

С другой стороны, известковый завод с производительной мощностью в 60 тыс. т извести в год был закончен так, что две очереди его пущены уже в действие, снабжая Биробиджан 60 тыс. т извести. Предвидится закончить третью очередь этого завода и довести его согласно первоначальному плану до полной производственной мощности в 60 тыс. т. Этот завод должен быть закончен в течение ближайшего года или ближайших двух лет.

Так обстоит с обувной фабрикой. Но помимо плана о заканчивании предприятий, начатых уже строительством, было решено построить следующие новые предприятия: два добавочных кирпичных завода – существующий кирпичный завод есть кустарное кооперативное предприятие, и продукция его достигает лишь 6 млн кирпичей в год, между тем как новый завод запланирован на производство 20 млн кирпичей в год; магнезитный кирпичный завод с производственной мощностью в 22 млн кирпичей в год; цементный завод; фибролитовый завод; добавочный известковый завод в Союзном; фабрика музыкальных инструментов; начало эксплуатации угольных копей; фабрика для производства школьных принадлежностей; механическо-ремонтная мастерская для тракторов, автомобилей и др. В области легкой индустрии: добавочная обувная фабрика, трикотажная фабрика, кожевенный завод. По легкой индустрии: добавочную большую пекарню, скотобойню (в настоящее время убой скота производится кустарным образом); пивоваренный завод, маслобойню (имеются в изобилии кедровые орехи, пока не использованные); консервную фабрику; колбасную фабрику; мельницу. По лесной промышленности: еще одну деревообделочную фабрику; еще одну лесопильню; еще одну мебельную фабрику.

По части коммунального строительства запланированы: окончание двух первых очередей электрической станции с производственной мощностью в 10 тыс. кВт; водопровод в г. Биробиджане; канализация; постоянный мост над рекой Биробиджан; выравнивание улиц; новые гаражи; баня, комбинированная с паровой прачечной. В Биробиджане есть в настоящее время коммунальная баня, в которой я сам купался в 1935 г., но это маленькое предприятие с пропускной способностью в 100 человек, которая открыта один день для мужчин и один день для женщин. Паровой прачечной нет в настоящее время в Биробиджане. План предусматривает постройку крупнопаровой прачечной, соединенной с коммунальной баней. Кроме того, запланирована постройка второго Дома Советов, а также постройка 5 подвижных кинотеатров с звуковыми фильмами в каждом из пяти районных центров Биробиджана.

Это и есть приблизительно план, в основу которого положена идея о переселении евреев в Биробиджан и преобразовании страны в еврейское автономное государство. Поскольку речь идет об этом и о политике правительства по строительству Биробиджана и о преобразовании его в еврейское автономное государство, можно быть вполне уверенным в этом, судя по пятилетнему и годовому плану развития и заселения этой территории, главные черты которого я только что нарисовал перед вами. На основании всех фактов, которые я был в состоянии собрать, я полагаю, что мы не должны питать никаких опасений на этот счет. В этом направлении политика ведется и дальше без изменений. Правительство твердо намерено теперь, как и всегда, строго следить за тем, чтобы все имевшие место недостатки и ошибки были ликвидированы, строительство было форсировано и чтобы Биробиджан строился и развивался как можно скорее, сперва как еврейская автономная территория и после того, как евреи станут там большинством, как еврейское автономное государство.

Затем встал перед нами второй вопрос: как обстоит с переселением иностранных евреев в Биробиджан? Где-то позади в нашем сознании таилась тень, о которой не распространялись: международное положение. Есть много проблем, обыкновенно меньшего значения, но которые в настоящее время вырисовываются яснее. Посылка комиссии в иностранное государство кажется обыкновенно не столь уж сложным делом. Но в настоящее время при том международном положении, каково оно теперь, это не всегда так просто. И этой проблемой я коснулся. Конечно, мы говорим с людьми, которые знакомы с ситуацией.

Но более важной проблемой было положение в Биробиджане. Из-за правила в общем выполнении плана не было выполнено и жилищное строительство. И в самом деле, как упомянуто уже мною выше, за первую половину года, в течении которой должно было быть поселено 10 тыс. русских евреев, переселение которых было предусмотрено планом настоящего года, фактически переселились всего 2 тыс. человек.

После моего приезда в Москву случилось следующее: группа русских евреев, которые были уже выбраны для переселения в Биробиджан и которые ликвидировали было свое имущество на местах своего жительства, на Украине, в Крыму и в других местах, совсем уже было приготовились к отъезду, и фактически были уже приняты все меры к тому. Но после того как правительство удостоверилось, что фактически для них не заготовлены жилища и что они должны будут жить в палатках или в бараках, что может вызвать отплыв переселенцев назад, были разосланы телеграммы к этим переселенцам, которые были уже готовы к отъезду, с приказом оставаться на местах и отложить свой отъезд до полного окончания жилищ.

Когда я оставлял Москву, в Биробиджане находились в процессе строительства 392 дома, из них некоторые были уже закончены приблизительно на 50–90%, а некоторые только на 30%. Строительному тресту дано было распоряжение, что эти постройки должны быть закончены и условия для приезда переселенцев должны быть обеспече-

ны. Вы поймете теперь, что в условиях жилищного недостатка, вынуждающего задержать готовых уже к отъезду русских переселенцев, советские органы вряд ли могут согласиться принять нерусских евреев. Они чувствуют, что если они должны быть заботливее по отношению к своим собственным гражданам, обеспечить их условиями и необходимыми удобствами предварительно до их транспортирования в Биробиджан, они тем более должны быть заботливы к иностранцам, предусматривать все, не привезти их наскоро и уже в Биробиджане заставлять их ждать окончания жилищ, а иметь законченные дома уже до их приезда.

Но я упорно допытывался: “Скажем, вы назначаете определенный срок для переселения. Если вы не можете послать комиссию как раз теперь, если ничего не изменилось, чтобы сделать сейчас же возможным начало переселения, то не можем ли мы сойтись на определенном сроке, будь это ноябрь, декабрь, январь или март?” Но это было безуспешно по причинам, упомянутым уже мною, а также по причине мрачной тени, отбрасываемой международным положением. Эта тень притаилась где-то позади в сознании многих из представителей, хотя, как я уже об этом упомянул, об этом единоличном говорилось.

Но в одном была уверенность: первоначальное решение советского правительства о допущении нерусских евреев в Биробиджан и об открытии дверей Биробиджана перед нерусскими евреями, которых они рассматривают как беженцев, спасающихся от преследования и угнетения, — это решение остается во всей своей силе. И сомнения нет, что как скоро необходимые условия и удобства будут обеспечены, а может быть, также лишь после того, как произойдет или будет смягчено как-нибудь худшее из других условий, переселение нерусских евреев в Биробиджан будет начато тогда не только на первоначально условленной основе, но, вероятно, в гораздо большем масштабе.

Я не уверен, могу ли я сказать то, что я стараюсь сказать, я также не хочу произвести впечатление, что то, что я собираюсь сказать, будет сказано мною на основе какой-либо авторитетности. То, что я говорю, является просто результатом наблюдений и впечатлений и тщательного обдумывания предмета, результатом всех фактов, которые я имел возможность изучить: Биробиджан может вместить не менее 8–9 млн людей. Естественные ресурсы страны достаточно богаты для этой цели, не прибегая к какому-либо их перенапряжению. Но сомневаюсь я и в том, что среди нерусских евреев из Польши, Литвы, Румынии, найдется много евреев, обладающих необходимыми квалификациями в качестве ремесленников, рабочих, врачей, учителей, которые рвутся в Биробиджан и которые способны стать очень полезными гражданами общества, помогая себе и помогая стране. И как скоро не станет исключительных условий, Биробиджан должен быть способен и будет способен, по моему мнению, я высказываю это только как личное мнение, так как я не имею никакого полномочия на это, вместить, и он действительно вместит, по моему мнению, в ближайшие несколько лет, после начала такой деятельности, может быть, полмиллиона евреев.

Страна нуждается в них, и они нуждаются в ней, и нет тому оправдания, почему бы всему этому-таки не сбыться, тем более, что эта проблема имеет мировое значение и советское правительство, более чем какое-либо иное правительство, проявило сочувственное понимание проблемы, готовности к ее разрешению и к сотрудничеству в этом деле всех демократических элементов мира, в том числе и нашего комитета.

Перед моим отъездом я чувствовал себя обязанным настоять на том, чтобы результаты наших собеседований и совещаний были суммированы и посланы нашей организации, будь это в любом формальном стиле, в котором они, эти результаты, могут быть выражены в официальном документе, который всегда сух и сжат, особенно когда адресатом является организация, не имеющая особого международного значения. Я чувствовал, что это было бы справедливым актом по отношению к нашему комитету, имея в виду сделанные нами усилия и считаясь с тем, что мы представляем собою демократические элементы нашей страны, если не в организационном объеме, то по крайней мере в духовном, в том смысле, что эти демократические элементы страны помогут нам осуществить наш проект, когда у нас появится возможность начать работу в крупном масштабе.

Несмотря на то что представились формальные трудности, сущность которых для наших международных юристов подобно м-р Беттлю более понятна, чем для меня, эти трудности были преодолены, и они адресовали сообщение к вашему представителю от Американского комитета по переселению евреев в Биробиджан, который был в то время в Москве. Вот перед вами оригинал.

Некоторые из вас знают, может быть, достаточно по-русски, чтобы самим прочитать это. Они послали сообщение присутствовавшим, а для всех остальных имеется точный перевод. Я прочту его вам, возможно, в сопровождении некоторых разъяснений.

Документ гласит:

“Президиум Совета национальностей (нечто подобное Сенату — это верхняя палата советского парламента) Центрального Исполнительного Комитета Союза Социалистических Советских Республик, Комзет, № 708.

Представителю американского комитета по колонизации евреев в Биробиджане (затем идет текст письма, краткий и сжатый).

Ознакомившись на основании вашего личного доклада (так как это адресовано ко мне, как к вашему представителю) и материала, который Вы представили Комзету (материал — это меморандум, представленный мною от вашего имени) с деятельностью вашего комитета, Комзет заявляет, что осуществление имеющегося постановления правительства СССР относительно переселения еврейских трудящихся из Польши, Литвы и других стран в Биробиджан откладывается, как и до сих пор, до того времени, когда будут созданы необходимые для этого жилищные условия”.

Итак, сущность сообщения такова: на первом месте в сообщении заявляется, что решение правительства о поселении иностранных евре-

ев в Биробиджане существует (“остается в силе?”). Как видите, никакие изменения не произошли в этой политике, иначе они не сделали бы этого заявления. Они даже заявляют и подтверждают, что осуществление этого решения было отложено не по какой-либо вине нашего комитета. Это не бесполезно подчеркнуть перед вами и перед всей американской общественностью, что мы ничего не представляем в ложном свете: мы имеем формальное соглашение с советским правительством относительно переселения, но оно подтверждает, что выполнение было отложено. Почему?

Приводится один только маленький момент: отложено, пока не будут обеспечены для этой цели жилищные условия.

Это само собой дает нам уверенность, так и основание требовать, что как скоро жилища будут устроены, чтобы было приступлено к переселению нерусских евреев. И, как я уже сказал вам раньше, домостроительство форсируется теперь под руководством переселенческой администрации центрального правительства, которая составляет часть Наркомвнудела, одного из самых умелых и деловых комиссариатов Советского Союза. Следующий пункт письма Чуцкаева гласит:

“Комзет будет рад получать и в дальнейшем от вас информацию о работе вашего комитета и примет необходимые меры, чтобы держать вас в курсе развития строительства еврейского автономного государства”.

Обязанности, вытекающие отсюда, довольно ясны: они выражают готовность продолжать с нашим комитетом официальные отношения. Они заявляют также, что они примут меры, чтобы информировать нас, часто через ОЗЕТ, о развитии строительства Биробиджана.

Последний параграф содержит немного информации:

“Мы хотим добавить, что в течение 1936 г. семьдесят еврейских рабочих, главным образом из Литвы, иммигрировали и поселились в Биробиджане, некоторые из них вместе со своими семьями”.

Другими словами, в принципиальном отношении не было никаких возражений против переселения нерусских евреев в Биробиджан. Даже в 1936 г., несмотря на то, что планы не были выполнены, было принято определенное число нерусских евреев.

Этим оканчивается мой отчет в фактах. Я не вижу необходимости для себя прибавить что-нибудь больше ко всему этому, разве лишь то, что, подобно нашему председателю, и я имел возможность обсудить с некоторыми репрезентативными общественными деятелями и предзнаменательное значение сообщения Комзета, и все они выразили эти же самые мнения и чувства, которые я нашел среди всех наших друзей и доброжелателей и которые я разделяю, гласит: мы живем в исключительно тяжелое время, особенно для евреев, которых события каким-то образом вовлекают во все серьезные мировые проблемы.

В настоящих условиях немного найдется обещаний, на которых уверенно мог бы остановиться наш ищущий взор. Обещание Биробиджана, как длительно не выпала бы задержка в его осуществлении, — а мы имеем основание надеяться, что задержка не будет слишком долгой, и от нашей же активности ведь частично зависит сокращение это-

го срока – вот это обещание, я лично, тем не менее, воспринимаю его, как самое, может быть, крупное обещание в настоящее время для нашего народа и для демократических элементов, заинтересованных в оказании помощи нашему народу.

В нашей дальнейшей деятельности в связи с результатами совещаний с Комзетом мне кажется, что мы не должны терять из виду обещание, которое несет нам Биробиджан (*аплодисменты*).

*М-р Левин.* Я спрашивал себя, необходимо ли разрешить поставить некоторые вопросы м-ру Будишу. Однако мне кажется более удобным отложить вопросы на время прений. Мы раньше слушаем нашего второго делегата, так что с Вашего разрешения я представляю теперь перед вами второго соделегата, м-ра Джорджа Сегала, способствовавшего между прочим заложению нашего комитета в Лонг-Айленде (*одобрение*).

*М-р Сегал.* М-р председатель, леди и джентльмены, мне нечего добавлять к отчету м-ра Будиша. Когда я был в ОЗЕТе, они были очень заняты упаковкой художественных картин для отсылки в Биробиджан. Кстати, эти картины были посланы им американскими художниками из САСШ. В ОЗЕТе тогда были заняты также отправкой на выставку в Париж фотографических снимков, изображающих работу в Биробиджане. Кстати, советский павильон на парижской выставке наиболее выдающийся. Если вас интересует видеть некоторые снимки, которые я там снял, я с удовольствием их вам покажу после.

Будучи в Москве, я порядочно побродил по улицам без помощи гида. Кроме того, я имею несколько фотографических фильмов первомайского парада, и если вы интересуетесь их посмотреть, вы убедитесь, что люди там жизнерадостные, веселые и сытые.

Само собой, что я имею кое-чем поделиться, но жара так велика, и мне кажется, что нечего добавит к отчету м-ра Будиша. Благодарю вас (*одобрение*).

*М-р Левин.* Мы закончили этим отчеты наших делегатов. Я выдвигаю неформальное предложение о выражении от имени комитета и всех друзей и сочувствующих нашему комитету благодарность м-ру Будишу и м-ру Сегалу за замечательную работу, которую они провели. Я выдвигаю это предложение, не просто исходя из формальных соображений, а из действительного чувства благодарности. Я уверен, что я выражаю этим чувство всех вас, здесь присутствующих, и я не стану прибегать к формальному голосованию по этому поводу (*аплодисменты*).

Как я уже упомянул в моих вводных замечаниях на этом собрании, мы из совета правления считали своей задачей решить, что должно быть предпринято при данных условиях. Ознакомившись с отчетами наших делегатов, вам, наверное, интересно будет узнать, что два заседания совета правления были всецело посвящены этому вопросу и что подкомиссия из 11 человек работала над этой проблемой свыше двух недель, отчитываясь время от времени перед советом правления. Продолжительные прения и тщательное внимание были уделены этому делу.

Мы хотим представить вам в основном те заключения, к которым совет правления пришел в связи с нашей работой. По-моему, и вы поправите меня, если я ошибаюсь, мы имеем теперь перед собой два предложения: во-первых, реагировать на официальное письмо, которое м-р Будиш привез нам с собою от Комзета, подписанное м-ром Чуцкаевым, являющимся председателем Комзета и очень авторитетным членом правительства СССР; во-вторых, узнать ваше мнение, если вам угодно будет, правильна ли или нет наша линия поведения, как мы ее себе представляем.

Что касается письма, мы взяли себе право приготовить ответ на это письмо от имени совета правления, всех сочувствующих и всей организации. Это письмо или резолюция будет здесь зачитана. После этого последуют прения и принятие или отклонение резолюции.

Я вам также доложу то, что совет правления рекомендует организации о нашей дальнейшей линии поведения. Вкратце можно это формулировать: мы верим, и в этом отношении не было двух мнений, что советское правительство остается верным своему соглашению или обещанию; что имеющая, к сожалению, место задержка в переселении нерусских евреев в Биробиджан не должна повлечь за собою приостановку нашей дальнейшей работы. Работа наша должна быть продолжена с кое-какими видоизменениями, состоящими в следующем:

1) Мы должны в течение некоторого времени воздержаться от широких массовых кампаний. Это значит, что мы не должны обращаться к кому-либо со словами: “М-р X, дайте нам 350 долл. для поселения семьи”. Но мы можем у этого же самого м-ра X попросить 10 или 25 долл. для поддержки и сохранения организации.

2) Мы должны продолжать нашу работу в первую очередь по расширению круга наших членов для того, чтобы, когда переселение станет возможным, мы смогли бы сотрудничать в переселении нерусских евреев в Биробиджан. Никто из нас не станет предвещать, как долго может затянуться задержка. Мы можем только выразить нашу надежду, и на основании опыта и сношений, которые мы имели с Советским Союзом, мы, члены совета правления, можем с уверенностью сказать, что как скоро представится возможность или как скоро они ликвидируют те многие затруднения в деле переселения, с которыми они сталкиваются теперь, сейчас же возобновится наша работа по переселению.

Это по существу и есть то, что совет правления рекомендует принять как нашу линию поведения, и мы будем приветствовать ваши предложения и прения на этом основании. Что[бы] комбинировать оба момента и таким образом сэкономить время и энергию, я попрошу кого-нибудь прочесть предлагаемую резолюцию. Вы знаете уже по существу рекомендуемую советом правления линию поведения. Мы можем поэтому открыть прения об обеих стадиях – о нашем ответе Комзету на письмо, привезенное м-ром Будишем, а также о характере нашей дальнейшей работы до начала действительного переселения.

М-р Юнг, Вы обладаете прекрасным голосом и дикцией, не соизволите ли прочесть предлагаемый нами ответ на письмо м-ра Чуцкаева из Комзета? (М-р Юнг зачитывает предлагаемое письмо, одобрение.)

*М-р Левин.* Вы слушали письмо и Вы также знакомы с отношением совета правления к дальнейшей работе организации. Мне кажется целесообразным все-таки отметить еще некоторые факты, подвергнутые обсуждению на наших предварительных заседаниях. Мы собрали немного денег за последние полтора года. Часть этих собранных денег была предназначена своими подателями на определенную цель. На теперешнем нашем собрании присутствуют многие джентльмены – называть их по имени нет необходимости, – которые дали нам – джентльмен по мою правую руку по 1300–1400 долл. специально для целей переселения. Таким же образом поступили и другие. Мы имеем чеки в 350 долл., присланные нам с определенным назначением на переселение. Эти деньги держались нами на особом счету за подписью трех человек – м-ра Когана, нашего президента, м-ра Будиша, председателя административного комитета и м-ра Аронова, нашего кассира.

Резолюция совета правления, подлежащая вашему одобрению, что мы вам и рекомендуем, гласит, что эти фонды на особом счету должны быть оставлены нетронутыми для целей переселения. Далее, чтобы наш общий счет продолжал покрывать расходы по нашей организации, и с нынешнего дня нашей главной задачей в течение ближайших нескольких месяцев по крайней мере будет собирать деньги, если мы будем собирать их вообще, для общего фонда, для покрытия организационных расходов по нашей дальнейшей работе.

Я также напому вам, что совет правления утвердил резолюцию о сокращении нашего бюджета применительно к обстоятельствам о доведении наших расходов до минимума, вплоть до начала деятельности по действительному переселению. Мы высчитали, с помощью м-ра Шрайбера, являющегося председателем ревизионной комиссии нашей организации, что 7 тыс. долл. приблизительно покроют расходы по нашей работе в том ее размере, в котором мы собираемся ее в дальнейшем вести. Мы думаем, что при настоящих условиях мы сможем выполнить работу организации в пределах расходов в 7 тыс. долл. в год.

Само собой разумеется, что как только нам станет известным определенный срок начала переселения, вопрос будет сызнова обсужден и надлежащая деятельность будет возобновлена. Этим исчерпаны главные пункты. Я не хочу обременять вас в этот жаркий вечер всеми прочими, менее важными моментами, но разрешите мне повторить самое существенное: мы рекомендуем, чтобы наша организация продолжала свою работу, как и до сих пор. Мы должны воздержаться от больших денежных кампаний на цели переселения. Деньги, хранящиеся у нас на особом счету для целей переселения, должны оставаться нетронутыми. Наш бюджет должен быть ограничен и доведен до 7 тыс. долл. в год и покрыт членскими взносами и добровольными пожертвованиями исключительно для этой цели так, чтобы никто не мог бы сказать, что мы просим у него денег на переселение, а расходует их на другие цели.

Это и есть по существу все то, что совет правления утвердил и рекомендует и вам утвердить, если вам угодно будет это сделать.

Если я пропустил какой-нибудь существенный пункт, я думаю, что присутствующие члены совета правления будут иметь, понятно, возможность в течение прений пополнить пробел.

М-р Джордж Сегал будет столь любезен и покажет нам некоторые фильмы. Те из вас, которые вооружатся терпением по отношению к нам и просидят весь вечер, будут иметь удовольствие видеть эти картины. Однако мы будем это держать как развлечение, так что те из вас, которым хочется посмотреть эти картины, должны будут испить горькую чашу до конца.

Мы открываем прения, и вы будете иметь возможность ставить вопросы м-ру Будишу и м-ру Сегалу с целью выяснения положения в тех пунктах, которые для вас еще не совсем ясны. Вы будете столь любезны выразить ваше мнение о письме, посылаемом нами, а также о программе ближайшей нашей деятельности в тех чертах, в которых я пытался охарактеризовать ее перед вами.

Открывая прения, я разрешаю себе обратиться к вам, м-р Беттль, с просьбой, если это не слишком затруднительно для вас, в эту жару высказаться о нашей работе.

*М-р Беттль.* М-р председатель, леди и джентльмены, я думаю, что мы должны сердечно поблагодарить м-ра Будиша и м-ра Сегала за их тщательное исследование положения в Биробиджане, за замечательный анализ этих условий, а также за сделанные ими рекомендации, нашедшие свое выражение в письме м-ру Чуцкаеву. Мне кажется, что они исчерпывающе выполнили свое дело.

По моему мнению, положение вполне обнадеживающее. Понятно, что в каждом деле такого характера неизбежны трудности. Даже при самых благоприятных обстоятельствах возникли бы трудности, тем более в эту критическую эпоху в мировой истории, когда все человечество находится в лихорадочном состоянии. В такое время трудности вырастают в своих размерах и умножаются. Возьмите, например, трудности, с которыми сталкивается колонизация в Палестине. Они переживают там, как вам известно, большие волнения.

Мне кажется, что настоящее положение относительно Биробиджана ни в малейшей степени не является обескураживающим. Советское правительство ясно заявляет и выражает свою решимость выполнять свое соглашение с нашим комитетом. Оно уже положило начало этому. Там имеются уже существенные достижения, и мы можем быть уверены, что если наш комитет будет продолжать терпеливо и разумно свою работу на этом благодарном поприще, результаты нашей работы будут такими, какими мы все хотели бы их видеть. В действительности еще никогда не было такого времени, когда такое или подобное дело было бы более необходимо.

Те из нас, которые следят за положением, и все вы сделали больше моего, знают о невыразимых условиях, которые существуют теперь как в Польше, так и в Германии и, в меньшей степени, в Румынии и в других странах.

Мы все знаем, как страдают в этих странах меньшинства, и не только еврейские меньшинства, но и все другие. И как бы то ни было,

согласны ли мы или нет со всеми экономическими принципами советского правительства, но не может быть никакого сомнения, что подход к отношению советского правительства к расовым и религиозным меньшинствам является самым либеральным, самым великодушным и благородным и не имеет равных себе среди всех других правительств по всему миру (*аплодисменты*).

И, таким образом, мы получили этот проект при наиболее благоприятствующих обстоятельствах. Именно амплитуда этой большой незаселенной области – ее плодородная почва, таящиеся в ней великие возможности – факт, что она имеет быть преобразована в автономное государство – именно все эти обстоятельства и указывают, что это будет идеальным разрешением проблемы. “Разрешение” является, может быть, слишком общим термином, но это будет идеальным приближением к разрешению этой великой проблемы, в которой весь мир должен быть заинтересован, и он действительно заинтересован.

И я смею вас уверить, не выходя из рамок сугубой скромности, что поведение совета правления применительно к этому условию – мудрое и разумное, гуманистичное и, я бы сказал, преисполнено любовью к человечеству и желания помочь всем тем, которые так остро нуждаются в помощи. И я вам говорю, друзья мои, что, по моему мнению, мы должны радоваться всему тому, чему мы были свидетелями тут на собрании. Мне кажется, что мы должны себя поздравить. Мы должны быть счастливы, что наш комитет принял решение продолжать эту благотворную работу. Что касается меня, я уверен, что мы стоим на пороге успеха, что то, что мы видим и слышим на сегодняшнем собрании, дает нам основание с уверенностью предсказать, что если мы будем продолжать нашу работу, то наши старания будут в конце концов увенчаны успехом (*аплодисменты*).

*М-р Левин.* Я разрешаю себе теперь вызвать доктора Стефенсона, в рекомендации нет необходимости (*аплодисменты*).

*Д-р Стефенсон.* М-р председатель, леди и джентльмены, раньше всего я хочу поблагодарить вас за данную мне возможность заседать с вами время от времени. Я начал с симпатии к вашим целям, и эта симпатия моя росла параллельно с ростом моего понимания нашего дела. М-р Сегал сказал, что м-р Будиш выразил то, что он хотел сказать. Я заявляю, что м-р Беттл выразил то, что я хотел сказать (*аплодисменты*).

*М-р Левин.* Вам будет интересно узнать, что мы собираемся устроить митинг для всех наших членов, как только спадет жара. Это будет митинг наших вдохновителей и всех тех, которые работали с нами и помогали нам собирать для нас деньги. Ранней осенью мы устроим общий митинг наших членов, которым представим в основном тот же самый отчет, который был представлен вам. На этом митинге мы также будем добиваться одобрения нашего дела всеми нашими членами.

Я попрошу теперь нашего президента принять участие в прениях, так как он ограничился тем, что представил меня и не имел возможности выразить свое мнение (*одобрение*).

*М-р Коган.* Соконспираторы в замечательном движении, мне кажется, что я уже рассказал вам все, как я, заминаясь, втянулся в это

движение, втянулся с заминкой, прочитавши газету вне конторы м-ра Будиша, втянулся с заминкой потому, что я не доверял сказанному в этой газете, будто существует такое место под солнцем, где к евреям относятся благожелательно, втянулся с заминкой потому, что Феликс Варбург заявил, что советское правительство было единственным правительством, сдержавшим обещание, данное ему и его Комитету.

Именно теперь я хочу сказать, что, если бы другие комитеты были бы успешны в той же мере, как они были неуспешны, я уверен, что наш комитет смог бы послать 70 или 100 семей в Биробиджан, так как мы могли бы использовать домостроительство весною 1936 г. Но мы пропустили это тогда из-за нашей финансовой неподготовленности.

Я не знаю, являюсь ли я самым крупным плательщиком в нашей организации, и даже если это так, я полностью вознагражден тем, что убедился в больших возможностях нашей организации. Я хочу сказать комитету, членам совета правления, что я не имел возможности сделать столько, сколько мне хотелось бы сделать, но я не только полностью согласен со всем тем, что вы говорили сегодня вечером, и с решениями вашего комитета по этому поводу, но я обещаю продолжать вносить мои взносы для поддержки этой организации, так как я чувствую определенно, что если только советскому правительству не будет эгоистично навязана война, мы дадим ход такому движению, которое подвинет нас гораздо дальше того, что совершается теперь в Палестине. И я вам говорю, да благословит Бог Палестину во имя евреев, во имя нашего народа. К несчастью, там пути ведут один поперек другого: они переживают там тяжелое время. Это печально для нашего несчастного народа.

И когда шероховатости будут сглажены в отношении жилищного строительства и мутных волн в международном положении, я надеюсь, я уверен, что, если только эта организация будет продолжать свою работу и будет, как и до сих пор, поддерживать своих руководителей, мы тогда воочию увидим то спасительное обещание, которое запечатлено в наших сердцах, именно выход для нашего угнетенного народа.

Я не вижу оснований для критики хотя бы одного из всех пунктов, представленных нам советом правления. Я не участвовал в выработке всего этого, так что я выражаю здесь как бы мнение постороннего. Я действительно принадлежу именно теперь к ...\* вместо того, чтобы быть здесь, но я счастлив присутствовать здесь, если только это означает присоединение к тому, что вы называете последующим шагом – к продолжению организации, которая обещает столько хорошего для нашего несчастного народа. С моей стороны, я готов голосовать за все – во-первых, за письмо к Комзету, являющееся, по моему мнению, мастерски составленным документом, к которому, очевидно, приложили руку наши юристы, и, во-вторых, за ваше предложение продолжать деятельность организации минимальными расходами.

Я говорил с этими джентльменами по телефону о наблюдении за расходами, так как я понимаю, что расходы имеют свойство расти

\* В тексте неразборчиво.

очень легко, но, если мы ограничим их минимальной суммой, достаточной для обеспечения существования нашей организации, я знаю, что я буду этому помогать. Человек, имя которого вам неизвестно, будет так же, как и я, продолжать помогать в финансовом отношении. И я сердечно надеюсь, что вы, леди и джентльмены, дадите совету правления ваше одобрение за работу и за резолюцию, которую они вам предложили.

Выражаю вам свою благодарность (*аплодисменты*).

*М-р Левин.* Это мастерское письмо не было составлено юристами. Должен ли я назвать автора письма? Вы, наверно, сами догадываетесь.

Было бы очень желательно, чтобы каждый из вас смог бы высказаться об обсуждаемых нами делах. Но многие из вас высказывают нерешительность, и я просто буду вызывать мне лично знакомых и которые, как мне кажется, должны высказать свое мнение. Здесь находится с нами джентльмен, оказавший нам большую помощь в финансовом и моральном отношении. *М-р Маркус*, мы с удовольствием послушали бы ваше мнение (*одобрение*).

*М-р Маркус.* Я не оратор. Могу только сказать, что я полностью одобряю Вашу работу и был бы рад видеть результаты.

*М-р Юнг.* Все мы присоединяемся к такому пожеланию.

*М-р Левин.* Между прочим, посылаемое нами письмо к Комзету может быть подписано всеми желающими это сделать. Каждый из вас, кто одобряет это письмо и хочет его подписать до конца вечера, мы будем приветствовать его подпись (*м-р Коган подписывает письмо и оставляет собрание; м-р Беттль тоже подписывает письмо*).

*М-р Левин.* Вопросы включаются в порядок собрания. Приготовьте ваши вопросы, и таким образом это не займет много времени. Тем временем я попрошу высказаться одного старого друга нашей организации, одного из тех, кто помогал организовать ее и выполнил для нее замечательную работу – Семюэль Дейвит!

*М-р Дейвит.* Я не хочу увеличить жары этого вечера, а ведь погода так угнетающе действует на нас. Но я хочу сказать следующее: Биробиджан для меня – мечта, которая меня пленила с 1927 г. Девять лет – это долгое время. С той ночи, когда мы впервые у меня дома изучали топографию Биробиджана и планировали первую деревообделочную фабрику, с тех пор, как годы тому назад были собраны первые тракторы, а они были оплачены очень бедными людьми в четвертях и полвинах долл. – с той поры до сегодняшнего дня, когда мы окончательно планируем уже поселение семей в домах, комфортабельных, снабженных средствами производства, – это длинный период в жизни человека, но, безусловно, короткий период в годах страдания нашего народа.

И я чувствую, что мы теперь завершаем одну стадию нашей мечты. Все вы здесь движимы тем же мотивом, который двигал нами, когда мы впервые рассматривали план Биробиджана. Мне кажется, что это был тогда технический комитет для переселения евреев в Биробиджан. Теперь мы выросли из рамок одних пролетарских масс и добились до тех людей, которые, к счастью, обладают средствами, чтобы помочь осуществлению этой великой мечты.

Все вы мечтатели и вы можете гордиться этим. Никто не может жизненным, не предаваясь какой-либо мечте, и маленькая задержка в осуществлении нашего плана представляет собою не более, чем нечто несущественное. В этой задержке нет ничего такого, что могло бы обескуражить нас, и я скорее склонен думать, что обстоятельства этой задержки вселили в нас бодрость, так как мы знаем по крайней мере, что мы имеем дело с честными людьми. Если бы советское правительство хотело бы поступить нечестно, оно могло бы сказать нам: “Конечно, товарищи, продолжайте собирать деньги, мы уже как-нибудь позаботимся о переселении ваших людей” и т.д. Вместо этого они честно относятся к делу. Они говорят: “Мы переселим ваших людей, когда дома для них будут готовы”, – человеческое, практическое заявление.

Теперь мы имеем заверение, что если и когда дома будут готовы, нашим людям будет дана возможность приехать туда, устроить свою жизнь и найти себе место под солнцем. Это прочное обещание, данное, я бы сказал, единственным теперь стабильным правительством по ту сторону океана, должно доставить нам большое утешение.

Между тем одно кратковременное чувство о необходимости окончательно приостановить нашу работу и планирование означало бы для нас в известном роде моральное самоубийство.

Все мы, которые участвовали в этом движении, получили новый импульс в жизни. Мы работали с радостью. Мы с радостью отдавали время и деньги. Мы заразили и других тем же огнем, который воспламенял нас. И прекратись все это теперь – это действительно означало бы убить что-то прекрасное, что стало уже частью нашей жизни.

Продолжать наше дело – это самое великое, что мы можем делать. Не забудем, что 5–10 лет являются коротким промежутком времени во всяком движении, и если вы будете читать историю нашего народа, оглянувшись назад, к тем далеким временам, когда они были изгнаны из святой земли и с тех пор в течении долгих поколений были вынуждены бродить по лицу земли, вы убедитесь, что если бы мы даже посвятили весь остаток нашей естественной жизни, – мы внесли бы этим только маленькую лепту в большое дело.

Поздравьте же себя и ваш комитет с продолжением этого дела, и пусть это будет началом конца страданий нашего народа. Работайте рука об руку с вашим комитетом, укрепляйте вашу организацию, донесите его дело до всей нации в целом. Пусть растет его влияние так широко, чтобы на основании количественного веса и воодушевления, воспламеняющего нас всех, было бы достигнуто такое состояние, когда быть членом американского комитета по переселению евреев в Биробиджан стало бы чем-то таким, что служило бы нам и нашим детям знаменем на пути к освобождению человечества от человеческой бесчеловечности. Благодарю вас (*аплодисменты*).

*М-р Левин.* Мы имеем очень деятельный комитет в Чикаго. Вам будет интересно узнать, что *м-р Будиш* провел там последнюю неделю с чикагским комитетом и что чикагский комитет после должного обсуждения тоже одобрил программу совета правления. Здесь присутствует секретарь чикагского комитета *м-р Мур* (*одобрение*).



*М-р Мур.* В последнюю субботу мы в Чикаго имели удовольствие видеть среди нас, среди нашего комитета правления – нашей экзекутивы – и среди всех наших членов нашего м-ра Будиша. Он подробно изложил перед нами отчет, который был вам доложен сегодня вечером.

После доклада членами организации было поставлено много вопросов, на которые были даны исчерпывающие объяснения, так что каждый в отдельности мог выразить свое мнение, необходимо ли продолжать работу в духе резолюции, предложенной на сегодняшнем собрании вашему обсуждению. Я счастлив вам доложить, что единогласное мнение всех присутствующих, включая и многих выдающихся людей из еврейских благотворительных обществ, известных вам, было, что мы продолжали эту важную работу, выполнявшуюся нашим национальным комитетом в течение трех лет.

Мы в Чикаго рассматриваем это движение в его исторической перспективе. Мы не видим никакой причины для алярма или паники, и мы верим, что международное положение может очень скоро выясниться до такой степени, что мы сможем получить определенное и конкретное извещение о переселении. Я же постараюсь передать нашим людям царившее здесь повышенное настроение, и мы будем продолжать нашу работу (*аплодисменты*).

*М-р Фридман Арнольд*, как я знаю, проделал для нас большую работу в Лонг-Айленде и в других местах. Нам очень желательно послушать м-ра Фридмана.

*М-р Фридман.* М-р Сегал – это мой сосед, и он является в действительности душой нашего движения как в Нассау, так и в Грейт-Неке. Я могу только сказать, что я сердечно одобряю все сказанное здесь, а также программу дальнейшего действия комитета, каковую я подписываю со всем моим воодушевлением и энергией (*аплодисменты*).

*М-р Левин.* На нашем собрании присутствует одна молодая леди, которая проделала большую работу для нашего комитета. Мисс Горн.

*Мисс Горн.* Я сердечно приветствую отчет м-ра Будиша. Становится поздно, и, если возможно, я предложила бы приступить к общему голосованию резолюции.

*Из аудитории:* Поддерживаю (*одобрение*).

*М-р Левин.* Я принимаю во внимание, что формальное предложение, сделанное мисс Горн, поддерживается. Мы не дадим этому предложению хода, пока кто-нибудь еще не выскажется за или против этого. М-р Масон из Ерси-Сити много помог нам в организации группы в Ерси-Сити. Мы с удовольствием слушаем мнение м-ра Масона о нашей работе. М-р Масон.

*М-р Масон.* Я не оратор. Все, что я могу сказать, это то, что я всем сердцем поддерживаю это движение и я буду стараться делать все возможное, чтобы добиться результатов (*одобрение*).

*М-р Левин.* Я вызываю м-ра Марголина, много помогавшего нам в работе. М-р Марголин.

*Из аудитории:* Он вышел.

*М-р Левин.* Тогда я его вызову немного позже. Я вижу здесь м-ра Шейнина. Он был очень активен в нашей работе среди швейников. М-р Шейнин (*одобрение*).

*М-р Шейнин.* Я могу сказать следующее. Когда мне предложили восемь месяцев тому назад приступить к работе для нашего движения, я противился этому, потому что я очень мало знал о вашей работе. Но когда ваша действительная полезная работа была мне разъяснена, я стал поддерживать ее полностью. Я сделал все, что мог. Более того, я не успокоюсь, пока я сам не буду в Биробиджане и не увижу своими глазами, что дело идет там хорошо (*аплодисменты*).

*М-р Левин.* М-р Штраусер помог нам много в организации ювелирной секции, и мы охотно слушаем мнение этой секции.

*Голос из аудитории:* Он вышел!

*М-р Левин.* Тогда я позволю себе вызвать м-ра Фейгина.

*М-р Фейгин.* Я ужасно страдаю за польских и румынских евреев. Придется подождать некоторое время, пока мы сумеем им помочь, но, тем не менее, мне кажется, что мы должны продолжать (*аплодисменты*).

*М-р Левин.* Леди и джентльмены! Я искренно прошу вас принять участие в прениях. Многих из вас я не знаю. Ставьте, пожалуйста, вопросы нашим делегатам, потребуйте от них желательную вам информацию или высказывайтесь о резолюциях, подлежащих нашему обсуждению. Имеется еще несколько ораторов, которых я держу про самый конец собрания, но я хотел бы послушать от всех тех, присутствующих обыкновенно на заседаниях совета правления, каково их мнение о работе совета и о разных других моментах. Я назову м-ра Рубинштейна.

*М-р Рубинштейн.* М-р председатель, леди и джентльмены! Судя по аплодисментам и чувствам, если я могу только говорить об этом на основании наблюдения лиц, присутствующих здесь, я нахожу, что вам обеспечено сердечно одобрение работы совета правления. Я лично, и я говорю, может быть, от имени некоторых других, предлагаю перейти лучше к фильмам вместо того, чтобы слушать дальше речи.

*Из аудитории:* Я оставляю прежнее предложение, м-р председатель.

*М-р Левин.* Это не в соответствии с регламентом. М-р Аронов, кассир нашей организации с самого начала, можем ли послушать ваше мнение?

*М-р Аронов.* Во-первых, имеется предложение, соответствующее регламенту, а именно, предложение, внесенное мисс Горн, об одобрении резолюции м-ра Будиша, и я хотел бы сделать к ней маленькую поправку. Поправка моя состоит в том, что я предлагаю сделать это единогласно, и мы можем это засвидетельствовать чуть-чуть сильными аплодисментами (*продолжительные аплодисменты*).

Я желал бы взять себе привилегию победить нашего председателя по вопросу о том, входят ли фильмы в порядок дня или нет. Я предложил бы вам ответить на это аплодисментами, если вы только желаете видеть фильмы (*аплодисменты*). Я предлагаю приступить к фильмам.

*М-р Левин.* Вы слышали письмо, адресованное Комзету. Вы слышали также о планах нашего комитета на ближайшее будущее. Было внесено предложение, и оно было поддержано, одобрить письмо в целом, как оно было зачитано здесь перед вами. Все, кто за содержание и форму этого письма, прошу засвидетельствовать это возгласом “Да”.

(Все хором отвечают: “Да”).

*М-р Левин.* Никого против. Теперь будем голосовать резолюцию об одобрении работы и деятельности совета правления. Все, кто за эту резолюцию, прошу засвидетельствовать это возгласом “Да”.

(Все хором отвечают: “Да”. *Аплодисменты*).

*М-р Левин.* Никого против. Мы переходим теперь к просмотру фильмов.

*ГАРФ. Ф. 9498. Оп. 1. Д. 94. Л. 1-41. Копия.*

## № 91

### *Докладная записка*

*заведующего юридическим отделом Амторга Л.Г. Жуховицкого  
председателю Амторга Д.А. Розову  
о влиянии закона о “нейтралитете” 1937 г.  
на экономические отношения СССР с США*

1 ноября 1937 г.

Закон о “нейтралитете” от 1937 г., принятый Конгрессом 29 апреля сего года, предоставляет президенту США право установления факта состояния войны между двумя или несколькими государствами путем особой прокламации; по издании такой прокламации считаются незаконными экспортирование, попытки к экспортированию, содействие экспортированию оружия, предметов вооружения и военных принадлежностей США в воюющие страны и нейтральные государства для переправки в воюющие государства. То же право предоставлено президенту и в отношении стран, находящихся в состоянии гражданской войны, если эта гражданская война ведется в широких размерах и угрожает миру США. Таким образом, по закону о нейтралитете в случае установления факта войны президентом создается полное эмбарго на вывоз предметов вооружения и военных принадлежностей.

Однако положение является иным в отношении других материалов, непосредственно не являющихся предметом вооружения. Пункт “б” раздела второго закона о “нейтралитете”, известный под названием правила “плати и вези”, устанавливает другой режим для указанных выше не чисто военных материалов. Президенту предоставлено право запретить, в случае установления им факта войны, вывоз любых других материалов (не чисто военных) в воюющие страны. Однако этот запрет не является всеобъемлющим, так как делается изъятие для товаров, право собственности на которые перешло еще во время нахождения товаров в Америке к какому-нибудь иностранному правительст-

ву или его агентуре, учреждению, ассоциации, товариществу, кооперации или гражданину указанного правительства.

Именно это правило “плати и вези” имеет непосредственное значение для нашей работы, и поэтому необходимо проанализировать, каково будет влияние этого правила на наши сделки в США. С этой точки зрения прежде всего следует остановиться на требованиях, предъявляемых в последнее время американскими фирмами, о том, чтобы мы совершили наши закупки не фас пароход, а фоб завод или фабрика. Это требование американских фирм часто ставится в зависимость от закона о “нейтралитете”.

Разберем два возможных у нас случая. Первый: покупка не военного материала производится Амторгом. В этом случае экспортером в иностранное государство или подчиненные ему организации явился бы не первоначальный продавец товаров, а Амторг, т.е. американская организация. Право собственности на этот товар принадлежало бы Амторгу, и поэтому товар этот не мог бы быть вывезен в случае войны. Ясно, что положение не переменялось бы, ежели Амторг купил товар фоб фабрика или завод, ибо и в этом случае экспортером явилась бы американская организация и на основании пункта “б” этот товар опять-таки не мог бы быть вывезен. Поэтому в случае, если сделка совершается через Амторг, покупка “фас” одинаково одиозна, как и покупка “фоб”.

Совершенно иначе обстоит вопрос, когда покупка не военного материала произведена советской хозяйственной организацией непосредственно. В этом случае американский продавец явился бы экспортером и вывоз товара мог бы иметь место, ежели право собственности на товары перешло бы еще во время нахождения товара в Америке к покупателю, т.е. к данной советской организации.

Однако для того чтобы вывоз товара при сделках “фас” стал возможным, продавец, он же и экспортер, должен сделать декларацию на имя “Коллектор оф Порт” (Collector of the Port) о том, что он не имеет права собственности или какой-либо другой материальный интерес в вывозимых материалах. Обязанность заполнения такой декларации для американского продавца отпадает, ежели сделка советской организацией будет совершена фоб фабрика. В этом случае американский продавец не может рассматриваться как экспортер. В этом очевидно и заключается смысл требований, предъявляемых в последнее время американскими фирмами о производстве закупок на основе фоб фабрика или завод.

Таким образом, при закупках, производимых непосредственно советским хозяйственным органом, вывоз товара из страны возможен и при закупках фас и при закупках фоб, так как в обоих случаях право собственности на товар переходит к советскому хозяйственному органу еще во время нахождения товара в США. Разница только заключается в том, что при сделке фоб американский продавец не должен заполнять декларацию об отсутствии права собственности или другого материального интереса в вывозимых товарах.

Совершенно очевидно, что в обоих случаях (и фас и фоб), ежели товар полностью оплачен советским хозяйственным органом – в пер-

вом случае против документов о приемке товара, во втором случае против получения доковой расписки, – требование закона о переходе права собственности к иностранному государству и полное отсутствие заинтересованности американского продавца в проданном товаре будет полностью соблюдено. Для нас же важно установить, можно ли считать соблюденным требование закона, ежели сделка – будь то фас или фоб – совершена на основе 45-дневного платежа. Можно ли в этом случае сказать, что американский продавец не имеет материальной заинтересованности в вывозимых товарах, хотя право собственности на товар уже перешло к иностранному правительству? Может ли в этом случае экспортер сделать декларацию, что американская фирма не заинтересована в этом товаре, хотя этот товар еще фактически не оплачен?

Я считаю, что на эти вопросы можно ответить утвердительно в обоих случаях и при сделке на основе фас и при сделке на основе фоб, ибо после доставки товара (по сделке фоб) и по предоставлении доковой расписки (сделки фас) право собственности считается перешедшим к покупателю. Продавец в этих случаях отказался от своего права собственности в обмен за требование, которое он может предъявить к покупателю о выплате ему денег. Таким образом, вопрос о платеже в кредит не меняет характера взаимоотношений между продавцом и покупателем в вопросе о праве собственности на товар.

Эта точка зрения может быть еще подтверждена ссылкой на раздел третий закона о “нейтралитете”, говорящий о финансовом эмбарго. Согласно этому разделу президент имеет право запретить покупку, продажу и обмен бондов, акций и других обязательств воюющих государств, выпускающих таковые в США, т.е. иначе говоря, президент имеет право установить кредитное эмбарго после установления ими факта состояния войны. Однако этот же раздел предоставляет право президенту изъять из действия эмбарго обычные коммерческие кредиты и краткосрочные обязательства по законным сделкам, совершаемым обычно в мирное время. Так что если даже допустить, что 45-дневный кредит может рассматриваться как наличие материальной заинтересованности американского продавца в вывозимом товаре после перехода права собственности на этот товар, то и в этом случае можно ожидать, что президент должен исключить такого рода нормальный 45-дневный кредит из действия эмбарго.

Я хотел бы подчеркнуть, что, на мой взгляд, 45-дневный кредит, предусматриваемый в наших сделках, совершенно не подпадает под действие раздела 3 закона о “нейтралитете”.

В заключение я хотел бы остановиться еще на одном вопросе, а именно: на вопросе о взаимодействии пункта форс-мажор, включаемого обычно в договора, и правила “плати и вези” закона о “нейтралитете”. Если президент издает прокламацию на основе пункта “б” второго раздела закона о “нейтралитете” и по этой прокламации включает предметы, которые по нашей сделке должны быть доставлены нам на основе существующих между советскими хозяйственными органами и американскими фирмами договоров, то может ли хозяйственная организа-

ция отказаться от приема этих товаров на основе форс-мажор? Нужно прийти к выводу, что хозяйственные организации не были бы в состоянии отказаться от приемки такого товара, поскольку правило “плати и вези” не допускает вывоза только на американских пароходах и предусматривает возможность вывоза таковых на советских или иных пароходах.

Суммируя изложенное, следует прийти к выводу:

1) при закупках Амторга, будь то фоб, будь то фас, вывоз товара, в случае объявления президентом состояния войны, станет невозможным;

2) при закупках непосредственно хозяйственным органом вывоз товара будет возможен на советских или других пароходах (но не американских), независимо от того, совершена ли сделка на основе фас или фоб, ибо в том и другом случае право собственности на товар перешло еще в Америке к советской хозяйственной организации;

3) включение в наши договора пункта о 45-дневном платеже не вносит с точки зрения закона о “нейтралитете” никаких изменений, т.е. остается условие, указанное в пункте втором наших выводов;

4) требование американских фирм о заключении впредь договоров на основе фас фабрика или завод можно объяснить тем, что американские фирмы не желают фигурировать в качестве экспортеров (с вытекающей отсюда заинтересованностью заполнения декларации об отсутствии материальной заинтересованности). Также может иметь значение ошибочное представление о том, что 45-дневный кредит может означать наличие материальной заинтересованности американских фирм;

5) хозяйственные объединения в случае объявления президентом состояния войны не смогут ссылаться на наличие форс-мажора и не смогут отказаться от своих обязательств по принятию товара, поскольку правило “плати и вези” дает возможность вывоза товара на не американских судах.

Л.Г. Жуховицкий

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2135. Л. 15–20. Подлинник.

## № 92

*Письмо секретаря Калининского обкома ВКП(б) Рабокова  
генеральному секретарю ЦК ВКП(б) И.В. Сталину  
о нецелесообразности производства гидросамолетов  
по американским образцам\**

21 декабря 1937 г.

В Калининской области строится авиазавод № 30. Назначение завода – выпуск тяжелых военных гидросамолетов. Конкретная задача, поставленная перед заводом на ближайшие годы, – серийный выпуск

\* На документе резолюция: “Все эти разговоры не обоснованы”. Подпись неразборчива.

военной гидромашины, переделанной из американского гидросамолета М-156.

Материалы, которыми мы располагаем, говорят о том, что военизация и внедрение в серийное производство М-156 – это трансокеанский тяжелый пассажирский гидросамолет и не отвечает требованиям, предъявляемым ему как военной машине. Эта машина имеет недостаточную скорость и потолок, что в условиях современного боя делает ее беспомощной и уязвимой со стороны противника, так как современные иностранные самолеты этой категории обладают более высокими аэродинамическими качествами.

Мы просим Вас заинтересоваться этим вопросом.

Два с половиной месяца тому назад после разоблачения и ареста бывшего начальника строительства этого завода Мухина нами были посланы в Наркомторг оборонной промышленности материалы, в которых указывались факты вредительства на стройке и выражалось сомнение в правильности проекта, по которому строится завод.

Целесообразно, чтобы при решении вопроса о покупке машины были рассмотрены имеющиеся в наркомате критические замечания на проект завода.

Секретарь Калининского обкома ВКП(б) Рабоков

РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 352. Л. 52–52об. Подлинник.

## № 93

### *Справка Наркомторга СССР о нарушениях договора о технической помощи между американской фирмой "RCA" и Главэкспромом*

Не ранее 23 декабря 1937 г.\*

Договор на техпомощь, заключенный с фирмой "RCA" с Главэкспромом в 1935 г., предусматривает использование всех достижений и получение полной технической помощи до 31 декабря 1940 г.

Работа по наблюдению за договором была передана НКВнешторгом технической конторе Технопромимпорта 31 июля 1937 г. С этого момента было проделано:

1. Выезды на заводы 210, 211, 209 для установления на месте качества использования завозимого оборудования нами.
2. Использование этими предприятиями технической помощи\*\*.
3. Получен материал НКВнешторга касательно отчета и выводов по обследованию состояния заказов и поставок по ним от фирмы "RCA" через Технопромимпорт.
4. Произведена поездка на заводы 209, 210, 211 отдела изобретения и патентования для установления качества, использования завезенного оборудования в соответствии с договором на инотехпомощь, причем было установлено:

\* Датируется по приложению к документу.

\*\* Смотри приложенный отчет (Примеч. док.).

завод № 210, осваивающий производство радиол и телевизоров, не имеет до сегодняшнего дня технологического процесса, установленного у фирмы "RCA", как на обработку деталей, инструмент, приспособления, технологического процесса и сборки, в силу чего завод, по вышеуказанным двум объектам, весь технологический процесс построил на основании знаний своих работников (всего было послано на фирму "RCA" для изучения производства 6 человек).

На заводе лежит на несколько десятков тысяч радиоламп, идущих к киноусилителям, производство же последних с данного завода снято. Завезенный Технопромимпортом материал, как электромоторчики для патефонов, и другой в таком количестве, что завод обеспечен по программе своего производства на весь 1938 г., что же касается советских поставщиков на материал, применяемый при изготовлении радиол и телевизоров, еще на сегодняшний день не установлен, что явно ненормально и ставит производство данных объектов в зависимость от импорта.

Завод № 211, изготавливающий металлические радиолампы, имеет завезенного полуфабриката в количестве, обеспечивающем выпуск ламп по заданной программе на 6–8 месяцев, причем по основным полуфабрикатам и сырью завод имеет советских поставщиков. Однако советский материал заводом в масштабе заводского производства не применяется, что явно является ненормальным и ставит также под угрозу производство, в случае несоответствия полуфабрикатов и сырья, поставляемых советскими предприятиями, и потребует немедленного импорта. Необходимо особо отметить, что выезды комиссий к фирме "RCA" были некомпетентны, поэтому на заводе № 211 лежит оборудование для производства стеклянных ламп, производством которых завод не занимается.

Было завезено на 24 тыс. руб. запасных деталей и частей, производство которых по сложности, точности, материалу не представляло для нас трудности (шестеренки, вилки, валики, кюветки, тальк, пафрин).

Заводом было послано за все время действия договора 25 человек на фирму "RCA". Были вызваны 6 специалистов от фирмы "RCA" на завод, причем не к моменту освоения технологического процесса, а в момент хода монтажа, в результате чего использовать их оказалось невозможно, и по прошествии 6 месяцев данные специалисты были отправлены.

Все вышеперечисленные предприятия отмечают работу инотдела 5 управления как работу формально-бюрократическую, в результате чего для разрешения всяких технических вопросов, связанных с фирмой, заводом разрешаются непосредственно перепиской с уполномоченным в Америке и фирмой.

Отдел изобретений и патентования, в обязанность которого входит получать и наблюдать за всеми заявками и изобретениями, имеющимися у фирмы "RCA", передавать их предприятиям на оценку и в случае заинтересованности ими советской промышленности данные заявки патентовать. Однако было установлено, что отдел не имеет даже офи-

циального бюллетеня американского департамента по делам изобретений и патентований, в силу чего он не в состоянии проконтролировать, все ли свои изобретения и заявки "RCA" передает нам, что подтверждается, например, отсутствием заявок от фирмы на пьезокварцы, коротковолновые и ультракоротковолновые приемо-передаточные станции, пеленгаторы.

Все вышеизложенное, а также прилагаемые к сему отчеты требуют передачи в следственные органы для ...\* по установлению виновных в срыве использования договора, в завозе заведомо ненужного оборудования, в завозе материала, производимого в СССР, в создании разрыва между предприятиями 5 управления (завод № 211 завален металлическими радиолампами, идущими для приемников завода № 209, в то время, как завод № 209 по строительству и монтажу запаздывает на год с лишним).

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2330. Л. 57-58. Копия.

## Приложение

### *Отчет начальника импортного управления Наркомвнешторга СССР Притворова о ходе выполнения договора с фирмой "RCA"*

22 декабря 1937 г.

Не подлежит оглашению.

При проверке состояния договора с фирмой "RCA" о технической помощи, заключенного Главэкспромом в 1935 г., со сроком действия до 31 декабря 1940 г., установлено, что данный договор передан Наркомвнешторгом для наблюдения за выполнением его в Техническое бюро Технопромимпорта 31 июля 1937 г. Однако оказалось, что содержание договора работниками Технопромимпорта не проработано, в результате чего имело место мнение о том, что якобы в счет обусловленной суммы в договоре фирма должна произвести ряд поставок оборудования.

В одном из параграфов договора, не являющегося первостепенным, указано, что Главэкспром время от времени может производить закупки того или иного оборудования у фирмы "RCA" за особую плату, а следовательно, и по особой договоренности. При ознакомлении с состоянием этих закупок выявлено, что за 1936-1937 гг. этих закупок произведено (оформлено заказами и частично поставлено в СССР) на чрезвычайно большую сумму. По мере того как было установлено, что по существу и масштабам вопрос закупок является самостоятельным и независимым от договора о техпомощи с фирмой "RCA", что поставки производятся по заказам, выдаваемым комиссией Главэкспрома, находящейся в США, через Амторг и частично Технопромимпортом из Москвы и что вопросом ненормальностей договора о техпо-

мощи занимаются особо соответствующие организации, настоящая работа проводилась в основном в разрезе анализа произведенных закупок, в разрезе договора с фирмой по линии: сроков поставок, качества оборудования и состояния рекламаций по нему, порядка в оформлении заказов (документации), качества приемки как в США, так и в СССР (на заводах), комплектности поставок и соответствия их техническим условиям в случаях, когда таковые имелись.

Для выяснения состояния и порядка использования договора с фирмой "RCA" Импортным управлением был приглашен представитель Главэкспрома т. Хильков, который сообщил, что вследствие секретности этого вопроса Главэкспром объяснений дать не может.

Для указанной цели были тщательно просмотрены все заказы конторы Химпромимпорт, выданные фирме "RCA", как в Москве, так и комиссией в США, а также ряд заказов по Авторадио конторе и сводная таблица, составленная этой конторой по всем заказам "RCA". Таким порядком анализа всего около 80 заказов непосредственно и около 70 по таблице был установлен ряд недостатков как общего порядка, относящихся ко всем поставкам, так и недостатков, относящихся к отдельным заказам, их оформлению и выполнению.

1. Сроки поставки. В большинстве случаев устанавливаются комиссией Главэкспрома в США и Амторгом при выдаче заказов. Однако, как правило, ни по одному заказу сроки поставки фирмой не выдерживаются. Опоздания в поставках достигают от 3 до 7 месяцев. Достаточно активного вмешательства со стороны Технопромимпорта для выяснения причин этого факта и устранения их не было.

Заказы № 468, 474, 435, 471, 463, 70099, 70135, 70156, 70154, 70155, 70191, 0008, 473, 405, 429, 60860 и др.

2. Сроки завоза. По большинству заказов они не увязываются с заводами, что осложняет работу заводов, срывая выполнение правительственных постановлений. Является следствием недостаточно четкой проработки заказов и плохого состояния взаимоотношений между ТПИ, Главэкспромом и его комиссией в США, Амторгом и представителем ТПИ в США. Заказы № 468, 471, 70157, папка № 61 и др.

3. Отсутствие договоров исполнения. Факт, относящийся к абсолютному большинству заказов. Характеризует состояние взаимоотношений между ТПИ и комитентами.

4. Отсутствие спецификаций в ряде заказов, выданных из Москвы и США, причем по заказам, выданным в США, нет документов или копий, обосновывающих выдачу заказов фирме.

5. Нет контроля за соответствием поставок с выданным заказом. По заказу № 468 по сумме заказ выполнен, но из переписки видно, что завод получил не все, что предполагал. ТПИ предлагает заводу вернуть часть деталей, полученных им уже по этому заказу, взамен чего завод сможет получить недостающие детали.

6. В большинстве заказов отсутствуют акты заводской приемки оборудования, деталей и отдельных узлов. Имеющиеся составлены неточно, носят характер предварительного осмотра, по существу не дающего оценки качества прибывающего оборудования и оценки состоя-

\* Слово зачеркнуто.

ния его. Со стороны ТПИ не было попыток к руководству этим участком. Никаких указаний заводом о недостатках составления этих актов приемки не давалось. Также не было решительных требований о высылке актов приемки оборудования и его качества. Часть из немногих имеющихся актов предварительного осмотра, присланных заводами, отсутствует в основных делах и хранится в отдельных папках. Настоящий факт может быть отмечен как недостаток организационного порядка.

7. О рекламациях. Несмотря на ряд явных нарушений со стороны фирмы "RCA" в отношении поставок, ТПИ не только не воспользовался своим правом предъявления определенных санкций к фирме, но даже не сделал решительных указаний своему представителю в США по поводу принятия мер к устранению имеющихся недостатков по поставкам "RCA".

8. Произведя к данному моменту закупки у фирмы "RCA" на исключительно крупную сумму и уже выплатив большие суммы фирме, ТПИ до сих пор не наладил непосредственных связей с "RCA", в результате чего ТПИ оказывается в положении организации, пассивно фиксирующей происходящие события по поставкам "RCA", узнавая о них в последнюю очередь. Это положение привело к тому, что ТПИ в данном случае не выполняет своей руководящей роли как внешнеторговая организация, механически выполняя все претензии Главэкспрома и подчас лишь фиксируя их как совершившийся факт. Учитывая, что все валютно-финансовые вопросы по расчетам с фирмой "RCA" проводятся ТПИ, изложенное выше положение является явно ненормальным.

9. Абсолютно во всех заказах отсутствуют акты приемки оборудования и деталей в США. Имеющиеся инспекционные сертификаты по существу являются перечислением названий продукции, предъявляемой фирмой к отправке в СССР\*.

Беглый просмотр их выявил ряд недостатков, неточность формулировок, техническую необоснованность выводов, данных в актах, несоответствие между оценкой оборудования и отмеченным качеством его изготовления, различие между формулировками в отдельных экземплярах актов, составленных на одно и то же оборудование, и др.

Следует отметить, что указанная партия актов является первой присланной за все время закупки оборудования у фирмы "RCA", а на оборудование, прибывшее ранее сентября, актов приемки до сих пор нет.

10. Вследствие того что со стороны работников ТПИ не уделяется должного внимания ознакомлению с содержанием заказов, выдаваемых в США, копии которых присылаются в ТПИ, необходимо отметить, что в ряде случаев приобретенное оборудование на валюту в

США вполне может быть изготовлено на заводах и приобретено на рынках СССР. Нижеприведенный перечень характеризует часть такого оборудования, закупленного в США.

Папка 78: а) медный бак для воды; б) перегонный аппарат; в) весы "Тоledo"; г) тальк в порошке; д) подносы эмалированные; е) штангенциркули – 300 шт.

11. Наличие большого количества мелких заказов по фирме "RCA" безусловно должно быть отмечено как отрицательный факт, осложняющий наблюдение за выполнением заказов и создающий определенные условия к злоупотреблениям в отношении выполнения их. Тем более надо стремиться к укрупнению их, учитывая то, что ряд таких заказов имеет аналогичную номенклатуру.

Перечисленные недостатки, имеющие место в выполнении поставок в счет заказов с "RCA", явились причиной того, что к настоящему моменту из общего количества заказанного оборудования лишь незначительная часть его находится в эксплуатации на заводах СССР. Считая это совершенно нетерпимым, необходимо проделать следующее.

#### Выводы

1. Оттяжка сроков поставок на 3–6 месяцев явно срывает выполнение правительственных постановлений о пуске заводов, производящих радиоаппаратуру, и тем самым наносит определенный материальный ущерб Советскому Союзу. Учитывая, что большинство поставок идет с указанным опозданием против обусловленных в заказах сроков, считать необходимым установление совершенно ясного представления о заказах, по которым могут быть предъявлены претензии фирме, для чего ТПИ провести точный учет тех заказов, по которым поставки произведены с опозданием.

2. Считать совершенно необходимым установление определенной четкости во взаимоотношениях между ТПИ, комиссией Главэкспрома (США) и самим Главэкспромом (Москва), а также с работниками Наркомвнешторга, находящимися в Амторге. Отметить, что ТПИ, как основная внешнеторговая организация, должен играть ведущую роль и принимать активное участие в оформлении заказов по "RCA", в установлении сроков поставок по ним и обеспечивать их выполнение. Наркомвнешторг должен добиться такого положения, при котором бы работники Главэкспрома и другие не вылезали из рамок своих функций, чем в настоящее время вносится большая путаница.

3. Договорам исполнения, как одной из форм согласования основных моментов условий поставок, должно быть отведено должное внимание. Считая важным наличие их при заказе, обратить внимание ТПИ на необходимость тщательного, аккуратного и правильного оформления их и устранения всех дефектов по ним, имеющихся в настоящее время.

4. Отмечая как недопустимый факт отсутствие спецификаций, как по заказам, выданным в Москве, и, тем более, отсутствие оснований, на которых выданы заказы в США, предложить ТПИ затребовать у своего представителя всей документации, на основании которой выданы

\* Лишь 3 декабря 1937 г. в техбюро ТПИ поступила папка приемочных актов, присланных из США, фиксирующих приемку оборудования, произведенную в сентябре и частично в октябре 1937 г. (Примеч. док.).

заказы фирме, а также проинструктировать его о том, что в дальнейшем каждая копия заказа, выданного в США, должна пересылаться в ТПИ с документами, на основании которых они оформлены. Наряду с этим обратить внимание ТПИ на небрежное оформление спецификаций по заказам, выданным ТПИ в Москве, при котором теряется их смысл. Устранение этих ненормальностей должно быть проведено в кратчайший срок и в последующем являться повседневной работой объединения.

5. Предложить улучшить учет выполнения поставок по отдельным заказам. Нечеткость чего в настоящее время не дает возможности иметь ясное представление о состоянии их и исключает возможность своевременного реагирования со стороны ТПИ на выявляющиеся нарушения, что способствует безнаказанной оттяжке сроков поставок со стороны фирмы.

6. Считать совершенно недопустимым отсутствие в делах по заказам актов приемки по всему оборудованию, поступающему на заводы комитента. По ряду имеющихся актов предварительного осмотра видно, что они не достигают цели достаточной характеристики поступающего оборудования, требуемой для работы ТПИ.

ТПИ необходимо провести соответствующий инструктаж заводов о порядке составления приемочных актов на импортное оборудование.

7. Явной ненормальностью, являющейся следствием пассивного отношения некоторых работников ТПИ к заказам "RCA", является то, что, несмотря на 1) полуторагодовой срок, в течение которого проходят поставки от фирмы "RCA"; 2) на наличие в течение всего этого времени больших оттяжек сроков поставок; 3) имеющегося ряда дефектов в оборудовании, поставляемом этой фирмой; 4) некомплектности в поставках оборудования; 5) засылки оборудования плохого качества (например, штампы, отсылаемые обратно в США) и другие дефекты, до сих пор ТПИ не предъявил никаких претензий фирме, мотивируя это тем, что Америка не принимает конвенциональных штрафов и др. Вместе с тем установлено, что в ряде гарантийных писем, имеющихся при заказах, оговорки в отношении санкций имеются. Но, если бы их и не было, это не являлось бы причиной к тому, чтобы ТПИ, видя явный материальный ущерб, приносимый стране в результате неточного оформления заказов, оставался равнодушным зрителем и не выискивал способов и мер к пресечению источников этого вреда.

Учитывая это, считать необходимым для ТПИ немедленно собрать все материалы по заказам просроченным и дефектным, оформить их и, обосновав, предъявить фирме соответствующие претензии, учтя и увязав это с имеющимся договором о техпомощи.

Указать, что вопрос наблюдения за сроками, качеством, комплектностью поставок имеет прямое и непосредственное отношение к ТПИ и никакие ссылки на другие организации не смогут служить оправдательным аргументом для ТПИ. Совершенно ясно, что наблюдение за подбором материалов, на основе которых предъявляются претензии фирме, должно быть систематической повседневной работой ТПИ.

8. Необходимо установление непосредственной связи с фирмой и руководящего положения ТПИ в разрешении всех принципиальных вопросов с нею, возникающих в процессе выполнения поручаемых ей заказов.

9. Обязать (через НКСП) комиссию Главэкспрома, находящуюся в США и имеющую отношение к поставкам оборудования от фирмы "RCA", в безусловном порядке все принятое оборудование оформлять детальными, технически обоснованными и грамотными актами по установленной форме и без промедления присылать их в Москву.

Считать необходимым для ТПИ затребование из Америки приемочных документов на все оборудование, изготовленное фирмой до сентября 1937 г., так как на многие детали и агрегаты, присланные уже давно в СССР, таковых не имеется (от 3 декабря 1937 г. поступила часть актов на оборудование, изготовленное фирмой в сентябре и октябре 1937 г.).

10. Считая существенной ненормальностью приобретение в США оборудования, которое может быть изготовлено на отечественных заводах, считать нужным со стороны ТПИ тщательный просмотр всего материала заказов для выявления всего количества такового и принятия мер к недопущению таких явлений в последующем.

11. Отмечая, что к данному моменту основная роль так называемой открытой лицензии, применяемой по большинству закупок у фирмы "RCA", выполнена, что основные задачи по установлению технологического процесса и организации производства радиоаппаратуры на основе передовой американской техники в основном достигнуты, в целях наиболее рационального использования валютных контингентов считать вполне своевременным и правильным существующую форму так называемой открытой лицензии прекратить. Выдачу заказов через США производить только в исключительных случаях по согласованию в ТПИ.

12. Факт большого количества заказов, часто очень мелких — на сумму американских долларов 60–100, осложняя оперативную работу объединения, вносит путаницу и мешает контролю за своевременным выполнением их. Учитывая, что часто мелкие заказы имеют аналогичную номенклатуру, необходимо серьезно продумать вопрос и найти способы к установлению наименьшего количества отдельных заказов по этой фирме.

В заключение следует указать, что правильное преломление приведенных соображений в работе Технопроимпорта, безусловно, будет содействовать устранению имеющих место недостатков и улучшению оперативной работы.

Притворов

*РГАЭ. Ф. 413. Д. 2330. Оп. 13. Л. 32–37. Подлинник.*

*Отчет Наркомата  
авиационной промышленности СССР  
о результатах поездки в г. Воронеж  
для обследования состояния  
и использования американского оборудования  
на заводе "Электросигнал"*

Не ранее 1 января – не позднее 1 марта 1938 г.\*

В настоящее время завод находится в состоянии развертывания производства и освоения серийного выпуска американского приемника модели...\*\*

По мере расширения производственных площадей производится ввод в производство иностранного оборудования. Естественно, что на данный момент эксплуатируется лишь меньшая часть его из имеющегося на заводе.

Основная часть деталей, употребляемых при сборке радиоприемников, – американские, полученные заводом по заказам от фирмы "RCA".

Качество оборудования, находящегося в эксплуатации, – удовлетворительное, и достаточно веских претензий в отношении дефектов его указано не было. Это было установлено и при непосредственном осмотре ряда станков в процессе их работы.

Качество деталей, применяемых при сборке радиоприемников, в основной своей массе доброкачественно. По заявлению начальника технического отдела завода, выявленный брак по ним может быть оценен примерно в 2%. Считая эту цифру, с технической точки зрения, более менее удовлетворительной, руководителям завода было указано на необходимость точного определения количества брака, так как, учитывая весьма значительные суммы, на которые поступают радиодетали, следует иметь в виду, что указанная цифра по отношению ко всей сумме поставленных деталей выразится значительной величиной.

По одной из деталей ...\*\*\* брак в производстве достигает 30%, но пока не установлено причин этого, идет ли это за счет неудовлетворительного качества или же за счет недостаточного освоения.

Все материалы по вопросам качества импортного оборудования и деталей в ближайшее время будут оформлены работниками завода и присланы в Технопромимпорт.

Заводом подтверждено, что сроки поставок фирмой не выполняются и опоздания достигают 6 месяцев. Лишь вследствие того что несколько задержались сроки окончания строительства завода, этот факт не отразился на производстве завода.

\* Датируется по содержанию документа.

\*\* Отточие документа.

\*\*\* Отточие документа.

Переживая период организации производства и нуждаясь в развернутой технической помощи от иносфирмы, завод таковой в требуемом ему разрезе и масштабе не получает. В настоящее время на заводе находятся два американских специалиста от фирмы "RCA". По заявлению зам. главного инженера, соответствующего эффекта от их пребывания на заводе нет. При этом заявлении было высказано мнение, что в интересах производства вполне целесообразно и своевременно сняться с "RCA" и запросить у нее присылки более ценных работников, отослав этих обратно.

Оговоренные в договоре о техпомощи возможности о посылке в США технических работников завода для ознакомления и изучения производства радиоаппаратуры в американских условиях заводом не использованы.

По вопросу присылки чертежей работниками завода было заявлено, что, несмотря на то что дело обстоит не вполне благополучно, они не решаются ответственность за это возложить на фирму, так как все чертежи идут через Главэкспром и очевидно, что основная вина за ненормальности по доставке их должна быть отнесена за счет этой организации.

По поводу оформления заказов "RCA" работниками завода было высказано мнение о целесообразности в будущем создать такой порядок, при котором бы окончательное согласование спецификаций производилось с заводом непосредственно, а не через комиссию Главэкспрома в США, как это делается по большинству заказов в настоящее время. Это мнение аргументируется тем, что в настоящее время указанную работу в США проводят лица, находящиеся там слишком продолжительное время, и они оторваны от практического состояния и нужд предприятия на сегодняшний день, что не способствует правильному разрешению вопросов, связанных с определением очередности завоза деталей, их качества и др.

При обсуждении о существующей в настоящее время тенденции открытой лицензии зам. главного инженера, бывший в США и принимавший участие в оформлении заказов для заводов Главэкспрома у "RCA", высказал мнение о том, что в настоящее время вполне своевременно и целесообразно открытую лицензию прекратить и выдачу заказов производить из Москвы. Это принесет большую пользу в отношении правильного подбора для заводов оборудования и деталей, а также обеспечит планомерную и своевременную поставку его в СССР.

В заключение следует сказать, что завезенное на завод оборудование и детали в настоящее время используются не полностью, но это является следствием того, что лишь совершенно недавно завод приступил к освоению выпуска основной своей продукции в силу того, что затянулось строительство его.

Ряд прибывших деталей и оборудования хранится в запечатанном состоянии, по мере окончания строительства того или иного корпуса производится применение их в производстве. Вследствие этого многое из прибывшего на завод из США осмотреть не пришлось.

По сообщению зам. главного инженера завода, на полную производственную мощность завод будет пущен в марте–апреле месяце



1938 г., к этому времени, очевидно, в эксплуатации будет находиться уже все полученное оборудование и детали. Следует считать желательным и нужным посещение завода “Электросигнал” в марте–апреле, что даст возможность получить полные и окончательные материалы по всему оборудованию, поставленному из США по 1938 г.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2330. Л. 62–64. Копия.

## № 95

### *Справка Наркомата путей сообщения СССР о закупках вагонных осей в США*

28 января 1938 г.

1. НКПС, поставив в начале августа месяце перед правительством вопрос о завозе 30 тыс. штук вагонных осей, всячески требовал ускорения выполнения этого заказа.

Наркомвнешторг, учитывая срочность этого дела, поручил Амторгу разместить этот заказ. В конечном счете заказ был выдан в Америке по американским техническим условиям (АСТМ). Мы считаем, что в связи с этим Амторг не имел возможности нормально уторговать эти цены на выданный заказ на оси.

2. НКПС всячески форсировал вопрос об отгрузке этих осей из Америки на иностранных пароходах. В результате этого оси были отгружены на иностранных пароходах и в первой половине декабря были завезены в Союз.

3. На сегодня ни одна из указанных осей не использована, в связи с тем, что, как выясняется, оси надо было заказывать с нормализацией, т. е. отжиг на американских заводах. До отжига этих осей их использовать нельзя, так как они не выдерживают копровых испытаний.

По имеющимся сведениям, отжиг на наших заводах возможен, но не свыше 200 осей в день. Таким образом, для того чтобы произвести отжиг всех 30 тыс. штук осей, нужен срок 5 месяцев.

В связи с этим можно считать, что выдача этого заказа имеет ряд существенных недостатков со стороны НКПС, каковые нужно расследовать.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2055. Л. 6. Копия.

## № 96

### *Отчет наркома оборонной промышленности М.М. Кагановича о командировке в США*

20 февраля 1938 г.

Главной задачей моей поездки в США была закупка необходимого оборудования для нашей авиационной промышленности<sup>60</sup>.

До реализации заказов на оборудование я выехал на самолетные заводы для ознакомления с технологией, определившей выбор заказанных нами станков. Мною осмотрены заводы: “Дуглас”, “Консолидейтед”, “Норд-Америкэн”, “Локхид”, “Боинг”, “Волти”, “Нортроп”<sup>61</sup>, “Глен-Мартин”<sup>62</sup>, “Северский”, “Роян”, “Райш” и др.

Надо заметить, что общий, достаточно высокий уровень американского производства и культуры труда повлиял и на культуру авиационного производства, как в смысле применения новых технологических процессов и механизации труда, так и по организации и подготовке производства на авиазаводах.

Авиационные заводы США имеют много положительного и интересного в проектировании и производстве самолетов. К этому положительному опыту надо прежде всего отнести:

1. Умение американцев давать такие конструкции, в которых предусмотрено возможность их крупносерийного производства;
2. Организация широко поставленного шаблонного хозяйства;
3. Массовое изготовление литых и штампованных узлов;
4. Широкое применение штамповки на падающих молотах и гидропрессах;
5. Точная организация процесса сборки самолетов и
6. Хорошая подготовка приспособлений к сборке.

Все это должно быть, несомненно, перенесено в нашу авиационную промышленность.

Характерной чертой всех самолетных заводов Америки является широкая кооперация их со смежными заводами, поставляющими в широкой номенклатуре материалы, готовые изделия и стандартные детали. Это сильно облегчает работу самолетным заводам.

При ознакомлении с американским серийным самолетостроением нам показали только гражданские самолеты, но несомненно, конечно, что большинство из этих гражданских самолетов являются прототипами военных машин. Главную долю серийных боевых машин Америки составляют одномоторные самолеты разных типов и назначений (истребители, штурмовики, разведчики и легкие бомбардировщики). Двухмоторных боевых машин очень мало. В последнее время наметилась явная тенденция к постройке крупных четырехмоторных, главным образом морских бомбардировщиков больших тоннажа и дальности.

Что представляют собой серийные самолеты Америки?

Характерными машинами, показывающими достигнутый уровень в серийном самолетостроении Америки, можно назвать:

“Кертис-Хоук-75” – одноместный истребитель, моноплан с мотором воздушного охлаждения “Райт Циклон”<sup>63</sup> 840 л. с. при 2100 оборотов в мин. Имеет весовую отдачу (т.е. отношение полезной нагрузки к полному полетному весу) около 23%, максимальную скорость 440 км/ч, потолок 9570 м и дальность полета 880 км. Вооружение состоит из 4 пулеметов (2 стреляющих через винт, синхронно с мотором, и 2 в крыльях за винтом).

“Северский Х-ВТ” – двухместный истребитель, моноплан с мотором воздушного охлаждения “Пратт Витней Весп” 500 л. с. при 2200 оборо-

тов в мин. Имеет весовую отдачу около 31%, максимальную скорость 418 км/ч, потолок 8 тыс. м и дальность полета 1530 км.

“Боут У-143”<sup>64</sup> – одноместный боевой самолет, моноплан с мотором воздушного охлаждения “Пратт и Витней Весп”<sup>65</sup> 700 л. с. при 2500 оборотов в мин. Снабжен двумя синхронными пулеметами, стреляющими через винт. Имеет максимальную скорость 450 км/ч и дальность полета 1400 км.

Завод “Белла” построил истребитель с максимальной скоростью 480–500 км/ч, вооруженный шестью пулеметами и потолком 9100 м.

Из самолетов, так называемых гражданских, следует отметить два: “Белланка 28–70”<sup>66</sup> – самолет с большой весовой отдачей. При полном полетном весе 3790 кг этот самолет имеет полезную нагрузку 1940 кг, т.е. 51%. Всю полезную нагрузку в гражданском варианте составляют горючее и смазочное. Самолет представляет собой расчлененный моноплан. Снабжен мотором воздушного охлаждения “Пратт и Витней Весп” 700 л. с. при 2500 оборотов в мин. Имеет максимальную скорость 443 км/ч, потолок 7925 м и дальность 6440 км. В военном варианте, несомненно, может быть использован под штурмовик или дальний разведчик.

“Локхид-14” – в гражданском варианте пассажирская машина, рассчитанная на 11 пассажиров и 3 человек экипажа. Двухмоторный моноплан с мотором воздушного охлаждения “Райт Циклон СР-1820” по 840 л. с. при 2100 оборотов в мин. При полетном весе 6802 кг может взять полезной нагрузки 2412 кг. Имеет максимальную скорость 426 км/ч, потолок 8020 м и дальность 1608 км. В военном варианте может быть средним бомбардировщиком.

У всех указанных машин посадочная скорость колеблется в пределах от 105 до 110 км/ч.

В числе самолетов, закупленных нами в Америке, имеем:

“Волти”<sup>67</sup> – цельнометаллический одномоторный моноплан с мотором воздушного охлаждения “Райт Циклон СР-1820” 850 л. с. при 2100 оборотов в мин. Куплены два образца машин. Один в варианте штурмовика с полетным весом 4013 кг, полезной нагрузкой 1303 кг. Этот штурмовик имеет максимальную скорость 377 км/ч, потолок 7480 м и дальность 1568 км. Другой в варианте бомбардировщика с полетным весом 5209 кг и максимальной скоростью 360 км/ч.

“Дуглас ДС-3” – цельнометаллический двухмоторный моноплан с мотором “Райт Циклон СР-1820” 850 л. с. при 2100 оборотов в мин. При общем полетном весе 10 886 кг самолет имеет полезную нагрузку 3946 кг, максимальную скорость 341 км/ч, потолок 6339 м и дальность 2655 км. В настоящее время завод выпускает для пассажирских линий Америки самолеты ДС-3. Кроме того, завод получил заказ на 177 бомбардировщиков и ведет постройку опытного экземпляра 4-моторного пассажирского самолета. Постройку лодки проданного нам типа больше не производит.

“Консолидейтед”<sup>68</sup> – летающая лодка с полетным весом 11 700 кг и максимальной скоростью 300 км/ч.

“Северский Х-ВТ” – истребитель (данные выше). Покупался этот самолет как истребитель для дальнего сопровождения бомбардировщика. Позже выяснилась возможность приспособить его в качестве разведчика и штурмовика.

“Глен-Мартин” – по нашему заказу “Глен-Мартин” построил опытный экземпляр четырехмоторной летающей лодки. Полетный вес лодки 28 тыс. кг, максимальная скорость у земли 280 км/ч. Лодка представляет собой цельнометаллический моноплан с жабрами.

Закупленные в Америке самолеты не являются лучшими американскими самолетами и значительно отстают в своих летно-технических данных от современных машин. В этом смысле представляют некоторый интерес только истребитель “Северского”, близкий по своим летным данным к современным серийным американским машинам, и пассажирский самолет “Дуглас”, являющийся сейчас лучшим самолетом на американских пассажирских линиях, весьма удобным и комфортабельным.

Эти машины интересны для нас главным образом тем, что их конструкция тесно связана с технологией, методами проектирования и сборки. Поэтому главными задачами по лицензионным машинам должны быть быстрейшее освоение американских технологических процессов и постройка, на основе этого опыта, своих машин с высокими летно-техническими данными.

В чем заключаются конструктивные и технологические особенности американских серийных самолетов?

В подавляющем большинстве осмотренных нами машин американцы перешли на несущую дюралевую обшивку, как в конструкции крыльев, так и фюзеляже.

Типичный американский самолет отличается тем, что имеет чрезвычайно жесткую конструкцию крыла в виде несущей обшивки с мощным подкреплением; сравнительно толстую несущую обшивку фюзеляжа с ослабленным каркасом фюзеляжа (лодки) “Консолидейтед”, “Волти” и другие; широкое применение открытых прессованных профилей (вместо труб) литых и штампованных узлов из алюминиевых сплавов.

Желание конструкторов сделать как можно более жесткой конструкцию крыльев самолета продиктовано необходимостью иметь крыло малодеформируемое и, следовательно, более стойкое против вибраций на больших скоростях.

На открытые прессованные профили в конструкции крыльев и фюзеляжей американцы пошли главным образом из соображений простоты в технологии сборки. Открытые профили в крыльях делают совершенно открытой всю клепку. Ослабление каркаса фюзеляжей за счет утолщения несущей обшивки и полной ликвидации продольных элементов (“Волти” и др.) позволяют сильно сократить клепальные работы при сборке и делают самую клепку простой и открытой.

Простота сборки и увеличение жесткости конструкции, а следовательно, и летно-технические качества самолета. Открытые профили, по своей силовой отдаче, работают, конечно, хуже, чем закрытые про-

фили и трубы. Поэтому американские самолеты – тяжелые самолеты. И поэтому не во всех случаях американцы отказываются от труб, дерева и других конструкционных материалов, применяемых в нашем самолетостроении. Например, самолет “Беланка 2870” с весовой отдачей в 51% и скоростью 440 км/ч имеет фюзеляж из труб хромомолибденовой стали и крыло из дерева. То же самое мы видим на самолетах “Бичкрафт”<sup>69</sup> и др. На строящихся сейчас опытных больших самолетах (4-моторный “Дуглас”, “Боинг”) кое-где включаются в конструкцию трубы.

Опыт американцев подсказывает – не во всех случаях и не всегда переходить на изготовление самолетов из алюминиевых сплавов. Для строительства значительной части машин, особенно спортивных и учебных, необходимо сохранить, очевидно, и черные металлы и дерево.

Теми же соображениями простоты сборки и массового изготовления деталей руководствуются американцы, широко применяя литье, поковки из алюминиевых сплавов и штамповку.

Все узлы самолетов истребительного и разведывательного типа и значительная часть узлов бомбардировочного типа изготовлены из алюминиевых сплавов.

Широкое применение в американских самолетах нашли себе шарикоподшипники и игольчатые подшипники самых различных типов. В такой, например, машине, как “Волти”, употребляется 32 типа различных шарикоподшипников и 8 типов игольчатых подшипников.

Американцы начали широко применять капоты моторов с регулируемой охлаждающей в виде второго подвижного кольца у выходной щели капота. Это сильно облегчает работу мотора на разных режимах полета.

Бензиновые баки у американцев есть и сварные, и клепаные. Клепаные баки отличаются от наших тем, что клепка ведется не в два ряда, а в один, а герметичность швов достигается особыми дюприновыми прокладками.

В последнее время заметно стремление американцев совершенно изъять из конструкции самолетов баки как отдельную конструкцию, используя для размещения горючего свободное пространство в самом самолете. “Глен-Мартин” использует для этого жабры лодки; “Северский” – центроплан и крыло. Насколько это хорошо в боевой обстановке, американцы не проверили.

Я думаю, что это плохо, так как, во-первых, увеличивает поражаемую поверхность для горючего, а во-вторых, даже при незначительной пробойне самолет весь выбывает из строя и должен быть поставлен на ремонт, причем ремонт гораздо более сложный, чем ремонт одного бака.

Зеркальная поверхность применяемого американцами материала и бережная защита его от повреждений в процессе производства (маслами, бумагой, специальными красками) позволяет американцам выпускать самолеты без наружной окраски.

Для предохранения стальных деталей и для их украшения широко развито кадмирование, хромирование и никелирование. Качество применяемых американцами покрытий высокое, и отделанные поверхности выглядят красиво.

Из применяемых американцами материалов новыми для нас являются алюминиевые сплавы для литых узлов с содержанием меди и магния. Они отличны как по своему химическому составу, так и по методу их термической обработки.

Подавляющее большинство болтов, в отличие от наших, изготавливаются не из углеродистой стали, а из качественных сталей. Все ролики тросов изготовлены из текстолита с запрессованными вниз шарикоподшипниками.

Широко применяется так называемый плексиглас (прозрачная масса). Из плексигласа путем штамповки в нагретом состоянии делают сферические детали (козырек пилота у “Волти”, полусфера пулеметной бани у “Глен-Мартина”).

Большое применение в конструкции имеют профилированные резиновые прокладки (на фонарях, на моторах, в качестве демпферов от тряски моторов и пр.). Номенклатура этих резиновых прокладок достигает по отдельным самолетам до 40–50 наименований.

Надо сказать, что распространенные детали самолетов так или иначе стандартизованы и производятся вне самолетостроительных заводов. Этот опыт американцев должен быть, безусловно, перенесен к нам.

Применяемый американцами листовый материал отличается от нашего как по своим размерам, так и по чистоте отделки: большая ширина и зеркальная поверхность. На самолете “Консолидейтед” 43,6% всего листового материала имеют ширину до 2 м, на “Волти” 20,5% листов идет шириной больше 1100 мм. Производство листов находится в руках алюминиевой компании “Алькоа”, которая не допускает нас на свои заводы и держит свою технологию в секрете. Помимо “Алькоа” удалось лишь выяснить, что чистота поверхность листа достигается не специальной полировкой ее, а прокатом на особо тщательно отполированных вальцах.

Заказанное нами прокатное оборудование в Америке предусматривает выпуск листов шириной до 2,5 м.

Куда направлено развитие опытного самолетостроения?

### Моторы

Развивая мотор “Райт-Циклон”, американцы с 1925 г. почти утроили его мощность. Последняя его модификация С-100 с мощностью 1100 л. с. находится сейчас в серийном производстве.

На основе работ с однорядной звездой фирмой “Райт” создана и начата в серийном производстве двухрядная звезда с мощностью 1500 л. с. В течение последних лет американские моторостроители не развивали изготовление моторов жидкостного охлаждения. В настоящее время точка зрения военного ведомства на этот вопрос, очевидно, изменилась. Сейчас ведутся работы по развитию мотора жидкостного охлаждения “Аллисон” в мотор мощностью, близкой к 2 тыс. л. с., и большой высотности. Такой мощности конструкторы этого мотора рассчитывают добиться путем четырехрядного размещения цилиндров. Американские моторостроители считают реальной возможностью снятие с двухрядной звезды мощности 2 тыс. и более л. с.

Американские заводы заняты сейчас решением 2 основных проблем – 1) высокоскоростных истребителей и 2) скоростных 4-моторных морских бомбардировщиков. Эти работы всячески форсируются. Завод “Северского” имеет эскизный проект одноместного истребителя с максимальной скоростью 640 км/ч. Самолет рассчитан под однорядную звезду мощностью 1100 л. с. и является развитием имеющегося на заводе, в серийном производстве, истребителя.

На одном из Калифорнийских заводов построен самолет “Метеор” с мотором “Пратт и Витней Весп” – 1 тыс. л. с., с максимальной скоростью 640 км/ч.

Завод “Волти” имеет проект одноместного истребителя-перехватчика, вооруженного шестью пушками. Максимальная скорость 605 км/ч.

Заводы “Боинг” и “Сикорского” заняты постройкой четырехмоторных летающих лодок. Предъявленные к этим лодкам американским военным ведомством требования предусматривают дальность полета свыше 5 тыс. км.

Завод “Глен-Мартин” начал проектные работы по большой шестимоторной летающей лодке с полетным весом более 50 т.

Для больших четырехмоторных лодок наибольшее затруднение встретило решение вопроса о способах загрузки и сбрасывания с этих лодок бомб.

Фирмы “Боинг” и “Консолидейтед” предусматривают использование электросети самолета для внутрисамолетной транспортировки бомб.

Как американцы проектируют самолеты?

При изучении процесса проектирования меня прежде всего интересовал вопрос увязки проектирования с технологией и производственными возможностями завода и перехода с постройки опытного самолета к серийному производству.

При изготовлении проекта на новый самолет каждый завод, как правило, стремится к сохранению установившегося на этом заводе типа самолетов. При обсуждении проектов самолетов управляющие заводами добиваются от конструкторов повышения качества самолета с наименьшим введением в них новизны для производства.

Количество чертежей у американцев сравнительно небольшое, и чем культурнее на заводе организовано производство, тем меньше количество чертежей на самолет.

Количество чертежей на самолет “Волти” около 3,5 тыс.; на больший самолет, с более совершенной технической базой, как “Дуглас”, меньше 3 тыс. Такое сокращение чертежей идет за счет большого количества шаблонов. Плаз и шаблон являются неотъемлемой частью чертежа. Шаблоны делают на все детали, изготавливаемые из листового материала, путем прямой копировки с основного источника-плаза.

При проектировании нового самолета на все основные агрегаты, исходя из общих видов эскизного проекта, делают плазы в натуру.

По плазам, параллельно с их изготовлением, делают чертежи. Непосредственно по плазам делают шаблоны.

Все плазы и шаблоны (контрольный комплект) хранятся в определенной системе; каждый новый плаз и шаблон исходит из существующих. Новые доработки и исправления в чертежах делают на основании имеющихся плазов. Все приспособления (стакеля, кондуктора) изготавливаются по этим же шаблонам. За время постройки опытного самолета чертежи и шаблоны уточняются. Таким образом, к началу серийной постройки завод уже имеет все основные, точно фиксированные размеры для изготовления деталей и новых приспособлений.

Плазово-шаблонное хозяйство, уменьшая возможность ошибок при изготовлении чертежей на первую машину, достигает и другой цели – связи конструктора с производством, так как конструктор доводит свою конструкцию до производственного шаблона.

Необходимо подчеркнуть, что чертежи самолета конструкторским отделом направляются раньше всего в технологический отдел, который возвращает их конструкторскому отделу со всеми замечаниями. Только учтя замечания и опыт технологического отдела, конструкторский отдел выпускает чертеж. Шаблонное хозяйство на всех самолетных заводах Америки резко изменило методы подготовки производства, ускорило внедрение машин в серию и в корне изменило технологические процессы в сторону повышения их механизации.

Внедрение шаблонного хозяйства позволило вынести до 70% всех клепальных работ из приспособлений на стационарные пневматические прессы, повышающие производительность в 10–15 раз по сравнению с пневматической клепкой молотками.

Благодаря хорошо поставленному шаблонному делу сверловка дыр вынесена также на стационарное сверлильное оборудование и дыропробивание прессы, между тем как у нас сверловка дыр производится на приспособлениях и стапелях при сборке пневмодрелями.

Организация больших заготовительных и штамповочных цехов также является следствием хороших шаблонов, позволяющих подавать на сборку в законченном виде взаимозаменяемые детали и узлы.

Шаблонное хозяйство резко упростило конструкцию стапелей. Наконец, внедрение шаблонного хозяйства позволяет американским заводам, в случае необходимости, быстро перейти к крупным сериям и конвейерам, сохраняя принцип общего машиностроения.

#### Авиационные заводы Америки

В Америке имеется 60 авиационных фирм, производящих самолеты, и 16 фирм, производящих авиационные моторы.

Управление заводом в Америке осуществляется президентом и тремя его заместителями.

Во главе завода стоит президент, который больше всего занимается внешними вопросами: получение заказов, сношение с банками, игра на бирже, главным образом с целью наиболее выгодной закупки материалов.

Первый заместитель президента является управляющим заводом. Это человек типа нашего технического директора, который руководит производственной деятельностью всего завода.

Второй заместитель президента – главный инженер. В большинстве случаев это человек типа нашего главного конструктора, который руководит всей конструкторской работой на заводе.

Третий заместитель по коммерческим и финансовым делам занимается главным образом снабжением завода и сбытом продукции.

Сама схема управления представляет собой довольно четкую организацию.

Большинство заводов работает максимально в 2 смены, причем вторая смена не полная. Каждый из заводов способен быстро перестроиться под увеличенный выпуск машин. Завод “Северского”, например, выпускающий сейчас не больше 1 машины в день и могущий при существующей его мощности довести выпуск, по заявлению владельца завода, до 4–5 машин в день, имеет план развития завода на выпуск до 30 самолетов в сутки.

Конец 1936 г. и начало 1937 г. характеризуются увеличением получаемых авиационными заводами заказов как со стороны правительства Соединенных Штатов, так и заказов на экспорт. В связи с этим с первых месяцев 1937 г. почти все авиационные заводы начали строительство дополнительных производственных площадей. Общий прирост их производственных площадей к концу 1937 г. составил до 20–30%, а небольшие заводы, как, например, “Волти”, за первую половину 1937 г. свою производственную площадь удвоил.

Отличительной чертой самой производственной деятельности американских самолетостроительных заводов по сравнению с нашими является получение значительного числа так называемых готовых изделий и стандартных деталей со стороны, от поставщиков, как, например: шестерни, литые, поковки, прессованные профили и т.п.

Производственная деятельность самолетостроительных заводов сводится к изготовлению деталей из листового материала, прессованных профилей, обработке литых, изготовлению ограниченного количества нестандартных механических деталей и к сборке самолетов. Номенклатура покупаемых деталей достигает половины общей номенклатуры деталей, идущих на самолет.

#### Организация заводов

Все американские заводы выпускают самолеты в небольших сериях. Для самолетных заводов Америки характерно:

1. Выделение всей заготовительной работы в отдельный заготовительный цех;

2. Изготовление крупных приспособлений в специальном цеху;

3. Организация узловой и агрегатной сборки по предметному принципу и

4. Организация окончательной сборки по стендам, объединенным в один сборочный цех. Мастерские узловой сборки в самостоятельный цех не собраны. “Дуглас” имеет, например, больше 40 самостоятель-

ных мастерских по узловой сборке. Такое большое количество мастерских в данном случае объясняется стремлением улучшить руководство со стороны мастеров небольшими группами рабочих.

В этих отдельных мастерских производятся, если это требуется, и необходимые сварочные работы и механическая обработка деталей.

Разработка технологического процесса, как это делается у нас, т.е. изготовление полных технологических карт, американцами не производится. Отделы планирования подетальных планировочных графиков не составляют, а, задавшись определенным производственным циклом (в большинстве случаев на самолет – 3 месяца), разбивают все идущие для изготовления самолета детали на 3–4 срока, устанавливают опережение отдельных групп деталей на основании своего практического опыта и выдают наряд цехам с указанием этих сроков. За выполнением сроков подачи деталей на сборку следят диспетчерские аппараты. Контрольные аппараты находятся в непосредственном подчинении управляющего заводом. Разрешение спорных вопросов по качеству производится конструкторским отделом. Средний инженерно-технический состав, работающий в конструкторском и технических отделах, отличается узкой специализацией. Для выполнения отдельных конструкторских заданий нередко заводы привлекают на короткий срок специалистов со стороны. Людей, имеющих инженерное образование, в цехах почти нет. Это объясняется тем, что конструкторский и технический отделы производят достаточно хорошую проработку всех производственных вопросов, прежде чем передать их в цех, а цеховая работа требует уже только навыков мастера. Нельзя сказать, чтобы весь рабочий состав отличался высокой квалификацией, но качество самой работы очень высокое. Это объясняется, в первую очередь, продуманной заранее подготовкой производства и качеством приспособлений и инструмента. Большинство рабочих может выполнять самую универсальную работу; нередко можно видеть, как рабочий, по специальности клепальщик, изготавливает сам для себя нужные ему деревянные приспособления, сам себе делает заготовку, а если нужно, то производит и несложную обработку на механических станках.

Снабжение завода материалами поставлено более грамотно, чем у нас. Несмотря на то что в Америке вопросы снабжения стоят не так остро, как у нас, внимание им уделяется гораздо большее.

Благодаря тому что американские заводы имеют большое количество поставщиков как сырья, так и готовых изделий, на каждом заводе имеется специальная группа людей, которая систематически ведет учет потребности и расхода материалов, проводит борьбу за экономию последних, следит за техническими условиями поставок и имеет всегда запас материалов на заводе от 3 до 6-месячной потребности.

#### Подготовка производства

На всех заводах проектирование и изготовление крупных приспособлений, специнструмента и мелких машин ведется в централизованном порядке. Мелкая механизация производится в цехе. Основные производственные приспособления на передовых заводах, таких, как “Ду-

глас”, очень массивные и устойчивые. В местах будущих стыков в приспособления вставлены очень массивные, сделанные из 12–15-мм железа шаблоны. Как на пример таких приспособлений можно указать на приспособление, применяемое “Дугласом” для сборки крыла и центроплана. У места будущего стыка крыла с центропланом установлен массивный металлический шаблон; такой же шаблон установлен и в приспособлении для консоли крыла. Оба эти шаблона изготавливались с эталонного шаблона и просверливались одновременно, чем и обеспечено совпадение отверстий в крыле и центроплане при их стыковке. Массивность приспособлений дает возможность производить сравнительно редкую их проверку. По заявлению дугласовских работников, они свои приспособления не проверяли уже больше года.

Для механизации труда на наших заводах нами закуплен в Америке весь необходимый инструмент, как в качестве образцов, так и рабочих экземпляров, пока наши инструментальные заводы не начнут выпускать этих инструментов.

#### Работа заготовительных цехов

Все заготовительные работы сосредоточены в отдельных заготовительных цехах. Работа в заготовительных цехах хорошо механизирована. Наибольшая механизация имеет место на заводах “Консолидейтс” и “Дуглас”. Раскрой и резка материала производятся по шаблону. В большом количестве в цехах установлены для обрезки роликовые ножницы разных мощностей, начиная от маленьких, настольных.

На заводе “Дуглас” значительная часть вырезных работ делается на гидравлическом прессе при помощи резины. Оригинальный способ вырезки материала пакетами применяет завод “Норд-Америкэн”. Этот завод складывает несколько листов пакетом и фрезой обрезают материал по шаблону. В этом случае края заготовки получаются чистыми и не нуждаются в дальнейшей обработке.

На всех заводах, без исключения, для обработки в заготовительных цехах прессованных профилей, вырезки заготовок и раскроя дюрелевых листов применяются небольшие многооборотные станки деревообделочного типа (фрез, ленточные пилы, циркулярные пилы).

Обработка на этих станках производится по деревянным или металлическим шаблонам. Вырезка заготовок пачками на фрезерных станках все больше и больше внедряется на американских заводах. Некоторые заводы начинают усиленно переходить на этот метод заготовки с ранее принятого ими метода заготовки на гидравлических прессах. Надо сказать, что для деталей небольших и средних размеров метод заготовки на деревообделочных станках действительно более рентабельный. Для больших же деталей, как, например, первюра, выгодней, конечно, гидравлический пресс.

Для изготовления прокатных профилей и гофра все фирмы применяют станки “Пауэр-Брэк”.

Эти довольно простые по своей конструкции станки не требуют много времени для их настройки, дают хорошего качества профили и

гофр, но для масштаба нашего производства недостаточно производительны.

Несмотря на сравнительно мелкую серийность, на американских заводах все же имеются инструментальные штампы для заготовки деталей на механических прессах.

#### Штамповка деталей

В настоящее время на американских заводах основными видами штамповки являются: штамповка на падающих молотах и мощных гидравлических прессах. Оба эти вида штамповки начали внедряться в авиационную промышленность с 1933/34 гг. и являются упрощенными видами по сравнению с методами, принятыми в автомобильной промышленности.

Наиболее распространенным оборудованием для штамповки является падающий молот с веревочным подъемом бабы.

Принцип работы молота очень прост: на неподвижной плите размещается цинковая матрица, к падающей бабе молота на болтах крепится свинцовый пуансон. Управление этим молотом производится рабочим через вереву, намотанную на барабан, приводимый во вращение от электромотора. Сцепление с барабаном осуществляется трением веревки о барабан.

Такой вид молота очень прост и сравнительно дешев в изготовлении. На падающих молотах американцы производят штамповку всех деталей, требующих глубокой вытяжки, перенося на гидравлические прессы штамповку с чистой вытяжкой не больше 100–120 мм. В зависимости от глубины вытяжки и конфигурации детали штамповка на падающих молотах требует во времени от 5 до 30 мин., в то время как выколотка вручную требуют на эти же детали от 2 до 10 часов.

Изготовление штампов из свинца и цинка объясняется резким сокращением времени их изготовления, так как потребное время для изготовления инструментальных штампов колеблется от 1 до 3 месяцев, в то время как цинково-свинцовые требуют для своего изготовления не более 3–5 дней.

Этими штампами производится штамповка не только дюрелевого материала, но и нержавеющей стали (детали коллектора). Точных сведений о сроке службы этих штампов нет. Разные фирмы называют разные сроки: начиная от 75 до 150 комплектов самолетной заготовки со штампа. Это объясняется тем, что американские заводы, выпуская сравнительно небольшое количество самолетов, еще ни разу своих штампов не износили и сообщенные ими цифры являются предположительными. Улучшение качества самого молота и более тщательная установка пуансонов и матрицы, безусловно, увеличат стойкость штампов.

Второй вид штамповки – штамповка на гидравлических прессах на заводах “Дуглас” и “Локхид”. На этом прессе производится два вида работ – вырезка материала по стальным шаблонам и штамповка и загибка деталей на цинковых пуансонах. В том и другом случае на неподвижной плите размещается пуансон или стальной шаблон; поверх него накладывается подлежащий обработке материал, а в подвижную часть пресса вставлена резина толщиной не менее 200 мм. Подвижная часть

пресса опускается на неподвижную плиту, и резина под давлением 4,5 тыс. т производит или обрезку материала по стальному шаблону или штамповку по пуансону.

Завод “Дуглас” имеет у себя один гидравлический пресс в 2 тыс. т и один в 5 тыс. т. “Локхид” имеет гидравлический пресс в 2 тыс. т. Такая большая мощность гидравлических прессов необходима для того, чтобы дать определенное давление на каждый кв[адратный] мм резины. Всю работу вырезки или штамповки гидропресс производит, как правило, за одну операцию.

Положительной стороной гидропресса является прежде всего то обстоятельство, что для работы на нем нет необходимости делать матрицу, а только один пуансон упрощенной конструкции, что наполовину сокращает количество необходимых штампов.

Установка на плите гидропресса пуансона не требует никакой подгонки. Большой размер стола дает возможность одновременно размещать на нем, в зависимости от размеров шаблонов или штампов, от 6 до 30 штук. Точных цифр производительности этих прессов, ввиду их неполной загрузки, у фирмы не имеется, но о его производительности можно получить представление из следующего сравнения: завод “Волти” выполняет всю свою штамповку на 6 падающих молотах, не имея гидравлических прессов. Завод “Дуглас”, имея программу по штамповке не менее чем в 10 раз большую по сравнению с “Волти”, выполняет ее на 7 падающих молотах и одном гидравлическом прессе.

Описывая принятые на американских заводах методы штамповки, необходимо отметить, что, несмотря на наличие падающих молотов и гидравлических прессов, часть жестяничной работы производится на оправках. Даже у таких заводов, как “Дуглас”, “Волти” и “Консолидейтед”, количество оправок значительное. По машине “Волти”, например, их имеется около 600 шт., по машине “Консолидейтед” – около 1,5 тыс., не говоря уже о бомбардировщиках “Глен-Мартин”, где почти совсем отсутствует штамповка и большинство деталей делается путем выколотки вручную.

Оборудование, работающее на самолетных заводах Америки, легло в основу заказанного нами прессового оборудования. Нами внесены лишь известные коррективы в сторону большей механизации этого оборудования, имея в виду значительно большую серийность наших заводов.

По типу гидропресса на заводе “Дуглас” нами заказано 65-тысячетонных гидропрессов и один гидропресс 2 тыс. т, представляющий собой копию пресса завода “Локхид”. Указанные прессы, предназначенные для штамповки резиной, заказаны с конвейерами, увеличивающими производительность каждого пресса по сравнению с эксплуатируемыми на американских заводах в несколько раз. Пять гидравлических прессов 500 т представляют собой точную копию прессов, работающих на заводе “Кертис-Райт” и “Белла” для штамповки деталей глубокой вытяжки со всеми необходимыми регулировками давлений, скоростей и ходов, требующихся для специфической штамповки дюралюминия.

Кроме вышеуказанного оборудования заказаны более современные пневмопадающие молоты, начавшие применяться на американских заводах, – 47 шт; специальные дыропресса для продавки дыр в профилях и обшивке самолета с инструментом, позволяющим пробивать до 150 дыр одновременно, и другие виды кузнечно-штамповочного оборудования, применяемые на американских заводах.

### Литье

Для наших смежников новыми видами производства явятся: литье узлов из цветных сплавов и изготовление прессованных профилей. Количество литых деталей, идущих на самолет, достаточно большое: на самолете “Волти” больше 500 литых деталей; “Консолидейтед” имеет около 600 литых деталей. Поставщиками этого литья в Америке является целый ряд заводов. Большинство из них находится в ведении алюминиевой компании, которая отказывается не только продать нам техническую помощь, но даже допустить наших людей для ознакомления с производством на свои заводы.

Из всех видов литья нашими работниками в Америке изучена только отливка из сплава 195Т. Поставщик этого литья не входит в состав алюминиевой компании.

Конструктивная и производственная выгодность прессованных профилей очевидна, поэтому можно с уверенностью сказать, что производство их в ближайшее время будет всячески развиваться. Мощность нашего завода № 95 мы увеличиваем заказанными в Америке горизонтальными прессами для прессовки этих профилей и необходимым вспомогательным оборудованием.

### Сборка самолетов

Подавляющее большинство общесборочных приспособлений выполнено из металла. Для узловой сборки часто применяются деревянные приспособления с размещением в них металлических фиксаторов. Сверление дыр, как правило, производится по шаблонам, причем шаблоны сделаны из листового железа, без заделки в них стальных направляющих втулок. Направляющая втулка находится на самом сверлильном инструменте.

Применением такого способа сверления дыр американцы сильно упростили изготовление самого шаблона и сэкономили средства на изготовление громадного количества направляющих втулок.

В решении вопроса упрощения и механизации клепки американцы идут по двум путям:

- 1) конструктивно предусматривают в своих самолетах главным образом “открытую” клепку и
- 2) переводят установку заклепок с расклепками на прессовку, для чего применяют пневматические скобы и ручные “клепцы”.

Сверловка большого количества дыр под заклепки начинается постоянно заменяться одновременно пробивкой большого количества дыр. Такой завод, как “Дуглас”, производит эту работу на механических прессах, пробивая одновременно до 8 дыр инструментальным

штампом. Завод же "Консолидейтед" приспособил один станок типа "Пауер-Брэк" для одновременной пробивки более 100 дыр.

Применение сварных конструкций ограничено почти только одними подмотовными рамами, поэтому автогенная сварка на заводах мало развита. Бензиновые баки варятся водородной сваркой. Интересен опыт американцев сварки одновременно двумя рабочими (один правой, другой левой рукой) как мера против коробления свариваемых деталей. Электросварка применяется только на неответственных деталях. Необходимо сказать, что за последние 2 года американцами проведены очень большие опытные работы в этом направлении. Американские фирмы начали производить электрооборудование для точечной и роликовой сварки алюминиевых листов и пакетов толщиной более 4 мм.

Электросварка дюрала уже выходит из стадии первоначального опыта, и надо думать, что уже в ближайшее время она будет широко внедрена в практику американских самолетостроительных заводов, что внесет резкое изменение как в методы изготовления самолетов, так и в самую конструкцию их.

Отличительной особенностью окончательной сборки является разделка стыковых отверстий во всех агрегатах на месте их изготовления до передачи их на окончательную сборку. Это достигается благодаря хорошо развитой системе шаблонов и массивных стыковых шаблонов, размещенных в приспособлениях агрегатной сборки.

Раньше мы говорили, что заводы "Глен-Мартин" и "Волти" сборку фюзеляжа производят сначала по отсекам, т.е. собирается отсек, затем внутри отсека производится монтаж всего внутреннего оборудования, после чего отсеки фюзеляжа подаются для окончательной сборки на общесборочные приспособления. У "Дугласа" сборка всего фюзеляжа производится сразу в одном приспособлении.

Ведущим агрегатом по сборке здесь является фюзеляж. Дальше собранный фюзеляж стыкуется с заранее собранными центропланом и консолями крыла. Стыковка фюзеляжа с центропланом занимает 2 часа. Также 2 часа занимает постановка 327 болтов на стыковке центроплана с консолями крыльев. Мотор на мотораме собирается отдельно на особом приспособлении и подается на окончательную сборку со всей необходимой проводкой, так как вся моторная проводка имеет разъем у противопожарной перегородки (первой рамы фюзеляжа).

Сборка самолета производится без нивелировки, так как регулировочные данные выдерживаются точно на самих приспособлениях агрегатной сборки. Больше того, стыковка фюзеляжа с центропланом, например, производится без специального приспособления. Это объясняется тем, что фиксаторы узлов соединения в приспособлениях узловой сборки настолько хорошо выверены, что обеспечивают правильность этого соединения без специального общесборочного приспособления.

Сборка самолетов на заводе "Нортропа" отличается от сборки на других заводах тем, что фюзеляж "Нортропа" не разделен на отсеки по всей длине, а разрезан на две половины в горизонтальной плоскости вдоль осевой линии. Монтаж размещаемого внутри самолета оборудо-

вания ведется в каждой из этих половин фюзеляжа. На окончательной сборке "половинки" фюзеляжа только соединяются.

Наиболее дифференцирован процесс сборки на заводе "Норд-Америкэн". Этот завод организован работниками, работавшими ранее в автомобильной промышленности, и эти работники перенесли сюда опыт дифференцированного труда. Завод имеет большое количество мелких сборочных приспособлений, хорошо увязанных между собой. Процесс сборки разбит на короткие операции, что позволяет передавать работу с одного приспособления на другое, даже в состоянии полусборки. У этого же завода соблюден поточный принцип сборки, и, по заявлению руководителя завода, у него уже все готово для перехода на конвейерную сборку в случае увеличения программы. Для перехода на конвейер ему надо только заставить существующие приспособления двигаться, а дифференциация самой сборки сделана уже применительно к конвейеру.

### Контроль

Состав контрольного аппарата собирается из наиболее опытных рабочих и мастеров. Среднее отношение количества работников контрольного аппарата к составу рабочих составляет 1:50.

Контроль работы заготовительных цехов производится по внешнему осмотру деталей и сверкой их с шаблонами. К проверке по чертежам прибегают очень редко.

Организация контроля сборочных операций поставлена так: рабочий, закончив заданную ему работу по монтажу, не вызывает контролера, а в карточке отмечает окончание им своей монтажной работы. Контролер, обходя в определенное время собираемые агрегаты, просматривает карты монтажа и проверяет работу. При обнаружении дефектов контролер делает свои замечания. После этого мастер организует устранение дефектов. Каждый из контролеров снабжен хорошим комплектом контрольно-измерительного инструмента.

Из контрольной аппаратуры необходимо отметить наличие установок для проверки трещин после автогенной сварки. Эта проверка делается магнитным путем. Сначала деталь быстро намагничивается, затем опускается в масло с тонкими металлическими опилками. При наличии трещин опилки жирным слоем располагаются вдоль нее, и трещина становится ясно видимой. Такая операция проверки занимает не больше 30-40 сек. на крупную деталь.

### Выводы

1. Наши авиационные заводы выпускают большие серии самолетов, чего на американских заводах нет. Это главное преимущество наших заводов позволяет в гораздо большей мере развивать массово-поточный метод производства.

Широкое внедрение поточного метода при массовом выпуске самолетов возможно только на основе использования американского опыта по применению штамповки, литья и открытых профилей в проектировании и производстве самолетов.



2. Количество и качество закупленного нами оборудования в Америке дают полную возможность провести широкую механизацию процессов производства и смело развивать конвейеризацию на наших заводах.

3. Усиление механизации производственных процессов со всей остротой ставит перед нами задачу о коренном изменении методов проектирования машин в наших конструкторских бюро.

Необходимо решительно покончить с множеством чертежей и перейти на шаблоны.

4. Основными задачами в самолетостроении на ближайший год должны быть: значительное увеличение летных данных и мощности вооружения наших самолетов по планам опытного самолетостроения. Выполнение этих задач должно сопровождаться широким использованием изученного нами американского опыта проектирования машин; внедрением в более широком масштабе холодной и горячей штамповки, шаблонного хозяйства и организации заготовительных и раскроечных цехов и мастерских.

5. Увеличение скоростей самолетов требует также решительного повышения мощностей и высотности наших авиационных моторов.

6. На одном из самолетных заводов необходимо организовать образцовый плазово-шаблонный цех и создать специальные курсы для обучения конструкторов методам проектирования, применяющимся в американских конструкторских бюро.

7. Издать печатными трудами все материалы по методам проектирования, плазово-шаблонному хозяйству и технологическим процессам, которые изучены в Америке.

М.М. Каганович

РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 486. Л. 128-147. Заверенная копия.

## № 97

### Из справки Амторга в Наркомвнешторг СССР об экономической конъюнктуре США в январе-феврале 1938 г.

23 марта 1938 г.

Ожидания американских экономистов на весеннее повышение хозяйственной конъюнктуры в I квартале не оправдались. Некоторые отрасли, как сталь, несколько увеличили свое производство против декабря 1937 г., но в большинстве случаев это увеличение не достигло размеров обычного сезонного оживления. Громадное же большинство отраслей, как автомобили, цветные металлы, машиностроение, каменный уголь и т.д., проявили дальнейшее заметное сокращение производства.

Показатель промышленного производства Федерального Резервного Борда, 1923/25 = 100, с учетом сезонных колебаний, снизился с 84 в декабре 1937 г. до 81 в январе 1938 г. и, вероятно, до 79 в феврале 1938 г., против 114 и 116 соответственно в январе и феврале 1937 г. Су-

дя по некоторым имеющимся данным о наступающих тенденциях в первые дни марта, показатель промышленного производства за март месяц 1938 г., с учетом сезонных колебаний, вряд ли превысит январский уровень, т.е. 81. За весь I квартал сего года промышленное производство, вероятно, снизится до уровня 1934 г. и выразится в 80-81 против 116 в I квартале 1937 г., 95 в I квартале 1936 г., 89 в I квартале 1935 г. и 81 в I квартале 1934 г.

Сталь. Начиная с 1 января сего года производство стали все время колебалось в пределах 30% производственной мощности против самой низкой точки в 25,4% в декабре 1937 г. и среднего уровня в 72,4% за весь 1937 г. Производство в январе сего года составило 1732 тыс. т, или 29,1% производственной мощности в январе 1937 г. В феврале сего года нагрузка стальной промышленности возросла до 31,7% производственной мощности, но благодаря меньшему числу рабочих дней производство сократилось до 1703 тыс. т против 4414 тыс. т и нагрузки в 84,3% в феврале 1937 г.

В первые две недели марта сего года стальная промышленность работала последовательно, с нагрузкой в 29,9% и 32,1% производственной мощности.

Ввиду предстоящего повышения железнодорожного фрахта на сталь и стальные изделия (железные дороги пока еще не объявили даты введения новых повышенных фрахтовых ставок) можно ожидать в ближайшие недели увеличения закупок на немедленную поставку с целью избежать увеличения расходов на фрахт. При всем том производство в марте вряд ли превысит 3,1 млн т. На этом основании за весь первый квартал сего года производство выразится примерно в 5,5 млн т против 14,4 млн т в I квартале 1937 г.

Производство сырой стали в I квартале сего года соответствовало уровню производства в I квартале 1932 г., когда было произведено 4,4 млн т.

Отгрузки ЮССКО за первые 2 месяца сего года составили 993 тыс. т против 2284 тыс. т в эти же 2 месяца 1937 г., 1398 тыс. т за первые 2 месяца 1936 г. и 1116 тыс. т за те же 2 месяца 1935 г. и 717 тыс. т за те же 2 месяца 1934 г.

Автомобили. Производство в первые 2 месяца сего года в США и Канаде, по сравнению с предыдущими годами, в тыс. единиц, было следующим:

	1938	1937	1936	1935	1934	1939
Январь	228	400	377	300	163	423
Февраль (пред.)	205	384	301	350	239	498
Март (оценка)	242	519	439	448	358	626
Итого за I квартал	675	1303	1117	1098	755	1547

Судя по имеющимся данным, можно ожидать, что производство автомобилей за весь 1938 г. выразится примерно в 3 млн единиц против 5 млн в 1937 г. и 2,87 млн в 1934 г.

Станкостроение. В январе и феврале сего года продолжалось то сильное сокращение общей суммы новых заказов на станки, которое началось в сентябре 1937 г. Показатель общей суммы новых заказов на станки (отгрузки 1926 = 100) понизился с 210,7 в сентябре 1937 г. и 142,7 в декабре 1937 г. до 118,4 в январе сего года и 75,7 в феврале – сокращение с сентября по февраль на 64%.

Хотя в феврале и произошло повышение на 13% заказов на станки для внутреннего рынка, однако общая сумма всех заказов на станки сократилась в феврале за счет резкого снижения (на 64%) заказов на экспорт. Удельный вес заказов для экспорта в общей сумме соответственно сократился с 63% в декабре 1937 г. и январе 1938 г. до 35% в феврале сего года.

Движение заказов было следующим, в тыс. долл.:

	Для внутреннего рынка			Для экспорта		
	1938	1937	Изменения в процентах	1938	1937	Изменения в процентах
Январь	3666	12 906	-72	6152	3578	+72
Февраль	4132	9977	-59	2204	3408	-35
За первые 2 месяца	7798	22 888	-66	8356	6986	+20

Заказы на станки для внутреннего рынка в первые 2 месяца сего года, таким образом, были на 66% меньше, чем в те же 2 месяца 1937 г.

Заказы на экспорт в феврале сего года были на 35% меньше, чем в феврале 1937 г. Однако, так как в январе объем заказов для экспорта превысил на 72% сумму заказов января 1937 г., то в общей сумме за первые 2 месяца сего года новые заказы для экспорта все еще превышали на 20% уровень 1937 г.

В феврале 79% всех станкостроительных фирм работали с нагрузкой менее 100% из производственной мощности, из них 52% работали с нагрузкой менее 60%. В начале марта район Цинциннати работал с нагрузкой лишь в 30%.

Перспективы на увеличение заказов ожидают главным образом от введения значительных изменений в новых моделях автомобилей на 1939 г., для производства которых потребуется значительное количество новых станков, и от ожидаемого увеличения заказов на станки для производства разных видов вооружения, включая самолеты и суда, в связи с громадным увеличением правительственного бюджета для этой цели. Наконец, возлагаются надежды на увеличение иностранных заказов в связи с Японско-Китайской и Испанской войнами и с подготовкой к войне в других странах. При всем том определенно предвидится, что производство в текущем 1938 г. будет значительно ниже, чем в 1937 г.

По тяжелому электрооборудованию и железнодорожному оборудованию все данные указывают на дальнейшее отсутствие новых заказов, и по мере выполнения крупных заказов, полученных этими отраслями в 1937 г., можно ожидать значительного сокращения производства.

Строительство. Выданные контракты на все виды строительства были в январе сего года на 19% ниже, а в феврале сего года на 37% ниже, чем в соответствующие месяцы 1937 г. Контракты на одно жилищное строительство сократились в январе сего года на 54%, а в феврале на 36% против соответствующих месяцев 1937 г. Данные, в млн долл., следующие:

Выданные контракты в	Строительство, все			Жилищное строительство		
	1938 г.	1937 г.	Изменения	1938 г.	1937 г.	Изменения
Январе	195,5	242,7	-19%	36,21	78,42	-54%
Феврале	119,0	188,3	-37%	40,02	63,01	-36%
За первые 2 месяца	314,5	431,0	-27%	76,23	141,43	-46%

Цветные металлы. Хотя видимое потребление меди в США заметно возросло в январе и феврале сего года, до 24,9 тыс. м/т и 27,4 тыс. м/т против крайне низкого уровня в 18,7 тыс. т в декабре 1937 г., видимое потребление в первые 2 месяца сего года было на 66% меньше, чем в первые 2 месяца 1937 г. Более того, уровень видимого потребления в первые 2 месяца сего года был на 61% меньше среднего уровня за весь 1937 г.

Производство черновой меди за первые 2 месяца сего года, 110 тыс. м/т, было лишь на 25% меньше, чем в первые 2 месяца 1937 г., а в производстве рафинированной меди в первые 2 месяца сего года почти достигло уровня 1937 г., 130 тыс. м/т против 139 тыс. м/т.

Запасы рафинированной меди в США соответственно возросли на 1 марта сего года до 326 тыс. м/т против 259 тыс. м/т на 1 января сего года, т.е. на 26%. Мировые запасы рафинированной меди возросли на 1 марта сего года до 530 тыс. м/т против 471 тыс. м/т на 1 января сего года, увеличение на 59 тыс. м/т, или 12 1/2%.

Цены меди остались устойчивыми на уровне 10 ц. за а/ф электроплавной для внутреннего рынка и примерно 9,8 ц. за а/ф для экспорта, причем цены на экспорт подвергались несколько большим колебаниям благодаря более усиленной спекуляции на лондонской бирже в связи со слухами о близости военных столкновений в большом международном масштабе. Однако, принимая во внимание, что видимое потребление меди продолжает оставаться на очень низком уровне и запорожки продолжают сокращаться (менее 25 тыс. м/т в месяц за первые 2 месяца сего года против 47 тыс. м/т в декабре 1937 г.), нельзя считать настоящие цены стабильными и можно ожидать понижающую тенденцию в ценах на медь.

По цинку производство в первые 2 месяца сего года было несколько выше, чем за первые 2 месяца 1937 г. – 89,8 тыс. м/т против 77,8 тыс. м/т. Однако видимое потребление (отгрузки) в первые 2 месяца сего года оставалось на уровне 50%, чем в первые 2 месяца 1937 г., – 46 1/2 тыс. м/т против 98 тыс. м/т. Запасы цинка соответственно возросли на 1 марта сего года до 108 тыс. м/т против 65 тыс. м/т на 1 января сего года.

Цены цинка (Прайм Вестерн, Сент Луис) поэтому были понижены – 7 февраля до 4 3/4 ц. за а/ф, 9 марта они были понижены еще на 1/4 ц. на а/ф и 14 марта еще на 1/4 ц., так что все понижение цен цинка в течение первых 2,5 месяца сего года составило 15 долл. на м/т, или 3/4 ц. на а/ф до 4 1/4 ц. и, таким образом, достигли самой низкой точки с начала 1935 г.

Видимое потребление свинца за первые 2 месяца сего года составило примерно 70% уровня первых 9 месяцев 1937 г., между тем как видимое потребление меди составило только 35%, а цинка 45%. С начала февраля цены на свинец в Нью-Йорке остались без изменения на уровне 4,5 ц. за а/ф.

Электроэнергия. Благодаря сокращению промышленного производства при некотором увеличении других видов потребления электричества производство электроэнергии в течении первых 10 недель текущего 1938 г. все время было на 5–8% меньше, чем в те же недели 1937 г., колеблясь в пределах 2,1–2,26 млрд кВт-часов в неделю.

Безработица. Показатель занятости (1923/25 = 100) в обрабатывающей промышленности, с учетом сезонных колебаний, снизился в январе сего года до 84,4 против 89 в декабре и 98,8 в январе 1937 г. В феврале сего года этот показатель снизился, вероятно, до 82 против 99,7 в феврале 1937 г., снижение на 17% за год.

Согласно данным Департамента труда, с 1 сентября 1937 г. по 15 января сего года в одной обрабатывающей промышленности было уволено примерно 2,8 млн рабочих, а число всех безработных, согласно “Нэшнэл Индустриал Конференс Борд”, за это время возросло на 4,3 млн.

Число всех безработных, согласно “Нэшнэл Индустриал Конференс Борд”, возросло с декабря 1937 г. по январь 1938 г. на 1427 тыс. Общее число всех безработных в США составило в январе сего года 10 342 тыс. против 8915 тыс. в декабре 1937 г., 6100 тыс. в сентябре 1937 г. и 8381 тыс. в январе 1937 г. В общее число безработных включены 2344 тыс. безработных, занятых на общественных работах, специально организованных для безработных.

По оценке “Уорлд-Телеграм” число безработных составляет около 16 млн.

Национальный доход. Показатель зарплаты промышленных рабочих (1923/25 = 100) снизился в январе 1938 г. до 71 против 80,9 в декабре и 90,6 в январе 1937 г. В феврале показатель, вероятно, будет ниже 70 против 95,8 в феврале 1937 г., – снижение на 27%. Сокращение общей суммы зарплаты служащих, благодаря их более слабой организованности, безусловно, было еще более значительным.

Денежные доходы фермеров в январе сего года от продажи сельскохозяйственных продуктов и правительственных субсидий составили 620 млн долл. против 683 млн долл. в декабре 1937 г. и 681 млн долл. в январе 1937 г., снижение на 9%.

Согласно оценке “Департамента оф Агриколчур” денежные доходы фермерства от продажи продуктов в течение первого полугодия 1938 г. составят 3 млрд против 3,5 млрд долл. за то же полугодие 1937 г., – сокращение на 500 млн долл., или 14%.

Показатель всей суммы выплаченного национального дохода США, с учетом сезонных колебаний, 1929 = 100, снизился в январе сего года до 82,3 против 84,3 в декабре 1937 г. и 85 в январе 1937 г. – сокращение на 2,4% и 3,2% соответственно. Январское сокращение национального дохода в пересчете на целый год указывает на сокращение национального дохода примерно на 5 млрд долл. с 67,5 млрд долл. в 1937 г. до 62,5 млрд долл. в 1938 г. В феврале и марте, однако, сокращение национального дохода продолжалось несколько ускоренным темпом, причем свыше трех четвертей всего сокращения национального дохода в текущем 1938 г. произошло за счет резкого уменьшения общей суммы зарплаты, выплаченной рабочим и служащим.

Обращение. Сокращение покупательной способности населения отразилось в затухающей кривой обращения.

Железнодорожные погрузки сократились в течение первых 9 недель сего года, с 1 января по 5 марта, на 20% против уровня 1937 г., до 4985 тыс. вагонов против 6212 тыс. вагонов, причем сокращение происходило ускоренным темпом. За весь январь месяц сего года сокращение против января 1937 г. было 17%; за февраль сокращение против 1937 г. достигло 22%; а за первую неделю марта – 25%.

Розничные продажи в первые 2 месяца сего года продолжали сокращаться ускоренным темпом. Продажи 31 многолапочной системы в январе сего года составили 187 млн долл., или на 2% меньше, чем в январе 1937 г. Продажи 31 многолапочной системы в феврале сего года выразились в 188 млн долл. – на 3% меньше, чем в феврале 1937 г.

Продажи универмагов уменьшились в январе сего года на 4% против января 1937 г., а в феврале они были на 8% меньше, чем в феврале 1937 г. Показатель этих продаж (1923/25 = 100), с учетом сезонных колебаний, был 90 в январе и 88 в феврале сего года.

Цены. Движение оптовых цен в истекающем периоде 1938 г. было неравномерным в связи со спекулятивными колебаниями цен на основные сырые материалы и зерновые продукты, а также в связи с видами на политику правительства, в особенности по контролю производства с/х продуктов. Но в общем цены проявили определенную понижательную тенденцию.

Показатель Департамента труда оптовых цен 784 товаров, 1926 = 100, снизился с 81,7 в среднем за декабрь 1937 г. до 80,9 за январь 1938 г. и, вероятно, до 79,8 (предв[идится]) за февраль 1938 г., снижение на 2,3%. Движение цен было неравномерным, и по остальным товарным группам было следующим:

показатели: 1926 = 100

	Неделя 12 марта 1938 г.	Декабрь 1937 г.	Неделя 13 марта 1937 г.	Изменения в процентах	
				12 марта 1938 г. с декабря 1937 г.	12 марта 1937 г. с 13 марта 1937 г.
С/х продукты	71,7	72,8	93,6	-1,5	-23,4
Пищевые продукты	73,8	79,8	87,3	-7,5	-14,3
Сырье	73,8	75,4	89,7	-2,1	-17,7
Полуфабрикаты	75,6	77,2	89,7	-2,1	-15,7
Готовые изделия	83,6	85,3	86,1	-1,9	-2,9
Общий показатель	79,8	81,7	87,2	-2,3	-8,5

Из вышеприведенных данных видно, что цены на готовые изделия за истекший период 1938 г., т.е. с 1 января до 12 марта, снизились только на 1,9% против снижения всех цен в среднем на 2,3%. Считая за год, с 12 марта 1937 г. по 13 марта 1938 г., показатель всех оптовых цен понизился на 8,5%. Однако цены на готовые изделия за этот год снизились только на 2,9%, между тем как цены на сельскохозяйственные продукты снизились на 23,4%, цены сырьевых материалов на 17,7%, а цены полуфабрикатов – на 15,7%.

Цены спот\* 15 биржевых товаров оставались в течение истекшего периода 1938 г., с 1 января по 18 марта сего года, более или менее устойчивыми. Показатель этих цен (31 декабря 1931 г. = 100) на конец 1937 г. был 149,3. До 18 марта амплитуда колебаний не превысила 3 пунктов, с высшей точкой в 152,9 10 января сего года, низшей точкой в 147,7 18 марта 1938 г.

Стоимость прожиточного минимума, согласно данным “Нэшинэл Конференс Борд”, снизилась за первые 2 месяца сего года на 2,1%. Показатель (1932 = 100) в феврале сего года был 86,7 против 87,5 в январе сего года и 88,6 в декабре 1937 г. По сравнению с февралем 1937 г., когда показатель составил 87,2, стоимость прожиточного минимума в феврале сего года уменьшилась лишь на 0,6%.

Денежный и фондовый рынок. В истекшем периоде 1938 г. биржа проявила еще большую вялость, чем в 1937 г. С 1 января по 19 марта обороты Нью-Йоркской биржи составили всего 49,1 млн акций против 148,7 млн акций за тот же период 1937 г., – сокращение на 67%. Обороты по облигациям сократились на 59 1/2% до 391,3 млн долл. против 942,5 млн долл.

Цены со значительными отклонениями в обе стороны колебались вокруг уровня, достигнутого ими к концу 1937 г. 28 декабря 1937 г. средняя цена 30 промакций, по показателю Доу Джонса, была 118,93 долл. 18 марта 1938 г. эта средняя цена была 118,41 долл. Высшая точка бы-

ла достигнута 11 января, когда средняя цена 30 промакций была 134,35; низшей ценой за этот период была 118,43 – 18 марта.

Однако средняя цена 20 железнодорожных акций достигла 18 марта сего года рекордно низкого уровня 23,71 долл., самая низкая точка с 1933 г. Средняя цена 20 акций предприятий общественного пользования снизилась 18 марта сего года до 17,68 долл. – самая низкая точка с 1935 г. Бегство капитала из европейских стран в США усилилось, и курс доллара в иностранных валютах соответственно возрос. Курс фунта стерлингов снизился до 4,96 1/4 долл., а франка до 3,08 1/2 ц. на 17 марта 1938 г., против 5 долл. и 3,40 ц. соответственно в среднем за декабрь 1936 г.

Цены облигаций, со сравнительно небольшими отклонениями, продолжали понижаться в течение всего истекшего периода 1938 г. Средняя доходность облигаций 121 местной компании возросла на 18 марта сего года до 4,63% годовых против 4,26% годовых на начало 1937 г. и против 3,94% годовых на 18 марта 1937 г.

Эмиссии. Под влиянием указанных неблагоприятных условий фондового рынка выпуск новых облигаций сократился до самого низкого уровня с 1935 г. (в млн долл.):

Вид эмиссий	Первые 2 месяца		Изменение в процентах
	1938 г.	1937 г.	
Для рефинансирования, всего	146	744	-80
В том числе неправительственных корпораций	66	444	-85
Для получения нового капитала, всего	174	433	-60
В том числе неправительственных корпораций	36	840	-65
Итого всех эмиссий, всего	320	1177	-73
В том числе неправительственных корпораций	152	693	-78

Внешняя торговля. Внешнеторговый оборот США в январе сего года был на 13% меньше, чем в декабре 1937 г., но примерно равен уровню января 1937 г. Однако экспорт в январе сего года в противоположность январю 1937 г. значительно превысил импорт, как можно видеть из следующих данных (в млн долл.):

	Январь 1938 г.	Декабрь 1937 г.	Январь 1937 г.	Изменение в процентах, январь 1938 г. с января 1937 г.
Экспорт (включая реэкспорт)	289,4	319,3	222,7	+30
Импорт	170,8	208,9	240,5	-18
Сальдо	+118,6	+100,4	-17,8	-

Экспорт в январе сего года, таким образом, был на 30% выше, чем в январе 1937 г. (289 млн долл. против 223 млн долл.); между тем как импорт был на 18% ниже (171 млн долл. против 341 млн долл.). В ре-

\* Спот (от англ. spot – наличный, немедленно оплачиваемый) – сделка о продаже наличного товара или валюты, предусматривающая срочную поставку и оплату. Величина валютного курса по операциям “спот” может отличаться от курса по другим сделкам.

зультате неблагоприятный торговый баланс января 1937 г. в 18 млн долл. превратился в январе сего года в благоприятный торговый баланс в 119 млн долл.

Исключая реэкспорт, экспорт и импорт (для потребления) в США распределяются в январе сего года, по сравнению с декабрем и январем 1937 г., следующим образом (в млн долл.):

	Экспорт			Импорт		
	январь 1938 г.	декабрь 1937 г.	январь 1937 г.	январь 1938 г.	декабрь 1937 г.	январь 1937 г.
Сырье	67,9	75,9	60,6	51,8	68,5	77,0
Пищевые продукты	40,3	34,0	13,1	44,1	50,4	68,4
Полуфабрикаты	44,1	53,5	34,3	32,9	43,6	46,6
Готовые изделия	133,9	151,9	111,0	34,6	41,3	36,7
Итого	286,2	315,3	219,0	163,5	203,8	228,7
Процент готовых изделий	47%	48%	51%	21%	25%	16%

\*...Перспективы. Заключение, к которому мы пришли в нашем конъюнктурном обзоре за 1937 г., что “ожидать в 1938 г. больше чем временных зигзагов вверх невозможно” и что “дальнейшее углубление кризиса является неизбежным” подтверждается всем развитием хозяйственной активности в течение истекших первых десяти недель 1938 г., и оно остается в силе.

Экономический отдел Амторга\*\*

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2063. Л. 4–18. Подлинник.

## № 98

*Письмо наркома оборонной промышленности СССР*

*М.М. Кагановича*

*генеральному секретарю ЦК ВКП(б)*

*И.В. Сталину*

*о захвате у берегов Испании советского парохода с грузом станков из США*

5 апреля 1938 г.

Секретно.

На задержанном испанскими мятежниками советском пароходе “Ленсовет” имеется 170 специальных станков с наладками, закупленными в США для заводов оборонной промышленности. Станки предназначены для заводов 1, 3, 7, 8, 10, 12 и 18 главных управлений и пред-

\* Опущен текст о внешней торговле США и Чехословакии.

\*\* Подпись неразборчива.

ставляют для нас исключительную ценность. Общая стоимость этих станков 992 171 американский долл., что составляет 5250,5 тыс. руб. Груз застрахован в Английском Ллоиде, но НКВТ и НКИДел не приняты до настоящего времени достаточно эффективные меры, обеспечивающие возвращение парохода, несмотря на длительный срок, прошедший со времени его захвата.

Ввиду особо острой заинтересованности НКОП в получении этого оборудования прошу Ваших указаний НКВТ и НКИД об использовании всех доступных средств для ускорения возвращения “Ленсовета” и наших грузов.

Каганович М.М.

РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 352. Л. 117. Заверенная копия.

## № 99

*Решение Департамента казначейства США  
по претензии американских производителей*

*углепромышленных фирм*

*в связи со свободным поступлением угля из СССР*

15 апреля 1938 г.\*

7 марта 1938 г. бюро получило от фирм “Филадельфия энд Ридинг Коаль энд Айрон К<sup>о</sup>”, Филадельфия, Па, “Питтстон К<sup>о</sup>”, Данмор, Па, “Лехай Нэвигэйшен Коаль К<sup>о</sup>”, Филадельфия, Па, “Глен Альден Коаль К<sup>о</sup>”, Скрентон, Па и “Саскеханна Кольери К<sup>о</sup>”, Филадельфия, Па, отечественных производителей антрацита-угля всех размеров, сортов и классификаций, запрос через их доверенную фирму “Мк. Ланахан, Меррит энд Инграхам”, 40 Уол Стрит, Нью-Йорк, относительно классификации и ставки пошлины, применяемых к углю, включая антрацит-уголь всех размеров, сортов и классификаций, импортируемому в США из СССР.

8 марта поверенным было сообщено, что уголь, включая антрацит-уголь всех размеров, сортов и классификаций, добываемый в СССР и импортируемый оттуда в США, допускается свободно от обычных пошлин, согласно параграфу 1650 Тарифного акта 1930 г. (Кодекс США, статья 19, раздел 1201, параграф 1650), и что импортный налог, предусмотренный в разделе 601(с) (5) Акта доходов 1932 г., в его измененном виде (ЮСК, статья 26, подстрочное примечание в конце главы 20), не применяется к тому углю, так как: 1) в разделе 601(а) этого акта говорится о том, что применяемый налог не должен быть нарушением трактатов США, 2) исполнительное соглашение (договор) между США и Советским Союзом, действующее с 6 августа 1937 г., обязывает США в течение года применять к углю, добываемому в Советском Союзе, таможенный тариф наибольшего благоприятствования<sup>70</sup>, если

\* Дата утверждения.

это не запрещается существующими законами США и 3) уголь из некоторых других стран допускается свободно от упомянутого импортного налога.

Поименованные здесь продуценты, через своих доверенных, действующих, согласно положениям раздела 516(б) Тарифного акта 1930 г. (Кодекс США, статья 19, раздел 1516), возражают против существующей классификации угля Советского Союза на том основании, что баланс по торговле углем и угольными изделиями между США и СССР был за 1937 г. календарный год благоприятным (активным) для Советского Союза и неблагоприятным (пассивным) для США; и что, кроме того, соглашение с Союзом не являются договором по положению, предусмотренному в разделе 601(а): если, кроме того, нам допустить такую аргументацию, что соглашение обязывает США допускать советский уголь свободным от пошлины, несмотря на неблагоприятность торгового баланса для США, то соглашение само по себе является невыполнимым, а если указанный раздел построен так, что он дает основание для такого рода договора, то раздел этот является неконструктивным.

После тщательного обсуждения вопроса в 1937 г. департамент, кроме того, считал, что на основе положений коммерческого соглашения, заключенного между США и СССР, в каковом соглашении правительство США обязуется применять в торговле с Советским Союзом безоговорочные условия наибольшего благоприятствования, с некоторыми специальными оговорками в отношении угля, вырабатываемого из него кокса и угольных или коксовых брикетов (мелочи), уголь и родственные виды топлива, добываемые в Советском Союзе и импортируемые оттуда, прямо или косвенно, в США, допускались к поступлению для потребления или взятию со склада для потребления, начиная с 6 августа 1937 г. и до 1 января 1938 г. без уплаты импортного налога, установленного разделом 601(с) (5). См. "Решение Казначейства 49118". Департамент вновь утвердил эту классификацию, причем период был пролонгирован\* с 1 января до 5 августа 1938 г. См. "Решение департамента 49444".

Настоящим, кроме того, в соответствии с положениями раздела 516(б), сообщается о том, что вопрос относительно импортного налога на уголь и родственные виды топлива, описанные выше, если они импортированы или взяты со склада после истечения тридцати дней, считая от даты опубликования настоящего письма в еженедельнике "Решений Казначейства", подлежит решению Таможенного суда США в случае, если будет заявлен протест, на основе положений этого раздела.

Франк Боу, таможенный чиновник

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2134. Л. 52-53. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.

\* Пролонгация – продление срока действия договора, векселя, займа.

Письмо адвоката Ж.Ф. Картиса совладельцу фирмы  
"Воррен и К<sup>о</sup>" Ф.П. Освальду  
о порядке обложения пошлиной импортируемого  
из СССР в США угля

26 апреля 1938 г.

Уважаемый г-н Освальд,  
настоящим ссылаюсь на мое письмо к Вам от 26 ноября 1937 г. касательно заявления фирмы "Мк. Ланахан Меррит энд Инграхам", действующей в качестве поверенной фирм "Филадельфия энд Ридинг Коаль энд Айрон Компани", "Питтстон Компани", "Лехай Нэвигейшн Коаль К<sup>о</sup>", "Глен Альден Коаль К<sup>о</sup>" и "Сюскеханна Коальери К<sup>о</sup>", которые все являются отечественными продуцентами угля-антрацита, о получении из Казначейства (Министерства финансов) информации относительно классификации и ставки пошлины, применяемых к углю, импортируемому в США из СССР. Заявление, о котором я упоминал в своем более раннем письме, теперь подано и рассмотрено секретарем Казначейства. При сем прилагаю 3 экземпляра решения секретаря, недавно опубликованного в решениях Казначейства "Трежурер Десижен" 49510, какое решение было вынесено в том смысле, что уголь, добываемый в СССР и импортируемый оттуда в США, свободен от обычной (регуляр) таможенной пошлины на основании параграфа 1650 "Свободного списка" (списка товаров свободных от пошлины) Тарифного акта 1930 г. и что он также допускается свободно в соответствии с положением раздела 601(б)(5) Акта доходов (Ревеню Экт) 1932 г. с его изменениями, связанными с тем, что по исполнительному соглашению (эксекьютив Агримент), заключенному между США и Советским Союзом и действующему с 6 августа 1937 г., Соединенные Штаты обязаны в течение одного года применять к углю, добываемому в Советском Союзе, таможенный тариф наибольшего благоприятствования, каковое обстоятельство требует и освобождения этого угля от обложения, так как уголь из некоторых других стран допускается свободным от обложения. Первоначальное правило на этот счет было опубликовано в "Трежурер Десижен" 49118 и применялось ко всем поступлениям начиная с 6 августа 1937 г. и до 1 января 1938 г. Это правило получило вторичное утверждение, и срок его действия теперь продлен с распространением его на все поступления с 1 января 1938 г. до 5 августа 1938 г. См. "Трежурер Десижен" 49444. Департамент также извещает, в соответствии с положениями раздела 516(б) Тарифного акта 1930 г., о том, что вопрос об импортной пошлине на такой уголь, если он импортирован по истечении 30 дней после даты опубликования письма секретаря в еженедельнике "Трежурер Десижен", подлежит разрешению в таможенном суде (Кастомс Коурт) США в том случае, если будет заявлен протест, по положению этого раздела.

В результате такого решения, вынесенного департаментом, импортеры угля из Советского Союза, вероятно, получат уведомления в от-

ношении импортных операций, производимых после 21 мая 1938 г., о том, что отечественные производители заявляют протесты против свободного поступления такого угля. Вытекающее отсюда юридическое положение будет несколько сложным, в соответствии с чем я, согласно Вашей просьбе, привожу ниже следующие детали по этому вопросу.

В разделе 516 (б) Тарифного акта 1930 г. предусмотрено, что в том случае, если решение секретаря Казначейства будет таково, что классификация и ставка пошлины, применяемые к товарам разряда или вида, вырабатываемого американским промышленником или производителем, который обращается за информацией к секретарю, являются правильными, секретарь извещает в этом смысле производителя и делает распоряжение об опубликовании своего решения с уведомлением о том, что вопрос о поступлениях, имевших место по истечении 30 дней, считая от даты такой публикации, подлежит разрешению в таможенном суде в том случае, если будет заявлен протест американскими производителями. В этом разделе далее предусмотрено, что производитель, в случае несогласия его с этим решением, может предупредить секретаря о своем желании подать протест против классификации ставки пошлины, после чего секретарь обязан дать производителю сведения относительно поступлений и товарополучателей такого товара, который прибыл после 30-дневного периода с тем, чтобы дать ему возможность опротестовать примененную к этому товару классификацию ставки пошлины. Секретарь, кроме того, обязан направить сборщика пошлины в порт прибытия товара по указанию американского производителя для уведомления этого производителя немедленно после очистки от пошлины первых таких поступлений, которые подлежат очистке от пошлины, после чего такой производитель может заявить в течение 30 дней после даты такой оплаты пошлиной протест в письменном виде по обычной форме. После подачи такого протеста сборщику необходимо уведомить секретаря, который после этого должен дать распоряжение о приостановлении во всех портах очистки от пошлины всех (неочищенных от пошлины) поступлений таких товаров, которые имели место после тридцатидневного периода, причем такая приостановка продолжается впредь до вынесения таможенным судом решения по протесту. По положению (закону), кроме того, допускается обжалование в суд Таможен и Патентных заявок "Пэtent Аппилс".

Права импортеров ограждены положениями раздела 516(с) в том смысле, что копия всякого протеста, заявленного американским производителем, согласно положениям этого раздела направляется сборщиком грузополучателю или его агенту в течение 5 дней после подачи протеста, и такому грузополучателю или агенту предоставлено право выступить и быть выслушанным в качестве заинтересованной стороны перед таможенным судом США.

Имеется и другое положение, ограждающее права импортера, изложенное в подразделе (д) того же раздела, и которое говорит о том, что при судопроизводстве, согласно этому разделу, американский производитель не вправе осматривать какие-либо документы или бумаги грузополучателя, или импортера, показывающие какие-либо данные,

которые таможенный суд США, или какой-либо судья из его состава сочтет ненужным или неподходящим доводить до его сведения.

Вы усмотрите, что эти положения закона допускают заявление в суд спора по вопросу о классификации импортных товаров по требованию американского производителя или промышленника даже и в случае отсутствия разногласия между Департаментом казначейства и импортером относительно правильности классификации или ставки пошлины. В такого рода споре Департамент казначейства и импортер выступают заодно, стараясь поддержать правило департамента, что, разумеется, идет вразрез с интересами американского производителя, пытающегося добиться отмены правила департамента и введения повышенной ставки пошлины на импортируемый товар.

В этом именно случае положение становится несколько более сложней, чем обычно, по той причине, что налог, о котором идет речь, не является тем, который предусмотрен в Тарифном акте 1930 г., но представляет из себя дополнительный налог, установленный статьей IV "Ревеню Экт" 1932 г., озаглавленный "Акцизные сборы с промышленников". Однако в разделе 601 (б) этого акта предусмотрено, что налог, установленный подразделом (а) (являющийся одним из тех, о которых идет речь) взимается, налагается, собирается и уплачивается в таком же порядке, как и пошлина, взимаемая согласно Тарифному акту 1930 г., и применяется для случаев всех положений закона, относящихся к таможенным доходам, как пошлина, установленная таким актом, за некоторыми исключениями. Редакция этого подраздела, по-видимому, требует того, чтобы налог применялся так, как если бы он был таможенной пошлиной, взимаемой в соответствии с положениями Тарифного акта 1930 г.

С другой стороны, в акте Взаимного торгового соглашения от 12 июня 1934 г., являющемся по своим условиям изменением Тарифного акта 1930 г., содержится в разделе 2(а) указание о том, что: "положения разделов 336 и 516 (б) Тарифного акта 1930 г. не применяются ни к каким товарам, в отношении импорта которых в США было заключено внешнеторговое соглашение в соответствии с этим актом, или с каким-либо положением соглашения".

1. Эта формулировка, несомненно, вызовет ряд юридических вопросов, окончательное решение судов по которым в настоящее время предусмотреть практически не представляется возможным. Очевидно, один из вопросов будет о том: является ли соглашение от 6 августа 1937 г., состоявшееся между США и Советским Союзом, торговым соглашением, заключенным согласно акту от 12 июня 1934 г. Вы, может быть, припомните, что когда между двумя правительствами было заключено первое соглашение от 13 июля 1935 г., Министерство иностранных дел поместило статью в прессе, в которой указывалось, что соглашение, хотя и имевшее непосредственное (близкое) отношение к программе торговых соглашений США, не было заключено в соответствии с предписаниями Акта торговых соглашений от 12 июня 1934 г. Статья, помещенная министерством в связи с соглашением от 6 августа 1937 г., также содержит до некоторой степени аналогичную формули-

ровку о том, что существующее соглашение, подобно прежнему соглашению от 13 июля 1935 г., не является торговым соглашением такого рода, как обсуждалось с другими странами, согласно предписанию Акта торгового соглашения от 12 июня 1934 г.

Ввиду этих заявлений представляется весьма вероятным, что соглашение от 6 августа 1937 г. не будет рассматриваться судами как торговое соглашение, заключенное в соответствии с положениями акта от 12 июня 1934 г., и что поэтому американский производитель не будет лишен возможности поставить вопрос относительно обложения налогом угля, импортируемого из СССР.

2. Несомненно, будет также возбужден вопрос о том, охватывает или нет приведенная выше редакция раздела 2(а) акта от 12 июня 1934 г., делающая раздел 516 (б) Тарифного акта неприменимым к товарам, в части импорта которых было заключено внешнеторговое соглашение, такое положение, как в данном случае, когда постановление относительно угля содержится в торговом соглашении с Нидерландами, не являющимися, однако, экспортирующей страной.

Возможно, что Верховный суд может вынести по нашему другому делу решение в таком смысле, что выгоды от изъятия из налога, распространяемые на уголь из Нидерландов в силу их торгового соглашения, действуют также и в пользу угля из Советского Союза. Такое решение явилось бы тогда основанием для права американского производителя прибегнуть к обжалованию, согласно положениям раздела 516 (б).

3. Возникает и другой вопрос юридического порядка о том, вызывает ли постановление секретаря Казначейства по поводу свободного от налога допуска некоторых товаров, в силу исполнительного соглашения с иностранным государством, какое-либо разногласие в части правильности классификации товара или ставки пошлины, взимаемой с него по смыслу положений раздела 516(б) Тарифного акта. До некоторой степени аналогичного характера вопросы разбирались в суде Таможен и "Патент Апшилс" в связи с последним делом фирмы "Е.С. Миллер Ламбер Компани", в Соединенных Штатах, решение по которому было вынесено 30 ноября 1936 г. и опубликовано в "Решениях Казначейства" 48701. Однако точно такие вопросы вновь возникли в настоящем случае [и] не обсуждались.

4. Помимо прелиминарных вопросов и вопросов подсудности, о которых речь выше, будут также поступать на обсуждение и другие претензии американских производителей, как изложено в постановлении и уведомлении, опубликованных департаментом в "Решениях департамента" 49510.

В свете этих обстоятельств и исходя из этих соображений, как я уже говорил в моем письме от 26 ноября, я думаю, что для Вашей компании и для Амторга было бы наиболее целесообразным быть готовыми к тому [и] предпринять соответствующие шаги для поддержания существующего постановления Департамента казначейства в отношении текущих импортных операций, на случай, если доверенными будут заявлены протесты от имени американских производителей.

В соответствии с Вашим предложением я прилагаю при сем копию настоящего письма.

Ж.Ф. Картис

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2134. Л. 48-51. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.

## № 101

### Из протокола заседания комиссии Совнаркома СССР о реализации договоров на техническую помощь с американскими фирмами

5 мая 1938 г.

Совершенно секретно.

... \*Постановили:

1. Обязать НКТП, НКМаш, НКПП, НКЛП в 10-дневный срок разработать и представить председателю Экономсовета предложения отдельно по каждому договору на интехпомощь, в которых сообщить:

а) о целесообразности сохранения каждого договора;

б) о мерах, принимаемых наркоматами по полному использованию оставляемых договоров;

в) фамилии лиц, назначенных народным комиссаром ответственными за реализацию договора и использование всех прав, предоставленных нам по этому договору в отдельности.

При народном комиссаре тяжелой промышленности иметь специального помощника по наблюдению за использованием и реализацией договоров.

2. Комиссии в составе т. Кагановича М.М. (председатель), Бермана, Зубовича (начальник 5 отдела НКОП), Найденова (НКО), Машина (секретариат КО), Кузнецова (Госплан) к 5 июня 1938 г. представить доклад о состоянии и реализации договора с фирмой "Радио Корпорэйшн" и конкретные предложения по дальнейшему использованию этого договора, в частности комиссии выяснить:

а) правильность использования в Союзе всех инженеров, прошедших практику у фирмы "Радио Корпорэйшн";

б) правильность использования всех чертежей, полученных по этому договору;

в) какую аппаратуру и изделия должна была дать и не дала фирма "Радио Корпорэйшн", а также что фирмой дано и нами не реализовано;

г) разработать предложения об организации производства всей аппаратуры и деталей, до сего времени не освоенных и не поставленных на производство на заводах НКОПа.

3. Обязать т. Кагановича М.М. в отношении авиационной интехпомощи представить в КО к 20 мая 1938 г. предложения по каждому авиационному договору отдельно.

По всем остальным договорам т. Кагановичу представить предложения в соответствии с пунктом 1 (к 15 мая).

\* Опуцен список присутствовавших.



4. Обязать НКВТ организовать в наркомате специального работника с помощником-юристом с задачей контроля и консультации с юридической и коммерческой сторон по всем договорам на интехпомощь

Предложения по этому вопросу НКВТ представить в трехдневный срок в Экономсовет.

5. При главной инспекции Комитета Обороны иметь специального контролера за ходом реализации договоров.

6. Обязать все наркоматы представлять ежеквартально председателю Экономсовета письменные доклады о ходе реализации договоров.

Председатель В. Молотов  
Секретарь Базилевич

РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 354. Л. 46–47. Заверенная копия.

## № 102

*Письмо председателя правления Амторга Д.А. Розова  
председателю правления*

*“Международная книга-Антиквариат” Н.С. Ангарскому  
об издании журнала*

*“Американская техника и промышленность”\**

19 мая 1938 г.

Журнал “Американская техника и промышленность”<sup>71</sup> начиная с 1937 г. выходит в увеличенном объеме: вместо прежних 42 стр. журнал имеет в настоящее время 52 стр. Это, естественно, увеличивает стоимость журнала, и в 1937 г. издательством было израсходовано долл. 21 571, 66 ц., т.е. на 3371, 66 ц. больше, чем было отпущено В/О “Международная книга”. Этот перерасход в 1937 г., как и намечающийся перерасход в 1938 г., покрывается за счет тех накоплений, которые издательство имело в прошлые годы. Поскольку новых накоплений издательство сейчас не производит, так как они прекратили всякую коммерческую деятельность, которой занимались до 1937 г., то, естественно, возникает вопрос, надо ли сохранить увеличенный объем журнала, и в этом случае на будущий год придется увеличить ассигнования “Международной книги”, или надо сократить размер журнала таким образом, чтобы уложиться в отпускаемые 18 тыс. долл.

Для Вашего сведения сообщаю, что доход от печатания объявлений в журнале в 1937 г. составил 31 500 долл., и доход за первые 4 месяца 1938 г. составил 17 тыс. долл. Все эти суммы, как Вам известно, поступили непосредственно в “Международную книгу” через Инорекламу.

Учитывая, что мы стремимся максимально увеличить удельный вес американских авторов в нашем журнале (не больше 60% статей),

\* На документе резолюция: «Тов. Иванову. Обсудите вопрос с В/О “Межкнигой” и дайте ответ. 14 июня 1938 г.». Подпись неразборчива.

что вызывает значительное удорожание материалов (американским авторам приходится платить минимум 12 долл. за страницу, в большинстве своем и больше), а также необходимость перевода и тщательного редактирования всего материала, уложиться в сумму 18 тыс. долл. мы сможем, только сократив журнал с 52 стр. до 40 стр.

Со своей стороны мы не считаем целесообразным сокращение журнала в настоящее время, поскольку со стороны советских организаций и инженерно-технических работников Союза имеется большой интерес к журналу (о чем говорят факты получения тематики, как от ряда советских учреждений, предприятий, институтов и наркоматов, так и от ряда отдельных профессоров и инженеров). С другой стороны, журнал в последнее время наладил связь с крупными американскими специалистами, главными инженерами крупных фирм, консультантами и т. д., что дает возможность получить интересный материал.

Кроме того, ряд наркоматов, как легкой промышленности, пищевой, требуют усиления их отделов в нашем журнале, чего мы не сможем сделать при сокращении его объема. Для осуществления поставленных перед нами задач нам требуется в год ассигнования в размере 23 тыс. долл.

Прошу обсудить этот вопрос и срочно сообщить Ваше мнение.

Председатель правления Амторга Д.А. Розов.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2134. Л. 43–44. Подлинник.

## № 103–104

*Речи, произнесенные на банкете  
в Американско-русской торговой палате*

25 мая 1938 г.\*

## № 103

*Речь посла СССР в США А.А. Трояновского*

Я очень признателен Американско-русской торговой палате за доставленное мне удовольствие присутствовать на этом банкете с ее членами и за возможность высказаться по поводу напряженной международной ситуации наших дней.

Чтобы иметь представление об этой ситуации, стоит только посмотреть заголовки газет. Возьмем понедельничный выпуск “Нью-Йорк Таймс” и прочтем заголовки: “Организованный террор продолжает тайно вестись в Вене”, “Мексиканские партизанские отряды господствуют на Мейн Род до Сан Луис Потоси”, “Японцы наступают к востоку от Сучоуа”, “Набег близ Ханкоу”, “Британское правительство на экстренном совещании признает положение критическим”, “Париж присоединяется к Лондону в старании поддержать мир”, “Вопрос о Че-

\* Дата проведения банкета.

хословакии утрачивает остроту в Берлине”, “Твердая позиция чехов ослабляет напряженное состояние в Европе”, “Тяжелая артиллерия республиканцев останавливает напор мятежников”, “Война в Испании – приманка для 3 тыс. американцев” и прочее и прочее. Все эти заголовки являются отражением чрезвычайно напряженной атмосферы, когда в любой момент можно ожидать вспышки пороха и не знаешь, есть ли такое место на земле, которое было бы застраховано от бедствий войны. Мне это напоминает об одном иностранном дипломате, который устал от жизни в такой революционной стране, как СССР, и после пятилетнего пребывания в Москве просил свое правительство перевести его в более спокойное место – и выбрал Испанию. Просьба его была уважена, но он мог выдержать лишь один год испанской войны и подал в отставку.

Мы уже начали привыкать к подобного рода новостям со всех концов света, но мы склонны забывать, что эти новости означают огромные бедствия многомиллионных масс неповинного народа – мужчин, женщин, детей, которые подвергаются воздушной и сухопутной бомбардировке из пулеметов и ружей. Нам известен приказ о том, чтобы не брать пленных, и знаем, что это означает. Это означает бойню, когда тысячи беспомощных и безоружных воинов находятся во власти жестокого врага. Чем объяснить все эти зверства? Некоторые объяснения весьма туманны. Нам говорят об отрядах мавров, отстаивающих христианскую цивилизацию в Испании, и японских воинах, насаждающих порядок и нравственность в Китае. Но тут что-то не совсем так.

Мы слышим толки о чистоте рас и необходимости охранять чистоту тевтонской расы. Я что-то не слышал, чтобы мавры принадлежали к германской расе и чтобы в жилах японцев, союзников Германии и Италии, текла германская кровь. Я не питаю никаких расовых предубеждений против японцев и мавров, но я не считаю, что они принадлежат к германской расовой группе. Возможно, что какой-нибудь любезный ученый найдет расовое родство между германцами и японцами, но пока что я прочел лишь не слишком хорошо обоснованную теорию о том, что японцы семитского происхождения, но не германского.

Вам, конечно, неизвестно, что когда отпадают религиозные и расовые аргументы, всегда можно отыгаться на красной опасности. Эту опасность открывали в Абиссинии, в Китае, в Австрии и, само собой разумеется, в Испании, где в Барселонском правительстве имеется лишь один коммунист. На днях я прочел статью одного джентльмена, в которой он заявляет, что правительство Карденаса<sup>72</sup> в Мексике находится под сталинским влиянием, причем он забывает, что у нас нет дипломатических сношений с Мексикой. Странная это любовь между Москвой и Мексикой без наличия дипломатических сношений!

Прусский король Фридрих II любил говорить, что “если Вам нравятся какая-нибудь чужая провинция и Вы располагаете достаточными силами, немедленно ее занимайте. Как только Вы это сделаете, Вам всегда будет легко найти юристов, которые докажут Ваше право на занятие этих областей”.

Религиозные или антирелигиозные, расовые или антирасовые, социальные или антисоциальные, законные или незаконные, но причины всегда найдутся у агрессоров для оправдания своей агрессивной и завоевательной политики. В басне волк в оправдание своего права на съедение ягненка говорит: “ты виноват уж тем, что хочется мне кушать”. А аппетит у современных волков, конечно, огромный. Агрессивная политика некоторых государств принимает те же формы и проявляет те же тенденции, какие наблюдались перед мировой войной. Но эту политику нельзя обуздать попустительством и поблажками. Мы слышали разговоры о реальной политике в отношении к агрессорам. Политика компромиссов и уступок агрессорам уже началась с 1931 г. во время оккупации Маньчжурии японцами. Это было всею началом – первая уступка агрессору, первая измена принципу международной солидарности, которые привели к позднейшим завоеваниям и агрессии. Французы говорят, что “le premier pas qui coute – труден только первый шаг”, но первый шаг самый важный. Дурные привычки приобретаются от первоначальных ошибок.

После маньчжурской авантюры произошло завоевание Абиссинии. После Абиссинии – Испания, после Испании – Австралия; сейчас Чехословакия, и кто знает, какая страна будет следующая – Румыния, Венгрия, Франция, а может быть, и угроза Великобритании. В Евангелии есть изречение: “Кто сеет ветер, тот пожнет бурю”. После ветра в Маньчжурии налетела буря в Африке и Европе, а может быть, и в Америке. Каждая уступка агрессору неминуемо оказывает свое действие на колеблющиеся нации и заставляет их вскакивать в военную колесницу агрессора. Измена известным принципам правительств дезориентирует их народы. Капитуляция перед агрессором понижает дух масс. Она вредна не только с точки зрения фактического сопротивления агрессорам. Стоит только начать, не будет конца этой капитуляции. Знатки военного дела хорошо знают, что та сторона, которая настроена на капитуляцию и которая ожидает поражения, всегда бывает побеждена. Твердая политика воспитывает дух и создает готовность к отстаиванию своих позиций. Она делает цель ясной и близкой сердцу народа. Беспринципная политика сбивает народ с толку. Только принципиальность и великие идеи могут поднять массы на борьбу против агрессии.

Сейчас принято шутить над высокими принципами в области международной политики. Кому не смешно при упоминании лозунга о “сохранении мира для демократии”? Однако этот лозунг сыграл свою роль в последней войне, потому что народные массы часто более идеалистически настроены своих повелителей и готовы сражаться за идеи больше, чем за материальные блага. Несмотря ни на что, в некоторых частях света за последнюю войну демократия была спасена, и если бы было проявлено больше настойчивости и последовательности в борьбе за идеалы демократии, картина в наше время была бы несколько иная.

Конечно, одних идеалов мало и нужна сила. Самый идеалистически настроенный народ может быть побежден простой силой и принужден к капитуляции. Но даже и побежденный народ может возродиться, ес-

ли он сохранит нетронутыми свои идеалы и принципы. Без них всякий народ обречен на поражение и унижение. От пораженчества только один шаг к измене и вредительству. Мы недавно избавились от пораженцев, которые готовы были капитулировать как на внутреннем, так и внешнем фронтах и, вовлеченные в изменническую и диверсионную деятельность, позорно окончили свое существование.

Но я хочу конфиденциально открыть вам секрет о причине первой капитуляции во время маньчжурской авантюры. Были предположения о том, что после занятия Маньчжурии японскими войсками наступит неминуемая война между Японией и СССР. Возможно, что это было не столько предположение, сколько сильное желание. Но наступило разочарование. Войны между Японией и Советским Союзом не наступило. Поток японской экспансии, встретив сильный отпор советской военной мощи, обратился к югу для экспансии в северных и центральных и даже южных провинциях Китая, это представило угрозу для интересов многих крупных государств. Толки о красной опасности были лишь дымовой завесой для империалистической агрессии в целях установления контроля над всем Китаем.

То же разочарование постигнет те народы, которые за дымовой завесой красной опасности в Европе проглядывают истинные цели фашистской агрессии. Мы достаточно сильны, чтобы встретиться лицом к лицу с любым агрессором и разбить его. Наш народ полон единения и преисполнен чувством высокого патриотизма. И психологически с точки зрения военной подготовки мы вполне готовы отразить всякое вторжение в нашу страну, и агрессоры, вероятно, прибегнут ко многим предварительным выпадам, прежде чем решатся на открытое нападение на Советскую Россию. Такими предварительными шагами можно считать борьбу с Испанией, Австрией, Чехословакией, Польшей, Францией и даже Великобританией.

Но если нашей стране и не грозит немедленная опасность, мы не можем смотреть как Пилат на теперешнюю европейскую ситуацию. Мы держимся своих принципов, мы связаны договорами и мы будем верны как тем так и другим. Мы готовы защищать Чехословакию вместе с Францией в случае агрессии. Мы готовы защищать и самую Францию. Может быть, мы будем призваны к защите какого-нибудь другого великого государства. Дороти Томсон, которая не слишком доброжелательно относится к моему правительству, недавно заявила, что "если станет ясным, что Россия будет единственной страной в мире, которая встанет на защиту маленьких демократий, в то время как крупные демократии будут их разбазаривать, то помоги Боже великим демократиям". Мне кажется, что даже крупным демократическим государствам помощь русской демократии более необходима, чем Россия нуждается в их помощи. Мы готовы содействовать охране и защите демократии.

Мы большие сторонники мира и демократии, демократии в смысле самостоятельности народов и их способности к разрешению современных проблем. Наша демократия отличается от других демократий, но мы предпочитаем любую демократию фашизму. И мы протягиваем руку для совместной и солидарной работы всем миролюбивым стра-

нам, всем демократическим странам. Мне не надо доказывать, что наше содействие и дружба лояльны и действительны. Нет надобности в одобрении нашей политической и экономической системы для признания необходимости и важности наших совместных усилий с другими странами, направленных к сохранению мира и к защите демократии. Я знаю, что люди, которые полагают, что сила СССР расшатана последними событиями, что советская армия не так сильна, как прежде, что мы экономически ослабели и что СССР представляет собой колосса на глиняных ногах и прочее и прочее. Но за последние две декады так часто предсказывались наша смерть и конец, что кажется странным, что эти рассказы все еще находят себе слушателей. Мне забавно читать, какие панегирики поют сейчас некоторым генералам-предателям, которые были устранены в СССР<sup>73</sup>. Не так давно их находили некомпетентными и критики говорили, что наша армия хорошо оснащена, имеет хороший низший и офицерский состав, но слабое высшее командование. Теперь же все эти генералы превратились в Наполеонов и Ганнибалов. Но если они оказались предателями, то уже тем самым они не могут быть хорошими генералами. Смеем Вас уверить, что во главе нашей армии сейчас стоят люди и с умом, и настоящие полководцы. Мне непонятно, как устранение изменников может нас ослабить. Напротив, мы стали сильнее и еще более уверены в нашем международном положении.

После недавнего раскрытия предательской и диверсионной деятельности некоторых групп в нашей стране, необходимо было сделать некоторые перемещения персонала. Влияние этих перемещений уже дает себя знать в нашей промышленности. План на 1938 г. предусматривает увеличение нашей продукции на 15,3% по сравнению с прошлым годом. В январе сего года наша производительность увеличилась на 5,5% по сравнению с январем 1937 г., в феврале текущего года — на 9% по сравнению с мартом прошлого года. Сейчас мы располагаем данными на апрель месяц. Наша продукция на 15% выше апреля прошлого года. Это свидетельствует о том, что наша промышленность уже близка к тому, чтобы выполнить намеченные планом 15%. Я не думаю, что увеличенная на 15% продукция за год указывала на экономическую слабость. Все эти толки об упадке СССР напоминают мне сказку о мышьяке и коте. Мыши думали, что кошка издохла и вели себя соответственно образом и были очень разочарованы, когда она оказалась жива — к великому ужасу мышей.

Я хочу сказать, что мы стоим за международную солидарность не только в области политики, но и культурно-экономической. Мы не сторонники какой бы то ни было изоляции. Мы не хотим отмежевываться в международных делах. Мы хотим развития наших дружеских отношений с другими странами и развития нашей внешней торговли с ними на солидной базе и с Соединенными Штатами особенно.

Но международная торговля невозможна во время войны и других международных волнений. И поэтому политические проблемы являются первостепенно важными. Но я лично все еще оптимистически настроен в отношении настоящего международного кризиса. Прежде все-

го я верю в силу и политику своей собственной страны и питаю доверие к широким массам в других странах. Я верю, что их мудрость поможет разрешить существующие сейчас проблемы, и я вижу ответ на все вопросы международной политики в заголовке газеты "Нью-Йорк Таймс", который приводился мною в начале моей речи — "Твердая позиция чехов ослабляет напряженность в Европе, войска националистов отзываются". Твердость против агрессоров — вот основное разрешение настоящего международного кризиса. Твердая позиция чехов является подбадривающим фактором и указывает на то, как надо поступать с агрессорами. Испанский народ уже показал, как надо противодействовать фашистскому вторжению, которому потворствуют молчаливо некоторые государства. Китайский народ храбро сражается с японцами, и миф о непобедимости теперешних агрессоров разлетается в пух.

Когда кончится спячка и колебание некоторых правительств, наступит конец бедственной международной ситуации. И мы всеми мерами готовы этому содействовать.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2134. Л. 27—30. Копия. Перевод с англ.

## № 104

### Речь председателя правления акционерного общества Амторг Д.А. Розова

Четырнадцать месяцев прошли с тех пор, как я имел удовольствие обращаться к Вам с речью. Мне приятно снова беседовать с Вами и отметить, что за эти 14 месяцев произошло значительное расширение американо-советской торговли.

Этому способствовали два существенные фактора. Во-первых, заключение торгового договора между нашими странами 4 августа 1937 г., которым был обусловлен принцип наибольшего благоприятствования.

Во-вторых, дальнейшее развитие развития непосредственных сделок американских фирм с советскими импортными и экспортными организациями.

После этого уточненного завтрака я не собираюсь обременять Вас громоздкими статистическими данными. Позволю себе, однако, привести несколько цифр для иллюстрации. По данным Министерства торговли США, экспорт из США в СССР в 1937 г. достигал около 43 млн долл., т. е. в пять раз больше, чем в 1933 г.

Импорт в США из Советского Союза в 1937 г. оценивался приблизительно в 31 млн долл., или в три раза больше, чем в 1933 г.

Эти цифры, однако, не отражают в полной мере объем торговли между США и СССР за 1937 г. Сумма в долларах 43 млн представляет собой лишь фактический экспорт из США, т. е. отгрузки, законченные до конца года. Советские закупки в 1937 г. фактически достигали 75 млн долл. против 35 млн долл. в 1936 г.

Позвольте мне также отметить, что свыше 45% общего количества закупок СССР в 1937 г., или около 34 млн долл. стоимостью, были

сделаны непосредственно советскими импортными организациями у американских фирм. Стоимость непосредственных заказов в 1937 г. фактически равнялась общей стоимости всех советских заказов, помещенных в США в 1936 г.

Непосредственные сделки играли даже большую роль в советском экспорте в США. Из 31 млн долл., реализованных в 1937 г. от товара, ввезенного в США из СССР, 24 млн долл. являлись результатом непосредственных сделок советских организаций с американскими фирмами.

Вам наверно известно, что в связи с договором 4 августа 1937 г. Советским Союзом было заявлено о намерении купить на 40 млн долл. товара в США в течение оговоренного в договоре года.

Я полагаю, что Вам будет приятно услышать, что наши предварительные подсчеты указывают на то, что советские заказы, помещенные за первые девять месяцев договорного года, т. е. с 1 августа 1937 г. до 1 мая 1938 г. уже превысили сумму в 40 млн долл., оговоренные по договору, и что к концу договорного года наши фактические закупки, несомненно, значительно превысят эту сумму.

Ж сожалеению, должен сказать, что увеличение советского экспорта в США значительно слабее наших закупок. За 9 месяцев наши продажи на США достигают лишь стоимости 19 млн долл.

Развитие нашего экспорта в вашу страну все еще затруднено обложением чрезвычайно высокими пошлинами нашего товара, как, например, в отношении выделанного каракуля и белки. Возьмем также антрацит. Попытка, которая сейчас делается восстановить тяжелую акцизную пошлину на советский антрацит, является отголоском тех ограничительных мер, которые, как нам казалось, уже давно отошли в область предания.

Я того мнения, что в интересах американских фирм, которые получают от нас заказы, содействовать нам в устранении всех препятствий к развитию наших торговых отношений с вашей страной. Это содействие особенно желательно для нас в отношении продажи и распределения в США советского экспортного товара, тем более, что преобладающая часть его не является конкурентным для американской продукции. Принимая во внимание обычные, господствующие во внешней торговле тенденции, едва ли нужно подчеркивать тот факт, что нормальное развитие советского экспорта в США является наилучшей гарантией к поддержанию советских закупок в США на настоящем высоком уровне, как и к дальнейшему увеличению этих закупок.

Вам, может быть, безынтересно будет узнать, что все закупки Советского Союза в США производились за последние несколько лет за наличный расчет.

С 1933 г. СССР имел благоприятный торговый баланс. За период 1933—1937 гг. советский экспорт превышал импорт на общую сумму в два миллиарда четыреста млн руб. (по курсу рубля для внешней торговли согласно декрету от 1 апреля 1936 г.). В 1935 г. советская задолженность за границу была сильно сокращена, и в настоящее время она фактически ликвидирована. С 1933 г. баланс международных платежей был также благоприятен для СССР. Наконец, как Вам несомненно из-

вестно, СССР сильно увеличил свою добычу золота за эти годы. Вам будет поэтому понятно, почему СССР, по словам вновь избранного Народного комиссара внешней торговли, м-ра Чвялева, "сейчас не нуждается в дорогом кредите", предпочитая "делать свои закупки за границей на базе наличного расчета".

Не подлежит сомнению, что объем советско-американской торговли, несмотря на рост его за последние годы, все же в достаточной степени скромен для таких двух обширных стран, как США и СССР. Тем не менее наши закупки, даже в теперешнем масштабе, играют важную роль для нескольких отраслей американской промышленности. Например, в 1937 г., по данным "Нэшнэл Машин Тул Гилдерс v Ассошиэйшн", заказы на станки составляли 43,3% всех заграничных заказов, полученных этой отраслью промышленности, и 13,3% всех внутренних заказов.

За первые 4 месяца 1938 г. советские заказы на станки составили 36,7% всех иностранных заказов, полученных промышленностью, и 19% всей совокупности внутренних и заграничных заказов.

При состоянии теперешней депрессии в США поддержание и увеличение наших заказов будет иметь серьезное значение для многих важных отраслей американской промышленности. Мне лично кажется, что имеется еще много возможностей для развития торговли между США и СССР.

Мне не думается, чтобы кто-либо, кому известно настоящее положение, стал оспаривать факт, что Советский Союз всеми разными мерами старается способствовать росту советско-американской торговли. Но по самой своей природе внешняя торговля должна базироваться на взаимности и совместных усилиях торговых организаций обеих стран. Чрезвычайно важно поэтому, чтобы было уделено достаточно внимания заинтересованными организациями и в финансово-промышленных сферах США вопросу о предоставлении более льготных условий, которые все еще отсутствуют, для надлежащего финансирования советско-американской торговли.

Вам известно, что плановое хозяйство СССР исключает возможность кризисов. За период от 1929 по 1932 г., когда мировая торговля благодаря кризису упала на 25,5%, советская внешняя торговля увеличилась на 26,2%. На советское плановое хозяйство также не может оказать влияния господствующая сейчас во многих странах депрессия. Наоборот, СССР сейчас имеет возможность не только к продолжению внешней торговли, но и к ее увеличению, и особенно в отношении закупок, чего нельзя сказать о многих странах, страдающих от настоящего экономического кризиса.

Вам, может быть, будет интересно узнать, что ввоз машин и оборудования в СССР в 1937 г. составил лишь 2% их общей внутренней продукции.

Советским Союзом таким образом достигнута полная независимость в техническом и экономическом смысле.

Я не собираюсь утомлять собравшееся здесь уважаемое общество цифрами и данными о развитии Советского Союза, так как этого уже

коснулся посол Трояновский. Но все же хочу подчеркнуть, что экономическая независимость СССР вовсе не означает, как это выразил народный комиссар внешней торговли м-р Чвялев, что "Советский Союз стремится к изоляции во внешней торговле, к той автаркии, которая неизбежна для фашистских стран, поджигателей новой мировой войны". М-р Чвялев недавно обратил наше внимание на заявление Иосифа Сталина о том, что "наша политика, политика СССР — политика мира и развития торговых сношений со всеми странами".

В связи с этим я считаю необходимым обратить внимание уважаемых слушателей на имевшие место пиратские нападения в Средиземном море на торговые суда, занятые мирной торговлей. Такие нарушения прав, как пиратский захват франковскими мятежниками парохода "Ленсовет", который вез товары, закупленные им в США для СССР, могут серьезно повредить торговле СССР с США, если подобным нарушениям не будет положен конец.

Позвольте мне в заключение выразить Вам мое твердое убеждение в том, что при содействии американских фирм и Американско-русской торговой палаты представится полная возможность к дальнейшему развитию советско-американской торговли. Я благодарю Вас.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2134. Л. 24—26. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.

## № 105

### *Заключение Наркомвнешторга СССР по договору между Главэкспортом и американской компанией "Радио Корпорэйшн"*

3 июня 1938 г.

Не подлежит оглашению.

I. Мы ознакомились с договором на английском языке, датированным 30 сентября 1935 г., и русским переводом договора, составленным юр[идическим] бюро Амторга, а так же с докладными записками А.П. Гусева от 23 марта 1938 г., Лютова от 17 марта 1938 г., К. Лутца от 15 мая 1938 г. и Цикина от 13 января 1938 г.

Нам были поставлены следующие вопросы:

1. "Имеет ли советская сторона право требовать покрытия убытков за то, что оборудование по лампам поставлено не вовремя, а с опозданием на 1,5—2 месяца?"

2. "Имеет ли советская сторона право требовать покрытия убытков за то, что были проданы незаконченные технологические процессы, причем нас не известили о ходе применения стеклянного дна и стеклянного верхнего вывода при изготовлении ламп для радиоприемников?"

3. "Является ли существенным нарушением договора отказ оказать помощь по части телемеханики?"

4. "Является ли существенным нарушением договора недопущение наших инженеров в опытные цеха, лаборатории, а также к некоторым объектам (к которым были допущены японские инженеры)?"

5. "Является ли существенным нарушением договора передача заведомо устарелого материала и уверения со стороны "Радио Корпорэйшн", что материалы эти не устарели?"

6. "Можно ли рассматривать как нарушение договора то, что фирма вела для нас некоторые технические разработки по исключительно высоким ценам?"

7. "Заключение по договору, его теневые стороны для нас, верность перевода и т. д.":

П. Для того чтобы ответить на поставленные вопросы, необходимо вкратце определить права и обязанности сторон по рассматриваемому договору.

Обязанности "Радио Корпорэйшн" в обобщественной форме изложены в ст. I раздела V договора, где сказано, что "Радио Корпорэйшн" обязуется «открыть Главэкспрому производственный, технический и технологический опыт "Радио Корпорэйшн" и подконтрольных ей организаций, предоставлять Главэкспрому данные, информацию и письменные материалы, предусмотренные в договоре, передать и в дальнейшем передавать Главэкспрому патенты и права, о которых говорится в особом разделе договора, а также оказывать Главэкспрому другие услуги, предусмотренные по договору».

Это общее указание дополняется целым рядом более детальных указаний, из которых важнейшие следующие: в разделе II говорится: «информация – техническая помощь, которая в пределах настоящего договора будет предоставляться Главэкспрому "Радио Корпорэйшн" и подконтрольными ей организациями, должна охватить все поле производственной и экспериментальной деятельности "Радио Корпорэйшн" и ее подконтрольных организаций до и во время действия настоящего договора и, в частности, должна включать... (далее следует перечень отдельных технических областей деятельности "Радио Корпорэйшн")»\*.

Обязанность предоставления информации и данных ограничивается, однако, в договоре некоторыми моментами, из которых наиболее существенные следующие:

а) обязанность эта касается лишь информации, которая будет находиться «во владении "Радио Корпорэйшн" и ее подконтрольных организаций» и распространяется только на аппараты, машины и материалы, которые производились "Радио Корпорэйшн" и ее подконтрольными организациями до момента заключения настоящего договора и которые будут ими производиться в течении действия этого договора;

б) ст. 15 раздела III, в которой сказано: «все соглашения относительно предоставления информации по настоящему договору подчинены всем законам и правилам правительств США и СССР, включая специальные распоряжения названных правительств, касающиеся военного и морского дела. "Радио Корпорэйшн" и подконтрольные ей организации не обязаны предоставлять Главэкспрому и Главэкспром не обязан предоставлять "Радио Корпорэйшн" и ее подконтрольным организациям такую специфическую информацию, которая происходит от третьих

\* Так в тексте. Перечень отсутствует.

лиц и которую "Радио Корпорэйшн" и ее подконтрольные организации или Главэкспром должны или обязались держать в секрете в силу условий письменного договора, заключенного с этими третьими лицами».

Цель договора выражена во вводной его части, а также в ст. 1 раздела III, где сказано, что «Главэкспром желает использовать в СССР на своих заводах... опыт и достижения "Радио Корпорэйшн" и ее подконтрольных организаций».\*

Информация – техническая помощь, которая должна быть предоставлена "Радио Корпорэйшн" и подконтрольными ей организациями Главэкспрому по настоящему договору, нужна Главэкспрому для того, чтобы облегчить установление и организацию Главэкспромом на заводах, управляемых и контролируемых им в СССР, продукции и производства такой же аппаратуры, машин и материалов, какие производятся и будут производиться "Радио Корпорэйшн" и подконтрольными ей организациями в течение действия настоящего договора в соответствии с лучшей инженерной и производственной практикой "Радио Корпорэйшн" и подконтрольных ей организаций.

Договор предусматривает также способы доставления и получения той технической информации, о которой сказано выше:

а) Главэкспром назначает своего постоянного представителя в США (ст. 2 раздела II);

б) инженеры Главэкспрома допускаются на заводы и в лаборатории "Радио Корпорэйшн" для наблюдения за техническими и технологическими процессами и экспериментальными работами; причем они могут также принимать участие в производственных процессах и изучать производимые эксперименты, совершать записи, снимать фотографии и т. д.;

в) "Радио Корпорэйшн" обязуется предоставлять письменную информацию и чертежи, причем "Радио Корпорэйшн" обязана сама активно содействовать получению той информации, которая касается текущих процессов (ст. 11). В отношении же прошлых процессов информация дается лишь по специальным письменным запросам Главэкспрома (п. "б" ст. 8).

III. Из всего сказанного вытекает, что рассматриваемый нами договор не является договором технической помощи в том смысле, как это обычно понимается в нашей советской практике. Как известно, договор о технической помощи обычно имеет своим предметом обязанность иностранной фирмы не только ознакомить советских хозяйственников с теми или иными производственными процессами, которые ведутся за границей, но и содействовать организации тех или иных процессов в СССР путем технических консультаций, монтажа оборудования на месте, наблюдения за отдельными стадиями производства в СССР и т. д.

Настоящий договор, хотя и предусматривает в ст. 7 раздела III и в особом дополнительном соглашении посылку в СССР специалистов, однако такие командировки составляют предмет особых соглашений в каждом отдельном случае.

\* Отточия документа.

В договоре не предусмотрено обязательство фирмы давать консультации по вопросам производственной деятельности Главэкспрома в СССР. Слова “информация – техническая помощь”, употребляемые во многих местах договора, пояснены в особом разделе договора, и здесь ничего не говорится о даче консультаций в отношении производственных процессов на заводах и предприятиях Главэкспрома в СССР.

То, что под технической помощью договор понимает информацию, а не консультацию, вытекает, в частности, из того, что термин этот применяется не только к обязательствам “Радио Корпорэйшн” в отношении Главэкспрома, но и наоборот, к обязательствам Главэкспрома в отношении “Радио Корпорэйшн” (см. ст. 14 раздел III).

Таким образом, настоящий договор не налагает на “Радио Корпорэйшн” обязанности консультировать производственные процессы в СССР, но обязывает “Радио Корпорэйшн” предоставлять представителям Главэкспрома доступ к ознакомлению со всеми производственными процессами “Радио Корпорэйшн” в США.

IV. Из сказанного вытекает, что отказ от помощи по телемеханике, недопущение наших инженеров в опытные цеха, лаборатории и к некоторым объектам, передача заведомо устарелого материала и уверения, что материал не устарел (см. вопросы 3, 4, 5), являются существенными нарушениями договора.

Представление сведений в области телемеханики прямо предусмотрено в п. 11 раздела II договора (по разъяснению наших инженеров ... \* означает “телемеханика”).

Допуск наших инженеров в цеха, лаборатории и т. д., как указано выше, прямо предусмотрен в договоре (ст. 3 и 4, раздел III), причем такое нарушение является особо наглядным при наличии допуска туда граждан третьих стран (японцев).

Из представленных нам материалов видно, что представители “Радио Корпорэйшн”, отказывая в допуске наших инженеров в некоторые цеха, ссылались при этом на секретность производства. Надо признать, что такое возражение со стороны “Радио Корпорэйшн” может быть обосновано на самом тексте договора: если те объекты, к которым не допускали советских работников, связаны с данными, происходящими от третьей стороны, причем секретность данного производства была оговорена в соглашении с этой третьей стороной, то недопущение наших представителей к этим объектам является с точки зрения договора обоснованной.

Наконец, дача заведомо ложных сведений (выдача устарелых материалов за новейшие) является уже злостным нарушением договора.

При этом надлежит отметить, что:

а) всякие рекламации по поводу нарушения договора рассматриваются в порядке арбитража (суперарбитр назначается председателем Академии наук Швеции);

б) рекламации эти должны быть заявлены “в течение разумного срока после их возникновения” и

в) толкование всех взаимных обязательств и взаимоотношений сторон по договору подчинено законам штата Нью-Йорк.

Выводы, к которым мы приходим, констатируя наличие существенных нарушений договора, основаны на той информации, которую мы получили от товарищей из Наркомата оборонной промышленности. Мы не имели возможности проверить эти данные на основе фактических материалов. При этом необходимо иметь в виду, что исход процесса в арбитраже полностью зависит от силы тех доказательств, которыми мы располагаем для обоснования тех существенных нарушений, на которые указывают наши товарищи, особенно имея в виду крайний формализм системы доказательств, принятой в американском праве.

V. При предъявлении претензии в арбитраже мы можем избрать одну из следующих возможностей:

а) продолжать действие договора, т. е. совершать платежи и принимать услуги; в этом случае при выигрыше действие договора прекращается и “Радио Корпорэйшн” уплачивает нам убытки в размере, заранее фиксированном в договоре (размер “неустойки” в этом случае определяется в зависимости от даты прекращения договора);

б) прекратить платежи, что влечет за собою прекращение дальнейших услуг со стороны “Радио Корпорэйшн”, и в случае выигрыша мы получаем от “Радио Корпорэйшн” возмещение убытков в заранее фиксированной сумме, в размере, определенном договором на дату прекращения нами платежей, а в случае проигрыша мы должны будем уплатить “Радио Корпорэйшн” такую же сумму (например: если платежи будут прекращены на 30 июня 1938 г., то сумма убытков на это число определена в договоре в 412 500 долл.).

VI. В настоящем заключении мы не останавливаемся на вопросах 1, 2 и 6, так как ответ на эти вопросы может быть дан лишь после детального ознакомления с теми договорами поставки, которые заключены между “Радио Корпорэйшн” и Амторгом и которые нам не представлены.

VII. Ответ на седьмой поставленный нам вопрос (о теневых сторонах договора) затрудняется для нас главным образом тем, что мы не знаем, чего добивалась советская сторона при заключении договора. Если имелось в виду получение технической помощи в том смысле, как это обычно у нас понимается, то договор этой цели не достигает, и это является главным недостатком договора.

Второе, если брать договор так, как он есть (обязанность предоставления информации о технических процессах в США), то он при всех условиях предполагает большую добросовестность со стороны “Радио Корпорэйшн”. Мы можем знать о новейших технических процессах лишь из информации “Радио-Корпорэйшн”. Последняя же ввиду крайне туманной формулировки условия о секретности (ст. 15 раздел III) всегда будет иметь возможность обставить дело так, чтобы не дать нам той или иной интересующей нас информации.

Наконец, серьезным недостатком договора является оговорка в пункте об арбитраже, согласно которой мы имеем возможность зая-

\* Пропуск в документе.

вить претензии в течение “разумного срока” после факта нарушения договора со стороны “Радио Корпорэйшн” (здесь мы не имеем в договоре законного срока давности, который в штате Нью-Йорк определен в 6 лет).

Редакция некоторых пунктов недостаточно четкая и конкретная (раздел II, раздел III ст. 11, раздел X ст. 3).

Проверка перевода требует длительной специальной работы, и ввиду краткости предоставленного нам срока (2 дня) это не могло быть сделано. Однако даже поверхностное ознакомление с переводом убеждает нас, что он в некоторых частях является неудовлетворительным. Так, например, чрезвычайно важный термин ...\* переведен в трех местах различным образом: “предоставить в распоряжение” (стр. 2), “предоставить” (стр. 7), “предоставить возможность получения” (стр. 19); ...\*\* переведено “стоймость производства на машину и рабочего” вместо “нормы выработки на машину и рабочего” (стр. 9), и в пункте о последствиях расторжения договора в отношении дальнейшего пользования патентами пропущено слово “другие” (права), что существенно меняет смысл данного пункта.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2330. Л. 70–80. Копия.

## № 106

### *Из протокола совещания*

*у временно исполняющего обязанности начальника импортного управления Наркомвнешторга СССР Пихлака о результатах переговоров Амторга с фирмой “Бетлехем”*

8 июня 1938 г.

...\*\*\* Слушали: Сообщение т. Суслина о результатах переговоров Амторга с фирмой “Бетлехем” о компенсационной сделке (продаже марганцевой руды против покупки автолиста)<sup>74</sup>.

По сообщению т. Суслина переговоры находятся в следующей стадии: как явствует из информации Амторга, фирма “Бетлехем” согласна купить у Углеэкспорта 18–20 тыс. т марганцевой руды по 33 ц. за тонно-процент сиф Нью-Йорк, против покупки у нее Союзметимпортом 7 тыс. т автолиста по цене 3,4 долл. за 100 англо-фунтов фоб – на базе 20 калибра холоднотянутого.

Амторг не сообщает, по какой цене он смог бы купить автолист в случае, если бы импортная сделка не была связана с экспортной, но ввиду того, что им же на днях куплено для ЗИС 1600 т автолиста у фирмы “Вилинг” по 3,05 долл. за 20 калибр, следует заключить, что Союзметимпорт, при свободной сделке, купил бы в настоящее время в Америке 7 тыс. т автолиста по 3,05 долл. за 20 калибр. Таким образом, Союзметимпорт, в связи со встречной сделкой, вынужден переплаци-

\* Пропуск в документе.

\*\* Пропуск в документе.

\*\*\* Опушен список присутствовавших.

вать фирме “Бетлехем” 35 ц. за 100 англо-фунтов, или 8 долл. за тонну, что на 7 тыс. т составляет 56 тыс. долл.

Тов. Марьянчик заявил о том, что вне связи с импортной сделкой в Америке в данное время нет абсолютно никакой возможности продать марганцевую руду, поэтому для Углеэкспорта целесообразно пойти на покрытие переплаты Союзметимпорта в размере 56 тыс. долл., при условии, если путем встречной сделки будет продано 18–20 тыс. т марганцевой руды по 33 ц. за тонна-процент, что составит фактическую цену на руду в размере 22 ц. за тонна-процент. Цена эта является для Углеэкспорта коммерчески приемлемой, и встречная сделка с фирмой “Бетлехем” является целесообразной.

Постановили: 1. Дать директиву Амторгу о том, чтобы добивался дальнейшего снижения цен на автолист, приближая покупную цену к 3,05 долл. за 100 англо-фунтов.

2. В случае невозможности дальнейшего снижения цен на автолист признать целесообразным заключение сделки с фирмой “Бетлехем” на покупку у нее 7 тыс. т автолиста по 3,40 долл. за 100 англо-фунтов, при условии, если фирма купит у Углеэкспорта 18–20 тыс. т мытой марганцевой руды, с отклонением плюс-минус 10%, по 33 ц. за тонно-процент, сиф Нью-Йорк.

3. Ввиду того, что Союзметимпортом в счет III квартала уже куплено 1900 т автолиста и остаток его контингента на III квартал составляет 5100 т, разрешить Союзметимпорту досрочную покупку 1900 т автолиста в счет IV квартала 1938 г. для покрытия 7 тыс. т, потребных на покрытие договорного количества с фирмой “Бетлехем”.

Врио начальника импортного управления НКВТ Пихлак  
Врио начальника экспортного управления НКВТ Фролкин  
Председатель В/О Союзметимпорт Суслин  
Врид председателя В/О Углеэкспорт Марьянчик

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2042. Л. 8–8об. Подлинник.

## № 107

### *Докладная записка*

*наркома оборонной промышленности М.М. Кагановича  
председателю Совнаркома СССР В.М. Молотову  
о реализации договоров на техническую помощь  
с американскими фирмами в 1938 г.*

19 июня 1938 г.

Секретно.

По вопросу о мероприятиях по договорам техпомощи.

В соответствии с решением Вашей комиссии от 5 мая 1938 г. направляю Вам краткие сведения о состоянии реализации и план практических мероприятий по договорам на инотехпомощь со следующими фирмами:

1. “Интернэшинэл Резистанс Ко” (США)



Договор заключен 28 августа 1937 г. 5 главным управлением, со сроком действия на 1 год, на техпомощь по производству сопротивлений для радиоаппаратуры. Договор реализуется на заводах № 203, "Электросигнал" и НИИ-34.

На воронежском заводе "Электросигнал" строится специальный цех по производству сопротивлений, а в настоящее время опытное производство сопротивлений налажено во временном помещении.

Стоимость договора на техпомощь составляет 100 тыс. долл., из которых уплачено 85 тыс. долл.

Для полного освоения сопротивлений НКОП считает целесообразным продление договора на техпомощь на один год.

В целях успешной реализации договора НКОП намечает следующие практические мероприятия:

1) Форсировать строительство и оборудование специального цеха сопротивлений на воронежском заводе "Электросигнал" со сроком введения его в эксплуатацию в IV квартале 1938 г.

2) Добиться освоения в системе НКТП сырья и полуфабрикатов, необходимых для производства сопротивлений (особые сорта сажи, бакелитовые растворители, гетинакс и другие) в течение II-III кварталов 1938 г.

3) Командировать в цех сопротивлений завода "Электросигнал" 2-3 специалистов с московского завода № 203 и ленинградского НИИ из числа вернувшихся и обучавшихся на заводе фирмы.

4) В месячный срок составить перечень всех необходимых технических документов, подлежащих получению от фирмы.

5) Ответственность за реализацию договора по главку возложена персонально на начальника 5 главного управления т. Зубовича.

II. "Броун Инструмент Компани" (США)

Договор заключен 10 января 1936 г., сроком на 3 года, на техпомощь по производству контрольно-измерительных приборов и реализуется на заводах № 218, 230 и других 10 главного управления.

Завод № 218 выпускает 4 основных номенклатуры потенциометров (за 1937 г. и начало 1938 г. заводом выпущено 324 потенциометра).

Завод № 230 освоил в производстве 18 номенклатур приборов и выпустил 7460 этих приборов (расходомеры, манометры, термометры, регуляторы).

Техпомощь фирмой оказывается при условии покупки у нее готовых изделий и полуфабрикатов.

Стоимость договора составляет 12 500 долл., причем, если общая сумма заказов превысит 500 тыс. долл., то фирма техпомощь оказывает без оплаты.

Сейчас фирме передано Амторгом и Технопромимпортом заказов на 566 тыс. долл., и поэтому специальная оплата за оказываемую техпомощь не производится.

НКОП, в целях целесообразного и полного использования оставшегося времени договора (до конца 1938 г.), намечает следующие мероприятия:

1) Получить от фирмы "Броун" полуфабрикаты, детали и материалы, которые не могут быть освоены в Союзе к моменту истечения договора, оформив в месячный срок все спецификации.

2) Составить темы инженерных разработок для консультации их с фирмой, а также перечень технических информматериалов, подлежащих получению от фирмы.

3) Командировать 10 наших специалистов на заводы фирмы.

4) Добиться освоения на заводах НКТП полуфабрикатов и материалов, необходимых для производства контрольно-измерительных приборов (гибкие валы, манганиновая проволока, золотая лента для подвесок, капиллярные трубки и другое).

5) Получить по импорту от фирмы "Броун" новейшие образцы приборов для их освоения.

6) Ответственность за реализацию договора по главку возложена персонально на начальника главного управления т. Балакирева.

РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 354. Л. 68-69. Копия.

## № 108

### *Отчет сотрудников Наркомвнешторга СССР наркому оборонной промышленности М.М. Кагановичу о ходе выполнения договоров о технической помощи между СССР и США\**

28 июня 1938 г.

Не подлежит оглашению.

Проверкой работы наших комиссий на заводах "Дуглас", "Волти", "Консолидейтед", "Райт", "Северский" и "RCA", занимающихся реализацией договоров на техническую помощь, установлено, что несмотря на двухгодичную работу над реализацией этих договоров, ни одна комиссия материалов полной технической помощи не получила.

Так, например, комиссией на заводе "Дуглас" совершенно не изучена и не освещена в технических отчетах работа заготовительных цехов, механических цехов, складского хозяйства, и большое количество весьма интересных приспособлений для механической обработки деталей также остались не изученными. Кроме того, не изучены темы:

а) Система планирования и учета.

б) Весовой контроль и учет веса конструкции самолета.

в) Система материального снабжения и т.д. Слабо проработаны такие вопросы, как плазовошаблонное хозяйство, термическая обработка деталей и антикоррозийные покрытия, внутривзаводской транспорт, агрегатная сборка и точность производства.

На заводе "Райт" не изучены в полном объеме вопросы сборки и испытания моторов, хромирование и антикоррозийные покрытия и ряд вопросов технологии изготовления отдельных деталей.

\* На документе помета: "Это письмо весьма желательно было бы получить ровно полтора года тому назад". Подпись неразборчива.

По комиссии "RCA" – прежде всего по этой комиссии имеется хроническая некомплектность в людском составе. Вместо обучения одновременно 50 человек по договору мы используем свое право лишь на 30–40–50%, причем налицо избыток лабораторных работников и недостаток производственников. При внедрении у нас в производстве радиоламп и приемников "RCA" мы встретились с большим количеством узких мест, но ни разу Главэкспром не прислал слаженной бригады для изучения технологического процесса и переноса американской техники в Союз "комплектно".

Аналогичное положение имеет место и по другим нашим комиссиям. По нашему мнению, это явилось следствием следующих причин:

1. В самом начале работы над реализацией договоров на техническую помощь главками и заводами, занимающимися освоением объектов технической помощи, не был составлен план работы комиссий и перечень технологических тем и вопросов организации американского производства, подлежащих изучению нашими специалистами.

2. Подбор состава комиссий проводился и проводится по сие время неправильно. Часто главки присылают людей несоответствующей квалификации, как, например, конструкторов и лаборантов вместо технологов и производственников, что приводит к положению, когда командированный на месте вынужден заниматься не расширением и углублением знаний в своей области, а перекалфикацией на другую специальность, будучи совершенно дезориентированным в вопросе дальнейшего использования после возвращения на завод.

В силу несвоевременной присылки людей мы часто бываем вынуждены укомплектовывать комиссии работниками заводов, не имеющих никакого отношения к заводу, осваивающему данный лицензионный объект, что в конечном итоге ставит этот завод в положение, когда он не будет иметь собственных кадров инженеров, обученных в Америке. Вы сами отлично знаете, что большая часть людей, побывавших у "Дугласа", работает сейчас не на заводе т. Осипенко. И все же по сие время из 11 человек, работающих в комиссии на заводе "Дуглас", только 4 человека являются работниками завода, который строит этот объект. Необходимо также иметь в виду и тот факт, что командированные с других заводов подходят к своей работе в комиссии с точки зрения или личных интересов, или в лучшем случае интересов своего завода и никак интересов завода, осваивающего данный лицензионный объект.

3. Командированные приезжают в Америку без конкретных заданий и указания, на какой работе они будут использованы при возвращении на завод. Имеющиеся технические задания в большинстве случаев носят формальный характер (так как без задания посылать людей за границу нельзя), составляются самими командированными и не отражают узких мест работы заводов при внедрении американской технологии и организации производства.

4. Заводы и главки совершенно не ставят перед руководством представительств НКОП в США и своими комиссиями каких-либо

технических вопросов, представляющих собой те или иные трудности при переносе американской техники на заводы Союза. Присылаемые нами технические отчеты командированных, очевидно, не изучаются, так как никакой критики их недостатков мы совершенно не имеем.

Учитывая то, что до срока окончания договоров с американскими фирмами остается не так уж много времени и имея в виду также то, что в июле–августе сего года заканчивается приемка наших заказов по большинству фирм, мы можем встать перед фактом, когда возможность получения от фирм технической информации будет крайне осложнена или даже просто невозможна. Мы обращаем Ваше внимание на серьезность положения с реализацией договоров на техническую помощь и просим принять самые срочные меры по устранению всех вышеизложенных недостатков работы главков и заводов.

Мы считаем совершенно необходимым срочное проведение следующих мероприятий:

1. Потребовать от заводов и главков тщательной проверки всех материалов, полученных от комиссий в порядке реализации договоров на техническую помощь. На основании результатов этой проверки немедленно поставить перед нами и комиссиями вопрос о том, что именно комиссиями не было получено совершенно, что было получено лишь частично и чем следует сейчас заниматься комиссиям.

2. Все командированные в Америку должны получать исчерпывающие задания с учетом их квалификации и характера работы, на которую командированный будет поставлен после своего возвращения на завод.

3. Обязать все заводы, осваивающие лицензионные объекты, держать со своими комиссиями и представительством НКОП в США регулярную связь по всем техническим вопросам, представляющим собой какую-либо трудность, с тем, чтобы комиссия могла этот вопрос немедленно разрешить на основании американского опыта и практики.

Обязать также эти заводы на каждый присылаемый нами технический отчет давать рецензию и указания, что в этом отчете освещено недостаточно полно.

Мы не хотим сложить с себя вину за недостатки руководства комиссиями по переносу американской техники в Союз, но наша работа крайне затруднена отсутствием конкретных знаний, в чем именно нуждается тот или другой завод. Эта задача будет значительно облегчена наличием определенных целевых заданий, как нам, так и комиссиям, что сравнительно легко будет сделать путем изменения сложившейся практики заграничных командировок в главках и на заводах.

Бутусов  
Розов

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2331. Л. 14–15. Подлинник.*

*Сообщение сектора торгпредств Наркомвнешторга СССР  
наркому внешней торговли Е.Д. Чвялеву  
о перспективах торговых отношений СССР с США*

9 июля 1938 г.

На годовом отчете Американско-русской торговой палаты в Нью-Йорке, на котором присутствовало около 400 представителей американской индустрии, банков и пароходных фирм, Давид Розов, руководитель Амторга советского торгпредства в Нью-Йорке, сделал обстоятельный анализ перспектив торгового оборота с Советским Союзом, которые, во всяком случае во многих отношениях, не дают определенной картины. Розов исходил из того, что выданные в 1937 г. американским фирмам заказы достигли около 75 млн долл. против 35 млн долл. в 1936 г. Такое сильное оживление объясняется двумя факторами — торговый договор от 4 августа 1937 г., который предусматривал безусловное наибольшее благоприятствование и увеличение прямых сделок с советскими импортными организациями, т. е. с исключением Амторга. Около 45% прошлогодних закупок, т. е. около 43 млн долл. произведены непосредственно из СССР против 35 млн долл. в 1936 г. Еще сильнее эта форма сделок развивалась в области импорта из СССР. В 1937 г. на эту форму падает 24 млн долл., т. е. около  $\frac{3}{5}$  всего ввоза из СССР.

Предусмотренные в договоре от 4 августа 1937 г. минимальные закупки СССР на 40 млн долл. уже за первые 9 месяцев значительно превзошли эту сумму.

Напротив того, закупки США в СССР развивались неудовлетворительно и достигли за первые 9 месяцев всего 19 млн долл.

Советским поставкам в Соединенные Штаты препятствовали высокие пошлины, главным образом на обработанный каракуль и беличья шкурки. Попытки американской угольно-антрацитовой промышленности снова ввести импортный налог 0,1 долл. за тонну, что означало бы торгово-политическую дискриминацию СССР, также являлось препятствием.

Все закупки Советского Союза за последний год производились за наличные. Ввиду того что продукция отечественной золотопромышленности в СССР резко увеличилась, Советский Союз в настоящее время обходится без кредитов. Несколькими абзацами ниже все же Розов указал на то, что имеющиеся в США предположения о соответствующем финансировании русских сделок совершенно недостаточны. Заинтересованные промышленные и банковские круги должны были бы особенно позаботиться об улучшении этого базиса. Большой интерес, который американская промышленность должна бы проявлять к советскому экспорту, явствует из большой доли участия СССР в экспорте США.

Президент палаты Рив Шлей (он же вице-президент “Чейз Нэшинал Банк”) выразил пожелание, чтобы торговый договор, который ис-

текает в начале августа, был бы продлен еще на один год. Количество членов палаты в 1937 г. несколько увеличилось.

Выводы Розова были часто противоречивы. На противоречие между мнимой независимостью СССР от кредитов и требованием мобилизации американских кредитных возможностей уже указывалось. Невозможность представления кредита до разрешения вопроса о долгах (долги царские и Керенского<sup>75</sup>), известна. Хотя Розов и не касался проблемы долгов, щупальца были уже протянуты, конечно, без уверенности на успех.

Незначительный импорт Соединенных Штатов из Советского Союза зависит частью и от американской конъюнктуры, главным же образом, от затруднений с поставками самого Советского Союза, например, контракт на поставки антрацита американским импортерам не мог быть возобновлен, так как советская угольная промышленность переживает затруднения.

То же самое касается и других видов советской продукции, например: строительный лес, руды и т. д. С другой стороны, угроза, что Советский Союз должен ограничить свои заказы, если он не сможет повысить своих поставок в Соединенные Штаты, не должна приниматься всерьез, так как несмотря на улучшение сроков поставок из Англии, все же Советский Союз проявляет растущий военно-политический интерес к американским машинам.

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2134. Л. 45–47. Копия. Перевод с нем., современный оригиналу.*

### № 110–111

*Переписка наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова  
и поверенного в делах США А. Керка  
об экспорте советского угля в США*

4–5 августа 1938 г.

### № 110

*Письмо М.М. Литвинова А. Керку*

4 августа 1938 г.

Господин поверенный в делах,  
в ответ на Ваш запрос о предполагаемых закупках Союза Советских Социалистических Республик в Соединенных Штатах Америки в течение предстоящих 12 месяцев я имею честь сообщить Вам, что, согласно информации, полученной мною от Народного комиссариата внешней торговли, хозяйственные организации Союза Советских Социалистических Республик намерены закупить в Соединенных Штатах Америки в течение предстоящих 12 месяцев американских товаров на сумму не менее 40 млн долл.<sup>76</sup>

Примите ... и т.д.

М. Литвинов

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2134. Л. 39. Заверенная копия.*

*Письмо А. Керка М.М. Литвинову*

5 августа 1938 г.

Ваше Превосходительство,

ссылаясь на подписанное сегодня соглашение о продлении соглашения о торговле между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик, вступившего в силу 6 августа 1937 г., я имею честь заявить, что посольство поставлено в известность, что Департамент казначейства Соединенных Штатов Америки будет допускать уголь всех размеров, сортов и классификации (за исключением древесного угля и угольной пыли), кокс, производимый из угля, и угольные или коксовые брикеты, ввозимые из Союза Советских Социалистических Республик, освобождая их от импортного налога, предусмотренного в секции 601(с)(5) дополнительного бюджетного закона 1932 г., в течение действия настоящего соглашения, если иной режим не будет предписан впоследствии контрольными судебными решениями.

Примите... и т.д.

Александр Керк

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2134. Л. 37. Заверенная копия.*

*Тезисы доклада импортного управления*

*Наркомвнешторга СССР*

*о текущей хозяйственной конъюнктуре в США\**

7 августа 1938 г.

1. Кризис, начавшийся в Соединенных Штатах, перерос в мировой экономический кризис, затрагивающий в той или иной мере все капиталистические страны. Характерна резкость падения производства в странах, уже вступивших в фазу кризиса.

2. Произошло резкое падение цен, наибольшее по промышленному сырью сельскохозяйственного происхождения, несколько меньшее по промышленному и продовольственному сырью и наименьшее по готовым изделиям. Сильно упали цены всех биржевых товаров.

3. Неизбежным следствием резкого снижения экспорта стран, являющихся поставщиками сырья на мировой рынок, является сокращение их импорта. Мировой товарооборот имеет тенденцию дальнейшего сокращения.

4. По таким странам, как США, Бельгия, Голландия, падение уровня промышленного производства чрезвычайно велико; нет оснований ждать в ближайший период времени дальнейшего понижения. Во Франции, Чехословакии, Англии падение производства довольно значительно и есть основания ждать продолжения этого падения. По дру-

гим капиталистическим странам кризис собственно только начинает проявляться; по этим странам, в частности фашистским, предстоит резкое снижение промышленного производства.

5. Текущий период характеризуется взлетом цен и оборотов на фондовых и товарных биржах (биржевой "бум"). Этот "бум" не затронул рынка черных металлов, поскольку этот рынок наиболее непосредственно и точно отражает основную перспективу развития мировой хозяйственной конъюнктуры – перспективу дальнейшего углубления и развертывания мирового экономического кризиса.

6. Корни "биржевого бума", связанного в основном с изменениями в экономике США, следует искать:

а) в смене катастрофического падения промышленного производства США в конце 1937 г. и довольно значительного падения первых 4–5 месяцев 1938 г., приостановкой дальнейшего падения производства;

б) в многочисленных и очень резких рестрикционных мероприятиях монополистических объединений с целью сокращения предложения и взвинчивания цен (в особенности по олову и каучуку и, учитывая закрытие американских рудников, по меди; отчасти по сахару; сравним также положение по цинку, джуту и возобновление стального картеля). Непосредственное воздействие чрезвычайно резкого сокращения квот, серьезно изменившего положение на рынке (олово, каучук), оказалось достаточно эффективным в силу отмеченной приостановки падения промышленного производства в США;

в) в нарастании военной опасности (сравним военные покупки ме- ди – Германией, Японией и, по-видимому, Англией, олова – Японией);

г) в трудно поддающемся учету, но несомненном сокращении так называемых невидимых запасов сырья, полуфабрикатов и готовых изделий (видимые запасы по большинству сырьевых товаров продолжали расти, хотя по некоторым из них с замедленным за последние пару месяцев темпом).

Указанное сокращение связано с большим, в ряде отраслей, падением импорта и закупок сырья по сравнению с потреблением сырья в производстве; с большим падением производства по сравнению с оптовыми продажами и розничными продажами (сравним медь, какао, ко- жи, автомобили).

Отсюда необходимость "возвращения на рынок", необходимость некоторого восполнения запасов.

7. Биржевой "бум" является в значительной мере спекулятивным. Спекуляция взвинтила цены и обороты (например, по меди) вне всякого соответствия с фактом совершенно незначительного повышения производства и перспектив скромного сезонного оживления в США осенью.

8. Несоответствие этого спекулятивно взвинченного "бума" перспективам скромного и по всем данным "недружного" сезонного оживления делает неизбежным срыв этого "бума", определяет его временный преходящий характер. Частичное восполнение запасов, рестрикционные соглашения, организация общественных работ не могут приостано-

\* Текст доклада в деле отсутствует.

новить развития и углубления кризиса. Биржевой “бум” и сезонное оживление являются поэтому только преходящими моментами внутри фазы кризиса.

9. Перспектива некоторого сезонного оживления в США, начавшегося собственно уже во второй половине лета, небольшое повышение производства стали, меньшее падение производства автомобилей, чем ожидалось, относительно высокий уровень строительства, финансируемого государством, некоторое улучшение в производстве текстиля и обуви и т. д., при неизменно тяжелом положении по линии производства средств производства, вероятно, несколько смягчит неизбежную при прочих условиях резкость срыва биржевого “бума”.

10. Перспектива цен черных металлов складывается как понижающаяся (сравнив понижение цен на чугун и сталь в США, вынужденное понижение цен картелом). По биржевым товарам имеющийся высокий уровень цен не может быть сохранен; по большинству из них вероятно падение цен.

В силу приостановки падения производства в США (и вероятности некоторого осеннего оживления) уровень цен биржевых товаров, за небольшими исключениями (свинец, шерсть, джут, где это возможно), едва ли вернется в течении этого года к уровню мая—июня 1938 г. В этом также скажется влияние уже имеющихся рестрикционных соглашений (олово, каучук, в меньшей мере медь), внутренние противоречия которых за ближайший период времени еще не успеют найти внешнее выражение.

А. Манукян

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2041. Л. 30–32. Копия.

## № 113

### *Отчет 18-го главного управления Наркомата оборонной промышленности СССР о реализации договора технической помощи между наркоматом и фирмой “Берд Пистон Ринг”*

24 сентября 1938 г.

Договор с фирмой “Берд Пистон Ринг” (США, Ракфорд) заключен на техническую помощь по поршневым кольцам. Договор со стороны СССР подписан т. Чаусским.

Действие договора с 24 сентября 1937 г. по 24 сентября 1939 г.

Фирма “Берд Пистон Ринг” занимается изготовлением поршневых колец для автомобильной и тракторной промышленности США. Контрагентом с нашей стороны является завод № 20.

За время действия договора от фирмы получены комплекты чертежей по литейному производству, данные по холодной обработке колец и отчеты командированных на фирму товарищей.

Кроме этого, с фирмы были получены образцы формовочных земель и отливки поршневых колец. Этот материал подвергся на заводе

тщательному анализу. Этот анализ показал между прочим превосходство наших отечественных чугунов перед чугунами, употребляющимися фирмой “Берд Пистон Ринг”.

Литье на фирме “Берд Пистон Ринг” ведется из электропечей ковшами такой емкости, что диапазон температур при заливке составляет около 100°. Это положение было учтено на заводе № 20.

Здесь заливка организована из вагранки, так как считают, что ваграночная заливка может дать гораздо лучше результаты (между прочим фирма “Спарта”, поставляющая кольца фирме “Райт”, практикует заливку из вагранок). Сейчас на заводе проектируется установка, которая даст возможность производить заливку с капильником и без него. Это даст возможность расширить маневренность в этом направлении.

Завод считает, что техническая помощь дала положительные результаты, обогатила завод по литейному опыту и опыту холодной обработки колец. Особенно подчеркивается заимствованная у фирмы организация производства колец.

Дальнейшая реализация договора должна идти по линии стажировки специалистов завода у фирмы по линии практического изучения опыта ее, а также по линии изучения смежных фирм и фирм, изготовляющих номенклатуру завода № 20.

По договору мы должны получить от фирмы двух иноспециалистов (одного литейщика и одного формовщика).

Мнение главка и завода – отказаться от присылки этих людей.

Заводом совместно с бригадой наркома произведены основные работы по изготовлению колец.

Кроме того, много дано нового, что нежелательно показывать иноспециалистам.

В части материалов, которые надо было получить от фирмы, вопрос обстоит так, что весь материал получен (основной). Не получены формовочный станок и модели, купленные у фирмы и отгруженные в СССР.

Начальник 18 главного управления НК ОП Королев

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 9. Д. 16. Л. 18–19. Подлинник.

## № 114

### *Из предложений фирмы “Томас Эдисон” Амторгу по заключению договора о технической помощи на производство аккумуляторов*

4 октября 1938 г.

Фирма “Томас Эдисон” согласна представить техпомощь, станки, материалы и оборудование для производства аккумуляторов в Союзе за исключением положительных трубок и отрицательных кармашек. Фирма согласна продать техпомощь за умеренную цену. Мы далее согласны дискуссировать цены, а также те условия, которые бы обеспечи-

ли приобретение трубок и кармашек на определенный период времени. Если Советский Союз настаивает на приобретении секретов производства положительных трубок и отрицательных кармашек, то мы должны подчеркнуть, что эти секреты были получены и разработаны фирмой в течение длительного срока и дорогих исследований, что является нашей основой в конкуренции с другими фирмами. Мы не сможем достигнуть с Вами соглашения на продажу этих секретов до тех пор, пока не получим заверения от Советского Союза о том, что эти секреты целиком не будут известны одному лицу и что должно быть по возможности предусмотрено условие, при котором люди, знающие отдельные элементы данного секрета, не могли общаться между собой. Мы хотим подчеркнуть, что лицо или лица, обладающие этим секретом, могут продать его в Европе или в этой стране за очень большую сумму. Мы ни в коей мере не сомневаемся в хорошем намерении Советского Союза, также в преданности и честности абсолютного большинства его специалистов. Мы уверены, что в наших взаимных интересах может быть обеспечена взаимная работа между нами и руководителем Вашей промышленности для обеспечения вышеперечисленных условий сохранения секрета. Усилия, направленные на оказание техпомощи Германии в 1905 г., не привели к положительным результатам.

Установлено, что Германия не была в состоянии производить элементы, аналогичные эдисоновским, благодаря тому, что они предполагали, что они могут немедленно улучшить эдисоновский метод производства элементов. Мы можем гарантировать Советскому Союзу положительные результаты освоения техпомощи при условии, что Советский Союз будет строго придерживаться наших инструкций.

Тщательное химическое исследование сырья в соответствии с нашими спецификациями должно быть произведено для обеспечения качества массы элемента и электролита. Присутствие примеси в данном сырье может сделать данное сырье непригодным. Вне зависимости от исхода наших переговоров мы рекомендуем прислать нам образцы сырья в соответствии с нашими спецификациями\*.

После испытания образцов сырья мы Вам сообщим, что является годным и может быть использовано и что является негодным. Мы предполагаем нецелесообразным вести дальнейшие переговоры до получения результатов испытания Вашего сырья. Мы произведем испытание Вашего сырья и заключение бесплатно. После испытания сырья и обсуждения его результатов мы предложим Вам текст техпомощи с включением секрета производства положительных трубок и отрицательных кармашек или без такового.

Мы хотим подчеркнуть, что стоимость передачи секрета на производство положительных трубок и отрицательных кармашек составляет 1 млн долл., кроме стоимости остальной техпомощи, и в случае Вашего несогласия, мы считаем нецелесообразным вести дальнейшие пе-

\* Перечень спецификаций опущен.

реговоры по вопросу производства положительных трубок и отрицательных кармашек.

Вице-президент фирмы С.С. Вильямс

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2331. Л. 14–15. Копия. Перевод с англ.\*

## № 115

*Предложения фирмы “Пауль Г. Вагнер”  
наркому оборонной промышленности М.М. Кагановичу  
о закупке автоматических устройств  
для перезарядки пулеметов*

6 октября 1938 г.

По вопросу: автоматические устройства для перезарядки пулеметов.

Заинтересован ли Ваш авиационный отдел в получении полностью механизированного электрического зарядника для пулеметов? Под зарядником подразумевается механическое устройство, которое механически перезаряжает пулемет, переставший стрелять из-за недостатка или заедания зарядов.

Мы усовершенствовали такое приспособление, и оно работает с прекрасными результатами. Но насколько оно пригодно для Вас, трудно сказать, так как тайный характер вооружений сделал практически невозможным для нас получить определенные данные относительно типа и конструкции самолетных орудий, которые применяются Вами в настоящее время, а также относительно Вашего плана расположения орудий на самолетах и Вашего метода управления этими орудиями.

Все же в соответствии с общей тенденцией Вы, вероятно, устанавливаете все возрастающее количество пулеметов на Ваших самолетах снаружи на крыльях и в других местах, недостижимых и не видных пилоту. Такие пулеметы требуют автоматического устройства, чтобы они могли стрелять надлежащим образом. Считаясь с этой необходимостью, мы разработали систему перезарядки пулеметов, которая делает автоматически все то, что может сделать пилот при помощи ручных зарядных устройств.

Зарядное устройство, которое мы называем зарядником “Вагнера”, представляет собой фактически лишь силовое устройство зарядной системы “Вагнера”. Под зарядной системой подразумевается электропроводка вместе с необходимыми рабочими элементами, при помощи которых можно начать с одной точки контакта – спускового крючка и присоединить путем электричества любое количество зарядников и все же управлять ими таким образом, что они могут работать все одновременно или каждый в отдельности, независимо от остальных.

Наш зарядник сконструирован для 30-калиберного самолетного пулемета “Браунинг М1” и М2. Он устанавливается сбоку пулемета и

\* Оригинал см.: Там же Л. 16–17.

приводит в движение шпильку. Все данные по продолжительности цикла, расходуанию числа ампер, давлению в английских фунтах и т.д. относятся также к заряднику этого пулемета.

Обращаем Ваше внимание на конструктивные и рабочие особенности зарядной системы "Вагнера":

1. Зарядник очень легкий; он весит примерно 6 английских фунтов.  
2. Система полностью электрифицирована. Сам зарядник приводится в движение мотором и регулируется электричеством. Энергия подается радиобатареей.

3. Система полностью механизирована – пилот не может управлять ею вручную. Система присоединена электричеством к устройству для стрельбы. Если включить спусковой крючок, пулемет начнет стрелять и одновременно наэлектризовывает зарядники, которые находятся в полной готовности к возобновлению цикла сейчас же после остановки пулемета. Если пулемет перестает стрелять после первого цикла, его зарядник снова немедленно включает цикл и может продолжать включать циклы от трех до шести раз (регулируется), если пулемет все еще не стреляет. Возобновление стрельбы автоматически выводит зарядник из цикла.

4. Каждый зарядник расходует 2,5 А в течение того периода, когда спусковой крючок включен, и 25 А во время зарядки пулемета. Система проводки устроена таким образом, что все электрические приборы, присоединенные к пулемету, включая зарядник и соленоид, приводящий спусковой крючок, не могут расходовать больше чем 25 А одновременно.

5. Зарядник работает в течение 1,5 секунд, т.е. он автоматически включается, перезаряжает пулемет, и таковой стреляет в течение 1,5 секунд с момента прекращения стрельбы. Перезарядка вручную требует значительно больше времени.

6. Зарядник, после того как его включили, всегда заканчивает свой цикл работы, т.е. полностью перезаряжает пулемет, после чего принимает свое нормальное первоначальное положение.

7. Зарядник может зарядить любой или все пулеметы на земле или в воздухе до того, как начинают стрелять.

8. В случае заедания зарядник оказывает давление до 100 английских фунтов на шпильку и автоматически выбрасывается из цикла, если таковое давление недостаточно для освобождения.

9. Каждый зарядник автоматически выбрасывается из цикла при истощении запаса снарядов.

10. В систему "Вагнера" входят избирательные выключатели, которые могут включить или выключить одиночные пулеметы или группу пулеметов. В коробке с избирательным выключателем находятся сигнальные огни, которые видны пилоту.

11. Зарядник является приспособлением, которое совершенно не портит вида пулемета. К шпильке механизмы не присоединены.

12. Зарядник универсален, т. е. его можно установить справа или слева. Если он установлен справа, его можно переместить влево в течение 15 мин. и наоборот.

13. Все части можно легко и быстро заменить.

14. Можно оставить ручной зарядник при желании, но в этом нет необходимости.

Принцип зарядника "Вагнера" применим к любому пулемету, обладающему болтом с возвратно-поступательным движением, в особенности в тех случаях, когда шпилька выступает за пределы стенок пулемета (система "Браунинга"). Мы считаем, что наш принцип применим к пулемету любого типа, но не берем на себя заявлять это безоговорочно, не имея полных данных о конструкции пулеметов.

Зарядник "Вагнера" тщательно испытан на земле и в воздухе. Самолеты с многими пулеметами, причем эти пулеметы снабжены зарядниками "Вагнера", провели испытания по стрельбе в воздухе в течение нескольких часов. В результате смогли усовершенствовать эту систему до ее настоящего идеального состояния. Мы хотели бы обсудить результаты этих опытов более полно, но в настоящее время мы не свободны поступать так.

Наша фирма "Пауль Г. Вагнер К<sup>о</sup>", учрежденная в 1920 г., производит высококачественные механические части и изделия, многие из которых проданы авиационной промышленности. Мы можем представить соответствующие отзывы относительно нашей честности и надежности.

*РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 645. Л. 31–32. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.*

## № 116

### *Из отчета комиссии Главэкспрома о работе группы советских инженеров в США*

19 октября 1938 г.

В каждом Вашем письме Вы просите сообщать о работе комиссии, на их командированных товарищей об их жизни\*.

Сообщаю Вам по возможности подробно.

В настоящий момент общее число командированных в Америку на 19 октября 1938 г. составляет 29 человек:

в Кемдене – 17 человек,

в Гаррисоне – 10 человек,

в Роки-Пойнт – 2 человека\*\*.

В Кемдене и Гаррисоне, как Вам известно, имеются для нашей комиссии специальные комнаты со столами для наших работников.

В Кемдене в этой же комнате сидит представитель фирмы м-р Whitmore.

В Гаррисоне рядом с нашей комнатой находится м-р Spevak, с помощью которого организуется каждая встреча американцев с советскими инженерами. Практикой пребывания наших инженеров установилось, что большее время благодаря такой системе наши инженеры

\* Так в тексте.

\*\* Опушен список командированных.

находятся в офисе, а изучение техники базируется в основном на методе бесед, причем инициатива, активность в беседах принадлежит нашим инженерам, поскольку они задают вопросы.

Американские инженеры видят наших людей только как гостей, совсем не связанных с повседневной производственной работой цеха, лаборатории.

Американцы находятся в таком положении, что они ни в какой степени не отвечают за передачу технического опыта, а фирму это устраивает во всех отношениях.

1. Поэтому, чтобы ликвидировать эту ненормальность, я потребовал от фирмы выделения рабочих мест в цехах, в лабораториях для постоянного нахождения наших инженеров, с тем, чтобы американцы не видели в нас гостей, совершающих каждый раз экскурсию, а видели таких же работников, осваивающих американскую технику в процессе работы.

2. К каждому нашему инженеру, мастеру должен быть прикреплен по нашему выбору специалист-американец, который отвечал бы перед фирмой за качество технической помощи. Этот американец должен также проявлять инициативу, активность в технической помощи и за такой короткий промежуток времени не только показать свои текущие работы, но и ввести также в технику, в курс дела в своей области за пределами своей лаборатории, цеха.

3. Качество бесед характеризовало, что американцы материально не заинтересованы в этих беседах, т. е. отдельно работа с нашими инженерами не оплачивается. Мною заявлено фирме в лице т. Шванга, что за наши деньги они должны не формально, а по существу заинтересовать людей в передаче нам технического опыта. Фирма на мои официальные письма о требовании рабочих мест для наших людей прежде чем ответить, устроила свое совещание для обсуждения этого вопроса. Они мотивировали некоторую задержку тем, что они должны этот вопрос согласовать с постоянным агентом правительства, находящимся на производстве. Фирма была обеспокоена тем, что она не сможет контролировать место постоянного нахождения наших инженеров. По всем вопросам, затронутым выше, м-р Шванг (начальник производства в Кемдене) устроил совещание с присутствием начальника инженерного департамента м-ра Клемента, начальника производства кр. Карлсона. Из Гаррисона был вызван м-р Ванкери, где попросил меня разъяснить им мои требования.

Все требования, вышеизложенные мною, были изложены. В конце совещания м-р Шванг и Клемент заявили, что они все требования удовлетворят, т. е. для каждого нашего инженера будет выделено рабочее место, прикреплен инженер; будут созданы условия для непосредственного участия в производственной работе.

На другой же день, т. е. 23 сентября 1938 г. мы начали переселение наших людей в цеха, в лаборатории. Эту работу проделали в течение четырех дней.

Теперь, за исключением Шахновского и Керпелева, которые рабо-

тают по Вашему специальному заданию (переключатели, верниры\* и другое, все эти детали у "RCA" покупные, и поэтому они косвенно связаны с "RCA") и не имеют рабочих мест, все остальные люди, как в Кемдене, так и в Гаррисоне, имеют постоянные рабочие места и прикрепленных американских специалистов. Теперь, если тому или иному товарищу потребуется встреча с инженерами других цехов, то это осуществляется (в Кемдене) через производственного м-ра Конлога, специально выделенного для этого фирмой.

Для того чтобы рядовые инженеры американцы поняли, что мы от них хотим, мы организовали обед на 76 человек, где каждый советский инженер пригласил инженеров, мастеров, механиков кто с кем работает. В начале обеда мною была сказана речь на русском языке, которая затем была прочитана на английском языке (ранее подготовленная). Привожу выдержку для Вашего сведения:

«Мы знакомимся и изучаем американскую технику слабых токов потому, что считаем, что американская техника наиболее прогрессивная. Фирма "RCA Виктор" наиболее передовая фирма Америки, которая имеет хорошие кадры инженеров.

Но как идет освоение американской техники, как оказывается техническая помощь в этом вопросе? Наши инженеры, мастера, механики и т. д., приезжая в Америку, конечно, себя чувствуют не как дома – и страна новая и язык не родной – трудностей очень много. Мы обладаем штатом хороших переводчиков, но этого недостаточно. Чего же не хватает? Не хватает многого, но главное – инициативы, активной помощи с Вашей стороны. Американский инженер обычно привык к системе бесед, в которых он должен отвечать на вопросы, задаваемые русскими инженерами, – и только. Вы прекрасно знаете, что этого недостаточно. Наиболее эффективна наша работа будет тогда, когда активность будет с обеих сторон.

Мне бы хотелось, чтобы наши инженеры не знакомились, а изучали технику, организацию Вашей работы, принимая непосредственное участие во всех стадиях работы в лабораториях. Американский инженер, зная, что русский инженер приехал на короткое время, должен познакомиться, рассказать об американских новинках из своей и родственных областях. Рассказать о перспективах, ввести в русло своей техники.

Я по всем вопросам технической помощи беседовал с м-ром Швангом, с м-ром Клементом, присутствующими здесь на нашей встрече, в результате теперь почти каждый инженер, мастер имеет рабочие места, где он сможет непосредственно осваивать технику, к каждому русскому прикреплен американец, который передает свой опыт, помогает осваивать и изучать американскую технику. Формальные стороны уже выполнены, теперь остается живым людям совместно работать.

Я обращаюсь ко всем Вам с пожеланием понять друг друга, несмотря на разные языки, и установить тот деловой контакт и общий язык, который даст максимальную пользу в работе».

\* Видимо, имеется в виду верньер (совр. нониус) – вспомогательная шкала, при помощи которой, отсчитываются доли делений оси, шкалы измерительных приборов.



На этой встрече присутствовал уполномоченный НКОП т. Бутусов и начальник Техпромимпорта т. Бояр, которые тоже выступали в разрезе усиления техпомощи со стороны американцев.

Нужно сказать, что в результате этой встречи в цехах, в лабораториях картина резко изменилась.

Американцы теперь стали со своей стороны помогать, сообщая новинки, проявляя инициативу. Например, м-р Криге предложил свои услуги рассказать о новых методах обработки алюминия для наших специалистов с демонстрацией. Через 2 дня мы это провели в жизнь.

В лаборатории приемников, передатчиков установились очень хорошие деловые отношения. Яковлев приступил под руководством м-ра Шорта к конструированию малогабаритного 4-лампового приемника. Ему созданы все условия.

Теперь наши инженеры приходят на работу в одно время с американцами в цеха – 7 [час.] 30 утра, в лаборатории – в 8 час. утра.

Бобров приступил к изготовлению самого сложного штампа в “RCA” – штамп для изготовления лепестков. Этот штамп стоит около 1 тыс. долл., нам он обойдется 40 долл. – только стоимость материала. Инструмент стоимостью в 102 долл. фирма представила для пользования Боброву и Кузьмину бесплатно. Изготовление штампа и полный на него отчет Бобров закончит к 1 ноября сего года.

Степанов работал на всех намоточных станках в цехе конторных катушек. Изготовил 4 тыс. различных катушек. Все эти катушки были пропущены через технический контроль, забраковано всего 6 катушек. В настоящий момент Степанов успешно работает в цехе трансформаторов...\*

М. Петелин

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2330. Л. 8–12. Копия.

## № 117

*Из отчета инженера М.А. Журавлева о командировке в США*

20 октября 1938 г.

### Вводная часть

Выезжая из СССР, нам с инженером Баскаковым из Москвы было дано точное указание, что мы должны делать по приезду в Америку до приезда председателя комиссии.

Прибыли мы в Америку 7 марта 1938 г. и тут же явились к нашему уполномоченному НКОП т. Бутусову, доложили о нашем задании, где\*\* он с нами согласился, и мы приступили к своей основной работе, подготовке материала и изучения каталогов и на каких фирмах мы можем заказать оборудование для наших изделий. И по приезде председателя комиссии могли сразу приступить к реализации наших заказов, не

\* Далее опущен календарный план работ специалистов. См.: РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2330. Л. 14–28.

\*\* Здесь и далее сохранен стиль автора доклада.

теряя времени. Нами наше задание было выполнено, и где мы весь материал, касающийся нашего оборудования, подобрали и отослали в Москву 14 апреля 1938 г. После этого мы решили с т. Бутусовым послать телеграмму в Москву, когда будет председатель комиссии и что нам делать до приезда его. Москва ответила, что председатель оформляется, ждите, тогда мы с т. Баскаковым стали просить, чтобы нас послали временно на приемку оборудования для других главков, до приезда председателя. Тов. Бутусов дал согласие временно послать нас на приемку. Я выехал на приемку оборудования в город Ракфорд штат Иллинойс и где там проработал как инспектор с 22 апреля до 18 сентября 1938 г. и где мною было принято 55 единиц у разных фирм. Список фирм дан в моем отчете\*. А с 18 сентября по 8 октября я с т. Баскаковым объезжал заводы, которые изготовляют станки для наших изделий. Весь тот материал, который нами подобран, также отсылается в Москву 20 сентября 1938 г.

Приемка оборудования и трудности,  
с которыми я встретился на работе

После того, как мы с Баскаковым подобрали материал фирм и отослали в Москву, я приступил к приемке оборудования. Первое время с инспектором т. Красавиным, а с 11 мая я стал принимать один. Фирмы за мной были закреплены, я принял у фирмы “Гишальт” револьверные станки, модель № 4 и\*\*

У фирмы “Ингерсолл” фрезерные станки модели 36” × 30” × 6; 48” × 48” × 12; 30” × 13” × 11. У фирмы “Барнес Дрил” принимал сверльно-расточные станки и горизонтально-вертикальные хонинги\*\*\*.

У фирмы “Сандстрен” многошпиндельные токарные станки и заточные для заточки резцов.

У фирмы “Андерсон” – шабровочные станки.

У фирмы “Ракфорд” – продольно-строгательные, модель 48” × 48” × 14”.

У фирмы “Фостер” – токарно-револьверные автоматы 2Р.

У фирмы “Матисон” – станки шлифовальные 12” × 60, 16” × 72”.

У фирмы “Джон Барнес” – боринг и хонинг, а также принимал запасные части к станкам у фирм “Ингерсолл Гишальт”.

В большинстве из перечисленных фирм при приемке оборудования возникли недоразумения вплоть до отказа в приемке, в особенности у фирмы “Джон Барнес” и “Барнес Дрил”, где допуска, предъявленные фирмой, не удовлетворяют нашим требованиям, а в заказе о допусках не ограничены, в чертежах не указано даже о допуске на изготовление изделия, или были случаи, когда при выдаче фирме заказов выяснялась масса изменений и добавлений, о чем инспектор даже не знает, потому что при выезде на приемку у инспекторов имеются на руках старые на-

\* Список фирм в деле не обнаружен.

\*\* Так в тексте.

\*\*\* Хонингование – отделочная обработка поверхностей мелкозернистыми, абразивными брусками.

ряды, и только узнаешь изменения во время приемки у фирмы, вина, конечно, Амторга в лице старшего инспектора т. Винникова, который не следит за правильностью выдаваемых копий нарядов инспекторам. Видно по всему, что эта работа еще плохо налажена, или были следующие случаи, когда большинство станков принималось со специальной наладкой, при этом отсутствовали детали, приходилось изготавливать подобные образцы непосредственно у фирмы, или были детали, но бракованные, их нельзя было использовать, это осложняло приемку оборудования и оттягивало сроки и порождало споры с представителями фирм.

Мне кажется, что в дальнейшем нам необходимо изжить все эти ненормальности и для этого нужно будет сделать следующее:

1. При выдаче фирмам заказов нужно указать и перечислить все особенности этого вида станка.

2. Разобрать и указать в наряде нормы точности изготавливаемого станка.

3. Нужно прилагать при выдаче наряда для приемки инспектору чертежи изделия и технические условия.

4. Своевременно посылать образцы изделия для проверки станка на производительность и точность изготовления изделий деталей. При наличии таких требований, обусловленных в заказе, работа инспекторов будет гораздо лучше и авторитетней перед фирмой.

При приемке инспектирования и приемке оборудования были случаи, когда фирма заявляла, что раньше инспектора Амторга принимали оборудование и никаких замечаний не было, а вы сейчас придираетесь и бракуете хорошие станки, такое заявление было со стороны фирмы "Джон Барнес" и "Барнес Дрилл". Это еще раз доказывает, что у инспекторов нет твердых требований и нет знания нормы точности, которая не указана в заказах. Ниже прилагаю перечень принятого мною оборудования у фирм, у которых я принимал...\*

#### Качество, предъявленное мне со стороны фирмы

Предъявленное мне к приемке оборудование среднего качества. За время моей приемки почти не было такого случая, где я от фирмы принял готовый станок с первого раза, кроме указанных фирм, как "Гишольд" и "Ингерсолл", которые делают хорошую подготовку к сдаче того или другого станка, где эти фирмы вызывают инспектора, тогда когда станок совсем готов и обкатан и принят инспектором фирмы с полным анализом. Плохо обстоит дело с подготовкой сдачи станков у фирмы "Джон Барнес" и "Барнес Дрилл", где предъявленные станки, как правило, бракуются по несколько раз лишь потому, что представители фирмы неподготовленные станки предъявляют к приемке, и подчистую президент фирмы об этом не знает, и что при каждом разе приходится дело доводить до президента, чтобы разрешить тот или другой вопрос в техническом порядке.

Станки свои фирмы по конструкции делают неплохие, как боринг и хонинги работают от гидравлической подачи. Но сборка и отделка

станков делается небрежно. Это объясняется тем, что у фирмы мало-квалифицированные рабочие, из-за малого заработка рабочие не могут давать хорошего качества станков, а цеховая администрация старается сдать негодное оборудование, скрывая все дефекты от наших инспекторов, но когда начинаю браковать станки, то они упорно заявляют, что станки хорошие, мы все время делаем также, и другие инспектора Амторга у нас принимали и лучше сделать не можем. Но когда им станешь указывать на те дефекты, которые ты обнаружишь чисто практически, то фирма с большим недовольством принимает твои замечания, а все-таки доказывая свое.

Я считаю, что при приемке на фирме оборудования нужно иметь твердую установку, как принимать оборудование или браковать путем технических данных. Фирме нужно доказать, что ты хорошо знаешь и разбираешься во всех технических вопросах данного оборудования. И тогда только фирма будет уважать данного инспектора, принимающего оборудование, и выполнять все его законные требования. У меня были такие случаи у фирмы "Джон Барнес", где предъявили мне двухшпиндельный расточный станок для блоков, зная заранее, что станок сделан не по чертежам, думая, что при приемке его не обратят внимания, но когда я стал сперва принимать станок на ходу и где обнаружил ненормальный нагрев подшипников шпинделей, что им я и указал на ненормальность, мне стали доказывать, что это от кожаных манжет сальника. Тогда я предложил разобрать и посмотреть отчего — от смазки или от сальника. При разборке обнаружено, что трубочки, которые должны смазывать шпинделя, были засорены, и после прочистки станок стал работать нормально. При проверке борштангов пришлось также забраковать две скалки, где они были поставлены с большим эллипсом, и при работе расточки могло бы получиться дробление. Скалки были изготовлены неправильно, т. е. фирма взяла калиброванную болванку и шлифовала верх, но следы грани и эллипса остались, что фирме пришлось делать новые борштанги. У этого же станка был забракован кондуктор для крепления детали, где установочная база пальца была снесена с центра на 4,3 мм. Представители фирмы стали доказывать, что кондуктор сделан по чертежу правильно, но что имеется у них чертеж. Но когда я потребовал наш чертеж изделия, то там мы нашли ошибку против чертежа фирмы. Это объясняется тем, что когда технический отдел сделал чертеж для цеха, то неправильно поставил размер центральной линии бабышки, что и ввело в заблуждение инспектора данной фирмы, который по своему чертежу принял правильно. Кондуктор пришлось забраковать окончательно, и фирме нужно было делать новый, и где сроки сдачи были оттянуты на один месяц.

При приемке 17 станков борингов и хонингов у этой же фирмы дело доходило вплоть до останова сборки станков. При проверке отдельных деталей станка мною были забракованы 17 шт. ведущих валиков, где фирма сделала валики меньше размером по чертежу на 0,001" и где шариковые подшипники просто легко надеваются на валики без всяких усилий. Мною было написано старшему инспектору т. Винникову, где ответа от него не получил, и мне пришлось разрешить вопрос

\* Опушен перечень оборудования.

самому. Чтоб все валы отхромировать и пустить в сборку, также были забракованы насосы для охлаждения, где во время их работы давали большой шум, что фирма также обещала их заменить новыми.

Закончив приемку отдельных деталей, я приступил к приемке готовых станков где тут сталкивался с массовыми дефектами, как плохая работа гидравлики, биение шпинделей, замена новых шлангов, которые были поставлены конструктивно неправильно, где при работе передней бабки шланга пригибается и отвертывается в соединениях, что влечет к скорому износу бронзовой гайки. Мною было предложено поставить шарнирное соединение системы Гуга, что было и сделано. Но все эти ненормальности еще раз доказывают, что фирма “Джон-Барнес” небрежно делает сборку, что об этом мною писалось несколько раз т. Винникову и т. Карану, но видно плохо нажимали на фирму в смысле изготовления и сдачи высококачественного оборудования и сдачи в точные сроки.

На фирме “Барнес Дрилл” мне также приходилось принимать готовое оборудование, где здесь тоже ведут небрежно подготовку к сдаче станков и где приходится также неоднократно возвращать обратно на переделку по несколько раз, и задержка сроков из-за этого затягивалась месяцами. Можно взять несколько примеров, как, например, по заказу 064/06276 станок должен быть готов к сдаче в марте сего года, а ввиду плохой сборки браковался несколько раз, был только принят в сентябре. Второй станок по заказу 064/06600 и 064/06601 должен быть сдан в марте сего года, а [из-]за неоднократной переделки был закончен к приемке в августе сего года. Можно судить по тому, что данная фирма не интересуется нашими заказами, хотя только и делает станки для нашего Союза. Когда станок бракуешь и им говоришь те дефекты, которые нужно исправить, то придя после этого, фирма заявляет, что станок исправлен, и ты видишь, что станок как был так и остался, покрыт даже пылью, и окольным путем узнаешь, что с ним фирма ничего не делала и не будет делать, считая, что нам станок нужен и его все равно примут. Потому что с фирмы не берут пени за просроченное время. На это нужно обратить внимание и требовать с фирм точные сроки заказчика. Из всех фирм по сдаче станков могут быть примерные, как фирма “Гишольт” и “Ингерсолл”, где подготовка к сдаче станков идет очень хорошая, там дефектов никаких не обнаружишь, и фирма неготовых станков не сдает к приемке, пока не проверит их инспектор, и сдача станков идет ниже предела допусков, которые поставлены фирмой. Монтаж и отделка станков очень хорошая.

#### Качество заказного оборудования

Принимая станки у фирм, я видел, что некоторые модели и типы станков нами заказаны не вполне продуманно. Вертикально четырехшпиндельные станки для расточки цилиндров у фирмы “Джон Барнес” не являются современными. Станки были хороши пять лет тому назад, а теперь они устарели, и так работать на них некультурно. Станки сделаны верно с новыми зажимами изделия, т. е. плиматически, но поднимать и снимать изделие, которое весит каждое 20 кг, это недопустимо,

что вся вспомогательная работа – поднять и снять идет вручную и так неудобно, что рабочего нужно подбирать сильного и большого роста, когда можно было бы спроектировать небольшой подъемник от пневматики или гидравлики. У фирмы “Сундстрен” был заказан заточный станок для заточки резцов модели 1971 тоже старой конструкции, где такие станки у нас в Союзе делают не хуже, лучше и дешевле, и за чужун платить золотом – это преступление.

Фирма “Барнес Дрилл”. Заказан вертикальный хонинг одношпиндельный и к нему кондуктор, который спроектирован, и дан чертеж, также неудачен, что зажим изделия, т. е. втулка пальца сделана на четном слове, и, конечно, долго работать такой кондуктор не будет, и я считаю, все те ошибки по заказу 1937 г. нужно будет учесть и при новых заказах надо лучше продумать в выборе оборудования, какой фирме можно будет заказать и какая фирма делает современное и точное оборудование и выполняет в срок. И тогда только давать фирме заказы с установкой точного срока.

#### Краткая характеристика фирм

Работая в качестве приемщика оборудования, мне пришлось объехать несколько станкостроительных фирм Америки и бегло наблюдать за работой этих фирм. При посещении фирм всегда, в первую очередь, бросалось в глаза помещение завода, парк оборудования, и чистота помещения и разные приспособления, применяемые фирмами. Из всех виденных мною заводов я считаю самыми образцовыми это фирмы “Гишольт”, “Ингерсолл” по своей организованности и плановости в работе. Ко второй группе я бы отнес заводы “Сундстрен”, “Рокфорд”, “Малине туль К”, “Фостор”, “Кинсбург”. К третьей группе я отношу фирмы, как “Джон Барнес”, “Барнес Дрил”, “Андерсон” и “Маттисон”. На всех фирмах исключительно имеются нехватки измерительного инструмента, в собственности, когда станок имеет наладку. Все заводы, мною виденные, имеют каменное здание с металлическим перекрытием и колоннами, что дает им возможность иметь широкое развитие кранового хозяйства. Оборудование фирмы, как у “Ингерсолла”, “Гишольт” и “Рокфорда”, имеют современное, т.е. за последние пять лет. Оборудование других фирм имеет средний срок службы не менее 15–20 лет. Но это им не мешает выполнять заказы всех моделей станков, которые они выпускают. Все фирмы капитальный ремонт отдают на специальные заводы. Средний и текущий ремонт станков и капитальный, выпускаемый самой фирмой, делают сами...\*

М. Журавлев

РГАЭ. Ф. 7516. Оп. 2. Д. 131. Л. 2–15. Подлинник.

\* Опущен текст о технических характеристиках американского оборудования.

*Письмо Амторга во Всесоюзное объединение Машиноимпорт  
об использовании американских рабочих чертежей  
для организации производства оборудования в СССР*

27 октября 1938 г.

Не подлежит оглашению.

Мы считаем, что одним из основных вопросов переноса американской техники в Союз является получение рабочих чертежей на закупаемое оборудование. В прошлом году мы выдали огромное количество заказов на электропечи, электросварочные машины и иное электрическое оборудование с получением детальных рабочих чертежей. Часть этих заказов впоследствии дублировалась.

В прошлом году мы Вам давали специальные телеграммы, в которых указывали на необходимость использования рабочих чертежей. В прошлогоднем отчете т. Рубанова подробно заострялся вопрос о необходимости немедленной передачи всех рабочих чертежей нашим электромашиностроительным заводам по электросварочным машинам и электропечам заводу "Электрик", электропечам "Уралэлектромашина" и другим заводам. Мы также обращали Ваше внимание, что в процессе освоения этого оборудования, безусловно, появится ряд конструктивных вопросов и вопросов, связанных с технологией производства. Мы просили Вас связать нас непосредственно с этими заводами с тем, чтобы добиться внедрения этого нового оборудования в нашу социалистическую промышленность и тем самым освободиться от иностранной зависимости и импорта. Но никаких ответов мы от Вас не получили. В то время было чрезвычайно легко получить необходимую добавочную информацию от американских фирм для наших заводов, осваивающих данное оборудование.

Майской почтой мы к Вам опять обратились с просьбой поставить нас в известность, что же в конце концов делается с нашими чертежами, чем мы можем Вам помочь и когда, наконец, этот важный вопрос, имеющий политическое значение, найдет свое положительное разрешение, но, к величайшему сожалению, мы и на это письмо никакого ответа не получили. 23 июня 1938 г. мы вынуждены были вновь обратиться к Вам по этому вопросу, где просили Вас лично заняться этим вопросом и обратной почтой дать нам исчерпывающие ответы на поставленные вопросы, но ответа опять не последовало. И только, наконец, в письме от 21 августа сего года т. Данцигер нам ответил следующее: "Что же касается п. 5 Вашего письма, то мы не сумели определить, где находятся рабочие чертежи электропечей и электросварочных машин и в связи с какими заказами эти чертежи получались. Мы вынуждены просить Вам вторично указать номера заказов, требуемые нам для быстрого нахождения упоминаемых Вами чертежей". Мы считаем такое отношение к такому важному мероприятию абсолютно недопустимым. Просим Вашего немедленного личного вмешательства в это дело и обратной почтой дать нам конкретный исчерпывающий

ответ, что же сделано по внедрению этих чертежей в производство, какие заводы конкретно этим занимаются и какую дополнительную помощь мы должны этим заводам оказать. Мы считаем, что Вам необходимо уделить внимание на использование всех рабочих чертежей, которые мы получаем по ряду оборудования и о которых Вы можете судить по заказам.

При сем прилагаем, согласно Вашей просьбе, номера заказов на электрооборудование, по которым Вам были посланы рабочие чертежи с указанием фирм, спецификаций оборудования и маркировки\*.

Начальник экспортного управления Амторга В. Богдан  
Руководитель электрогруппы отдела Машиноимпорта Амторга  
О. Рубанов

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2331. Л. 6-7. Подлинник.

№ 119

*Сводный отчет отделов  
о деятельности импортного управления Амторга  
за три квартала 1938 г.*

2-4 ноября 1938 г.\*\*

I. Нефтеэкспорт

1. Количество и цены

Всего в текущем году продано 148 тыс. т нефтепродуктов (из которых: керосина - 94 тыс. т, мазута - 43 тыс. т, газойля - 10 тыс. т и смазочных масел - 1 тыс. т) против 185 т в 1937 г., т.е. сокращение на 19,7%.

За указанные количества нефтепродуктов выручено соответственно 1845 тыс. долл. и 2610 тыс. долл., т.е. валютная выручка уменьшилась на 29,3%.

По керосину средневырученная цена равнялась 14,53 долл. за 1 т против 16,62 долл. за 1 т в прошлом году, т.е. снижение на 12,6% в цене. Следует отметить, что средняя гольфинская цена в прошлом году равнялась 16,53 долл., а в текущем году 14,16 долл., т.е. снижение гольфинской цены на 14,4%. Таким образом, наше процентное снижение в цене (12,6%) меньше падения гольфинской цены. Румынская средняя цена в прошлом году равнялась 18,25 долл. за 1 т, а в текущем году 14,84 долл. за 1 т, т.е. снижение средней румынской цены на 19,6%.

Средневырученная цена по мазуту в 1937 г. составляла 7,50 долл. за 1 т, в текущем году 7,16 долл., т.е. снижение на 4,5%, между тем как гольфинская цена на мазут в этом году была 4,80 долл. против 6,20 долл. в прошлом году, т.е. снижение на 22,5%. Румынская же цена на мазут в прошлом году составляла 10,31 долл. за т, в этом году 9,17 долл. за 1 т, т.е. среднее снижение румынской цены составляет 11%.

\* Приложение не публикуется. См.: РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2331. Л. 8-12.

\*\* Даты составления отчетов разными отделами.

Средневыврученная цена за газойль в этом году равнялась 13,68 долл. за 1 т (в прошлом году газойль не продавался). Средняя гольфинская цена на газойль в прошлом году была 13 долл., а в этом году гольфинская цена была 11,91 долл., т.е. падение на 8%. Средняя румынская цена на газойль составляла 16,61 долл. за 1 т, а в этом году 13,85 долл. за 1 т, т.е. снижение на 16,5%. Таким образом, вырученная нами цена в 13,68 долл. значительно выше средней гольфинской цены на газойль в этом году (на 1,77 долл.) и почти вплотную подходит к средней румынской цене на газойль в этом году, а именно всего на 17 ц. меньше.

Следует отметить, что проданные в этом году 82 тыс. т керосина (остальные 12 тыс. представляют собою продажи прошлого года, перешедшие на текущий год) были оформлены пятью сделками:

- 1) Сокони – 11 тыс. т по цене гольф;
- 2) Стандарту – 15 тыс. т по цене гольф;
- 3) Сокони – 12 тыс. т по румынской цене;
- 4) Сокони – 25 тыс. т по румынской цене, но не свыше 1 долл. цены гольф и
- 5) Сокони – 11 тыс. т по румынской цене минус 5%, но не свыше 1 долл. цены гольф.

## 2. Наши покупки бензина

В текущем году закуплено 181 тыс. т бензина для Дальнего Востока (130 тыс. т от Сокаля и 51 тыс. т от Сокони) против 179 тыс. т, закупленных исключительно у Сокаля в прошлом году. В связи с различным способом определения цены наших закупок от Сокаля и Сокони (у Сокони 1/4 ц. против гольфа за галлон; у Сокаля 1/8 ц. с цены и 1/8 ц. через фрахт) для сравнения с прошлым годом надо брать цену фоб. Исходя из цены фоб, мы видим, что мы в 1938 г. заплатили за 181 тыс. т 2916 тыс. долл., т. е. в среднем 16,12 долл. за т, в то время как в прошлом году за 179 тыс. т мы заплатили 3694 тыс. долл., т. е. в среднем 20,58 долл. за 1 т. Таким образом, в этом году мы платили за галлон на 20% ниже.

## 3. Перспективы на 1939 г.

а) По керосину. Сейчас ведутся переговоры с Сокони по керосину на 1939 г. Наше предложение 70 тыс. т керосина по румынской цене, но не выше и не ниже 1 долл., в сравнении с ценой гольф; контрпредложение Сокони 55 тыс. т керосина по румынской цене минус 5%, но не выше 1 долл. цены гольф. Иначе говоря, Сокони настаивает на формуле цены по последней нашей продаже в текущем году. Сокони мотивирует свою позицию тем, что фактически в Румынии все продажи керосина производятся со скидкой, причем минимальная скидка это 5%.

До сих пор ответа из Москвы на контрпредложение Сокони мы не имеем, так как, очевидно, еще с промышленностью согласовываются вопросы о контингентах на 1939 г. Необходимо скорей добиться этих контингентов, так как Сокони настаивает на окончании переговоров и на заключении договоров как можно скорей.

б) Стандарт заявки на Индию не делал, так как у него имеется соглашение с картелью, из-за которого нам не удалось ничего продать

Стандарту в этом году, если не считать 15 тыс. т, которые они взяли не на Индию, а на Египет. Однако необходимо проявить инициативу и предъявить требование к Стандарту на 100 тыс. т керосина на Индию в 1939 г.

в) По мазуту на 1939 г. имеется требование Сокони на 12 тыс. т по твердой цене в 23 шиллинга за 1 т. Наше же предложение 9 тыс. т по цене гольф + 1,70 долл. Нужно отметить, что выручаемые нами цены за мазут вообще выше гольфинской цены, хотя ниже румынских цен. В частности, цены, выручаемые нами за мазут ойл в 1938 г., были выше среднеарифметической гольфинской и румынской цен. Сокони согласен платить нам выше гольфинской цены и в 1939 г., но не фиксировать дифференциал в 1,70 долл., как этого требует Союзнефтеэкспорт, так как считает, что такой дифференциал является чрезмерным. Предлагаемая Сокони цена в 23 шиллинга или 5,50 долл. на настоящий день выше существующей гольфинской цены на 1,50 долл. (теперешняя гольфинская цена 4 долл.). Другими словами, Сокони согласен платить премию за наш мазут при теперешнем низком уровне цены гольф, но не согласен платить разницу в 1,70 долл., ежели цена гольф за мазут будет 6 долл. за 1 т.

г) Газойль. Требование Сокони на 1939 г. – это 20 тыс. т газойля по румынской цене минус 5%. Наше же предложение – это 16 тыс. т газойля цена гольф + 2,50 долл. за 1 т.

д) Смазочные масла. В этом году Союзнефтеэкспорт нажимал на нас в смысле продажи смазочных масел. Нужно отметить, что рынка в США смазочных масел нет, за исключением так называемого русско-медицинского масла, потребителем которого является “Атлантик”. Потребность “Атлантика”, примерно, исчисляется в 2 тыс. т в год. Ввиду того, что они имели значительные запасы в прошлом году, нам удалось продать только 1 тыс. т во вторую половину 1938 г.

е) Парафин. Имеется возможность продать 10 тыс. т парафина на Мексику, однако при неприменном условии, если мы одновременно будем отпускать им тетраэтиловую жидкость, в которой они особо нуждаются. Цена, предлагаемая мексиканцами за парафин, будет выше той цены, по которой намечается соглашение с картелем в Лондоне.

## II. Промэкспорт

Глицерин. В течение всего года была падающая конъюнктура. Котировочные цены в начале года 11,25 ц. за фунт; в конце сентября 9,5 ц. за фунт; в конце октября упали еще на 0,5 ц. В течении всего года писали Промэкспорту, настаивая на ранних запородах всех количеств. Промэкспорт опаздывал с предложениями.

Сделки в течении года по глицерину:

Дю-Понт	600 метр. т по	8,7 ц. за фунт	12 апреля 1938 г.
Дю-Понт	300 метр. т по	8 ц. за фунт	8 июня 1938 г.
Дю-Понт	350/400 метр. т по	7 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> ц. за фунт	23 июня 1938 г.
Армор	200 метр. т по	8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> ц. за фунт	26 июля 1938 г.
Дю-Понт	500 метр. т по	7 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> ц. за фунт	28 октября 1938 г.

По последней сделке следует особо заметить, что 30 сентября мы сообщили Промэкспорту, что не можем получить 7,75 ц. за фунт сиф

Филадельфия и указывали, что конъюнктура ухудшается. Промэкспорт 3 октября требовал добиться 8,25 ц. за фунт сиф Нью-Йорк. Рынок продолжал ухудшаться. 19 октября после более чем двухнедельного молчания Промэкспорт предложил 500 т по 7,75 ц. за фунт, но получить эту цену уже было невозможно. 26 октября Промэкспорт согласился на сделку в 7,25 ц. за фунт. В этот момент это была уже максимально достижимая цена. Однако если бы Промэкспорт согласился с нашим предложением от 30 сентября, мы бы продали последние 500 т по 7,75 ц.

Драгоценные камни. Первая пробная партия изумрудов и бриллиантов оказалась неудачной: изумруды слишком светлые и совершенно низкого стандарта; бриллианты желтоватого цвета и старой гранки.

Союзпромэкспорт выставил в инвойсах\* завышенную цену в 7500 долл.; мы, по своему усмотрению, заявили на таможне 6880 долл.; таможня приняла эту цену без всяких замечаний; пошлина была уплачена с 6880 долл.

Изумруды были предложены целому ряду фирм. Самое лучшее предложение со стороны фирм было 4500 долл. за изумруды и бриллианты вместе. Пытаемся добиться хотя бы 5 тыс. долл.

Таким образом, первая пробная партия, которая должна была быть образцом для привлечения фирм в Союз за покупкой наших драгоценных камней, не была правильно подготовлена.

Креозотовое\*\* масло. Первый танкер креозота продан "Ассошиэтед Металс энд Минералс Корпорэйшн" 28 июля по 62 шиллинга за метро-тонну фоб Новороссийск с гарантией удельного веса 1,03. В этой сделке, как показали дальнейшие исследования, имела место недовыручка в цене. В начале переговоров о запородаже танкера креозота нам удалось добиться цены 90 шиллингов за метро-тонну сиф Нью-Йорк, что и было сообщено Промэкспорту: Промэкспорт желал во что бы то ни стало продать на условиях фоб Новороссийск и предложил нам продать креозот по 60 шиллингов метро-тонна фоб Новороссийск. Мы не имели точной информации о стоимости фрахта, тем не менее разрыв между ценой сиф и фоб показался нам весьма значительным, и мы запросили Промэкспорт о том, как он калькулировал цену фоб 60 шиллингов.

Промэкспорт настаивал на продаже в 60 шиллингов фоб Новороссийск. Нам удалось повысить эту сумму до 62 шиллингов, по которой сделка и была совершена на первый танкер креозота. Дальнейшие исследования показали, что цена фоб была рассчитана неправильно, так как стоимость фрахта составила почти только половину этой разницы. Сделка показала, что в тот момент Промэкспорт не знал фрахтового рынка; мы со своей стороны также не знали этого рынка и не проявили достаточной настойчивости в отношении Промэкспорта.

\* Инвойс – счет, выписываемый продавцом на имя покупателя после заказа товара покупателем, содержащий сведения о продаваемом товаре и цене продажи. Является основанием для оплаты, расчетов.

\*\* Креозот – маслянистая жидкость, получаемая пиролизом древесины. Применяется для предотвращения гниения изделий из древесины. Очищенный креозот – антисептик в медицине.

Второй танкер продан 14 октября по цене 70 шиллингов метро-тонна фоб Новороссийск.

Магnezит\*. В начале года была возможность запородаж магnezита, тем не менее Промэкспорт, несмотря на ряд требований, предложил магnezит только в апреле месяце, когда уже не было возможности запородаж, при этом запросил непостижимую в тот момент цену в 29 долл. за метро-тонну. В течение ряда месяцев Промэкспорт сам убедился по части цены, снизив ее к сентябрю месяцу до 21 долл. за тонну, что и дало нам возможность в конце сентября месяца и в начале октября месяца сделать две небольшие запородажи всего 240 т по цене 21,27 долл. за метро-тонну фоб вагон Филадельфия.

В настоящее время условия на рынке по магnezиту остаются весьма тяжелыми. Количество в 500–1000 т продать невозможно, так как потребители магnezита имеют таковой в достаточном количестве. Тем не менее имеется возможность запородажи больших количеств на будущий год. Так, например, мы могли предложить "Гарбизон Уокер Компани" 5 тыс. т обожженного магnezита по цене около 20,5 сиф с условием начала поставок во II квартале 1939 г., причем не исключена возможность, что мы могли бы добиться, чтобы покупатель взял в I квартале около 500 т.

Калиевая селитра\*\*. Промедление с реализацией дополнительных количеств калиевой селитры было вызвано тем, что проданные две пробные партии по 20 т "Дилленс Клипштейн и Бэйкер Компани" Промэкспортом были доставлены с большим запозданием. Согласно договорам эти две партии должны были быть доставлены в конце июля – начале августа; на самом же деле они прибыли в сентябре месяце. После ознакомления с качеством калиевой селитры в конце октября месяца мы получили дополнительный заказ от "Клипштейн" на 20 т, надеемся получить новые заказы от других фирм в скором времени. Анализ образца от партии селитры, доставленной "Бэйкер", показал наличие повышенного количества хлористого натрия и некоторый нерастворимый остаток. Это является некоторой задержкой с выдачей новых заказов "Бэйкером". Промэкспорту надлежит при отгрузках калиевой селитры следить за качеством тары и производить отгрузки своевременно.

### III. Углеэкспорт

#### 1. О недочетах в работе Углеэкспорта

Считаю большой ошибкой, имевший место последнее время, факт предложения нашего советского марганца не только через Амторг, но даже без его ведома через голландскую фирму.

Голландская фирма последние две недели засыпала всех производителей стали предложениями нашего кавказского марганца по ценам 25 ц. Когда нам об этом стало известно, мы, не имея никаких сообще-

\* Магnezит – 1) минерал карбонатов, 2) кристаллическая горная порода – сырье для химической, керамической, бумажной и другой промышленности.

\*\* Калиевая селитра – двойное комплексное удобрение для различных почв.

ний об этом из Москвы, пытались дезавуировать эти предложения, однако это оказалось фактом, и мы очутились в неловком положении. Кроме этого, голландская фирма действовала через комиссионеров, абсолютно не имеющих никакой известности и доверия на американском рынке (м-р Дрункер в Бронксе – мелкий торговец скрапом и др.). Пока, как нам известно, голландцы не продали ни одной тонны марганца, но привели к тому, что все фирмы, получившие эти предложения, заявили нам, что они теперь знают действительную цену нашего марганца и полагают, что эта цена колеблется от 22–23 ц., так как не без основания полагают, что комиссионеры, предлагающие по 25 ц., работают не без получения комиссионных, которые они ориентировочно считают в размере 1–2 ц. за единицу. Считаю, что повторение подобных фактов в будущем является безусловно вредным для дела, подрывающим авторитет Амторга, представителя СССР, а также дезорганизует его работу по распределению марганца. Полагаю, что последний факт с голландцами будет иметь еще свои чрезвычайно неблагоприятные последствия после возвращения нашего основного комиссионера м-ра Бока, работа которого по распространению нашего марганца этим фактом, безусловно, будет подорвана.

#### 2. По вопросу о качестве

Средний анализ 1937 г. 51.544%. Средний анализ марганца в 1938 г. дал 51.320% при гарантийном минимуме 51.5%, что привело к уплате убытков около 14 тыс. долл. Об этом уже писалось неоднократно, и это необходимо только еще раз повторить.

Необходимо серьезно взяться за упорядочение постановки анализа марганца в Потти, так как имеются весьма существенные разрывы между анализами, производимыми в Потти, и анализами, производимыми в Америке. Для примера:

Название парохода	Анализ в Потти	Приемочный анализ в США
1. Б. Элджин	51.18	51.491 (+)
2. Найанца	50.70	51.274 (+)
3. Дерримор	50.70	51.188 (+)
4. Маргаронис	51.30	51.576 (+)
5. Ванк. Сити	51.30	51.917 (+)
6. Фресно Сити	51.54	51.731 (+)

Таким образом, из 14 пароходов 6 пароходов имеют фактические анализы, произведенные в США, превышающие анализы, произведенные в Потти. Одновременно другие 6 пароходов имеют поттийские анализы значительно более низкие против анализов, произведенных в США, и только в двух случаях расхождения между поттийскими и американскими анализами приближаются к нормальным разрывам. Во всяком случае необходимо будет обеспечить поставку марганца с таким анализом, который не влек бы за собой уплату штрафов за невыполнение гарантийных норм.

С нашей стороны можно считать в некоторой части недостатком слабую информацию объединения о марганцевом рынке США, которую мы, безусловно, в будущем постараемся исправить.

#### 3. По вопросу пероксида

Здесь необходимо продолжать работу по организации экспорта пероксида не в сыром, а в переработанном виде, что даст нам возможность связаться с большим кругом покупателей и экспортировать облагороженный товар.

#### 4. По вопросу антрацита

Все спорные вопросы с “Воррен Корпорэйшн” по количествам по 1 апреля 1939 г. и по денежным расчетам на 25 октября этого года урегулированы, однако имеем крупнейшие неприятности по вопросам ассортимента, так как компания добивается получения максимальных количеств сорта А1; мы же заинтересованы в сдаче большего количества А2. Компания в этом вопросе чрезвычайно неуступчива, так как полагает, что она имеет на это право в связи с теми уступками, которые якобы она сделала нам по общим количествам на этот год\*.

#### По льноимпорту

По товарам льняного текстиля, требующим немедленного разрешения.

1. До сих пор не имеем хотя бы ориентировочного ассортимента и количества льнотканей на 1939 г. Сезон запродаж уходит. Покупатели жалуются, почему мы не даем ясного ответа; они могут сделать закупки у наших конкурентов, и мы снова будем испытывать затруднения с реализацией наших товаров.

2. В связи с уходом с рынка чехословацких товаров усилился спрос на наши массовые ходовые артикулы; мы могли бы сейчас продать большие количества следующих товаров:

а) холсты полотенежные № 64, 418, 400, 390, 412;

б) полотенца из холста № 64 и 418;

в) полотенца канелевые № 30 и 36 всех размеров;

г) скатерти, салфетки и приборы всех номеров и размеров;

д) полотна сурового вареного № 54/55 могли бы продать до полу-миллиона ярдов, а нам предлагают невареное, которое не идет на рынке; е) крестьянские полотна № 412 в ширинах 54", 45" и 37".

3. До сего времени продолжается неаккуратность выполнения обязательств по запродажам, которые были согласованы с Экспортльном. Давно просрочена сделка на бортовку, фирма выражает крайнее недовольство. Нарушены сроки сдачи товара по продажам еще начала III квартала – скатерти и приборы № 24 и 30, также полотенца № 64 и 418.

4. Необходимы решительные меры по борьбе за улучшение качества товара, [в] первую очередь усилить контроль в разбраковке товара с тем, чтобы ни в коем случае не допускать на экспорт некондиционный (брачный) товар; это губит наше положение на рынке и приносит большие валютные убытки.

5. Наши рисунки и цвета в товаре (кайма полотхолста и скатертей) очень устарели; самые “новейшие” были подработаны 2–3 года тому

\* Опущена таблица разницы в анализах, производимыми в Потти и в Америке.

назад. Конкуренты очень часто обновляют расцветки, это позволяет хоть немного, но повысить цены. Необходимо поставить вопрос в 1939 г. больше обновить рисунков и расцветок; добиться ярких окрасок.

6. Конкуренты в борьбе за большее продвижение товара очень часто вносят новинки на рынок. Наш товар пополняется новыми видами ткани. В связи с пуском новых льнокомбинатов необходимо подработать новые виды льнотканей для американского рынка. Характер приреченных тканей Экспортльну известен\*.

#### По отделу Разноэкспорта

##### Разноэкспорт:

выполнение задания за III квартал	128,9% по цене фоб	129,8%
выполнение задания за 9 месяцев	86,4% по цене фоб	86,52%
выполнение задания в размере годового	63,4% по цене фоб	63,2%

Кишки. В III квартале впервые добились продажи на базе метроколибр фирмам "Берт Леви" и "Индепендент". Круг покупателей киштоваров на этой базе расширен. Включая октябрьские запородажи уже запородено 1 млн 700 тыс. пучков вместо 1 млн 500 тыс. пучков.

Щетина. За первые 9 месяцев продаж совершенно не было. Нам представлялась возможность еще в первом полугодии продать 5 т коротких размеров, но объединение отклонило. В настоящее время ведем переговоры как мы, так и объединение с фирмами "Ванстаде" и "Розенхерш" по продаже щетины. Твердый ответ надеемся получить от "Ванстаде" на следующей неделе. Наши недостатки по работе со щетиной были те, что мы не связывались с непосредственными потребителями, и на это мы шли сознательно, дабы избежать осложнений с основным нашим потребителем. Задание сорвано.

Конволос. Основным недостатком в работе является то, что объединение этот товар продавало на Европу, а европейские фирмы его реэкспортировали на Америку и продавали здесь по более дешевой цене, что и создавало конкуренцию на рынке. Поэтому основной наш покупатель м-р Голдберг заявил, что если такая практика будет продолжаться и в будущем, он вынужден прекратить закупки. В настоящее время эта фирма выехала в Союз и будет ставить эти вопросы перед объединением, в момент переговоров о покупке конволоса на 1939 г.

Козлина. Этот товар продается непосредственно объединением фирме "Алай Кид". И последнее избегает регулярно информировать нас об отгрузках.

Солодок. По договору, заключенному в 1938 г., мы обязаны отгрузить только 2,5 тыс. т фирме "Макэндрос". Поэтому с целью избежания затяжки переговоров, которую мы имели в прошлом, необходимо заблаговременно приступить к подготовке их.

Ковры и игрушки. За последнее время по этим товарам объединение делает большую ошибку, предлагая товар всем без разбору, а в частности по игрушкам предлагает монопольные права любому и каждому\*.

Барсучий волос. Задание сорвано исключительно по вине объединения из-за политики цен. Нам представлялась возможность в начале года продать по 27 долл. за кг, объединение настаивало на 31 долл. Потом цены упали, и мы могли продать по 24 долл. Объединение настаивало на 27 долл., после согласилось и на 24 долл., но нам называли только 20 долл.

Эфирные масла. Это новый товар. В III квартале мы продали 3 т с поставкой в августе-октябре. Сроки прошли, отгрузки еще не произведены.

От ускорения получения товара и его качественной удовлетворенности зависят дальнейшие запородажи. Объединение медлит с отгрузкой.

Стекло. Задание всего 4 тыс. долл., но оно полностью сорвано. Объединением запородено фирме "Лаш" 500 ящиков еще в июле месяце, аккредитив давно открыт, но отгрузка до сих пор не произведена.

От получения товара зависят все последующие запородажи.

Спички. Имеем монопольный договор с фирмой "Трансатлантик Импорт Ко" включительно 1940 г. Обязательство фирма по забору товара выполняет, по имеющимся у нас сведениям реализация их в США совершенно прекратилась.

Фирмы, приехавшие с периферии, как-то: из Чикаго, Детройта, Сан-Франциско, сообщают, что в магазинах наших спичек нет. Продаются исключительно местные спички под маркой "Даймонд Матчис Ко".

Необходимо объединению запросить от фирмы подробный анализ запородаж наших спичек, так как на наши запросы фирма не реагирует, ссылаясь, что договор она подписывала непосредственно с объединением. Мы приходим к выводу, что спички наши застревают на складах с целью постепенного их снятия с рынка.

Лекарственные травы. Несмотря на то что запородажами обеспечено выполнение задания, как по солодковскому корню в порошке, белладонне, дурману, реализация сорвана из-за неполучения товара, объединение медлит с отгрузкой, когда таковую необходимо ускорить.

Перспективы на 1939 г. Конкретных запородаж на поставку товаров в 1939 г. мы пока еще не имеем. Хотя имеется возможность у нас начать переговоры, в частности:

Кишки. "Гари-Леви" согласна купить с отгрузкой в первом квартале 600 тыс. пучков, из них:

нормальный калмык	300 тыс.
узкий калмык	150 тыс.
закавказские	150 тыс.

Об этом телеграфировали объединению, ответа еще нет.

\* "Необходимо также учесть, что предлагаемые игрушки очень высоки по своим ценам. Ковры очень большого размера не могут иметь сбыта. Необходимо изменить на США ассортимент и дать ковры мелких размеров" (Примеч. док.).

\* Раздел "Льноимпорт" подписан: И. Степанов.



Солодок. Фирма "Макэндрос" также не возражает начать переговоры о покупке солодка на 1939 г.

Козлина. Договор с "Алайд-Кид" скоро кончается. Необходимо немедленно подсчитать ресурсы и начать переговоры.

Конволос. По вопросу заключения договора на 1939 г. фирма "Голдберг" выехала в Москву.

Особенно необходимо обратить внимание объединения на немедленную подготовку предложения фирмам по основным решающим товарам с поставкой в 1939 г.

Экспортлен. Утильевая группа:

сделано за III квартал	89,0% по цене	фоб	91,1% бр.
сделано за 9 месяцев	79,0% по цене	фоб	79,4% бр.
в разрезе годового	68,0% по цене	фоб	68,5% бр.

Тряпье. а) Основными недостатками объединения за этот период являлась медлительность в отгрузке товара по договорам, что привело к аннулированию сделок с фирмами "Келлер и Грин" по ряду сортов, как-то: У-12, У-13, 285, 286 и т. д.

б) Сильное ухудшение качества товара, в частности по льнопеньковым и хлопчатобумажным обрезкам. В сортах 211-212 и 213 была обнаружена резина и прорезиненные обрезки, что привело к денежной потере, так как пришлось удовлетворить претензию "Келлера и Грина". Кроме того, из-за обнаружения резины "Келлер", "Грин" и "Шипиро Ко" аннулировали уже заключение договора на 85 т тряпья. По части сортов фирма "Грин" из-за резины отказалась принять товар, в частности: сорта 211, 212, 213, 403, 404, 405 и 406.

в) Объединение делает ошибку, когда заявляет, что в ряде сортов хлопчатобумажных обрезок будет примесь 1-2% прорезиненного товара, тем самым осложняет наши запородажи.

г) Нашим основным недостатком является, что мы не сумели привлечь новые фирмы, а ориентировались на старых покупателей, хотя последние являются основными импортерами.

Линтер. При продаже в августе месяце фирме "Лаш" около 1400 т сортов Т4 и Т5 объединение не поставило нас в известность о цене, по которой "Лаш" соглашается купить, и на этой сделке мы имели потерю примерно от 3,5 тыс. до 5 тыс. долл. Это подтверждается тем, что последняя октябрьская запородажа этого сорта была произведена нами на 3 долл. дороже.

Чтобы избежать в будущем такого положения, необходимо для продажи товара обязательно ставить нас в известность, и только после выявления цен от других фирм следует производить запородажу.

Перспективы на 1939 г. По тряпью: пока никаких перспектив не предвидится. Фирмы от каких-либо покупок воздерживаются до конца года, обещают возобновить переговоры после 1 января 1939 г.

По линтеру: фирма "Стерн" согласна купить с отгрузкой в I квартале 1939 г. 1 тыс. т, из них:

500 т сорта Т4 по	64 долл. за т
500 т сорта Т5 по	54 долл. за т

Если будете располагать товаром, необходимо сделать предложение\*:

В/О "Международная книга"

Работа по "Международной книге" Амторгом проводится по трем направлениям:

- 1) произведения печати,
- 2) инореклама и
- 3) советское фото.

По филателии работу проводит целиком Межкнига.

По товарам в отдельности:

I. Произведения печати

Основная работа по Межкниге - это экспорт советской печати в США. Печать делится на: 1) книги на русском и иностранных языках, 2) периодика на русском и иностранных языках (газеты и журналы) и 3) ноты, советская музыка и классическая дореволюционная.

Наши достижения:

1. План выполнен за три квартала сего года, проценты за III квартал - 144%.

2. Открыто отделение в Чикаго.

3. В целях развертывания работы отделения в Чикаго мы добились посылки лучшего работника Буккниги на временную работу в отделение для постановки работы последнего.

4. Реорганизуется отделение в Лос-Анджелесе. Это отделение находится на 6 этаже, и руководит этим отделением слабый работник. Поэтому мы получили согласие Межкниги на реорганизацию последнего, мы подыскиваем более сильного работника и переводим отделение в соответствующее помещение.

5. Добились увеличения распространения в США журнала "Совет Лэнд" в количестве до 3 тыс. экземпляров (2 месяца тому назад этот журнал распространялся в количестве 1200-1500 экз.).

6. Очистили склады Буккниги от вредной литературы.

7. Принимаем меры к увеличению продажи в США газеты "Известия", газеты "Москау Ньюс", журнала "СССР на стройке", интернациональной литературы, "Уй-Ханг" и других путем увеличения количества точек, распространяющих советскую литературу.

8. Учитывая конъюнктуру и спрос американских читателей на советскую литературу, а также понимая огромное значение экспорта советской литературы в США, мы пришли к выводу, что несмотря на принятые нами меры в деле распространения советской печати в США, мы в силу существующего положения не смогли, как бы хороши наши мероприятия ни были, провести их зачастую в жизнь, так как монопольный контрагент Буккнига ввиду ее малой мощности (отсутствие свободных средств) не только не обеспечивает, но часто является тормозом в нашей работе. Поэтому нами поставлен вопрос о коренной реорганизации работы по распространению советской печати в США, т. е.

\* Раздел "Разноимпорт" подписан: М. Лопухин.

ликвидировать Буккнигу и создать собственную книготорговую организацию.

Наши недостатки:

1. Еще недостаточно поставлена информация объединения.
2. Необходимо сделать конъюнктурный обзор по книготорговле в США.
3. Для установления правильных цен объединением на произведение печати необходимо составить сравнительный материал наших и американских цен.

4. Еще недостаточно идет распространение периодики, хотя в основном задержка по распространению периодических изданий падает на контрагента Межкниги Буккнигу.

Наши ближайшие мероприятия:

1. Проведение работы по подписной кампании на 1939 г., для чего будут даны рекламы в местной печати о начале подписки на советские газеты и журналы.
2. В случае согласия Москвы с нашим предложением о реорганизации Буккниги предстоит перестройка работы основной книготорговой организации.
3. Увеличение количества точек, распространяющих советскую печать, по крайней мере на 25–30%, и другие работы.

Недостатки Межкниги:

1. Качество сдаваемой продукции Межкнигой еще слабое. Так, например, несмотря на некоторое улучшение качества журнала “Совет Лэнд”, все же журнал “Совет Лэнд” сильно отстает по качеству печати от американских журналов, хотя бумага очень хорошая, в большинстве случаев клише в журнале серые. Этим же недостатком страдают и другие журналы.

2. Нерегулярный выход журналов также отражается на распространении. Так, например, журнал “СССР на стройке” № 6 – июньский номер вышел только в октябре месяце 1938 г. Ясно, что он не может в местных условиях иметь должного распространения. Нерегулярный выход журналов не единичный случай.

Положительные стороны работы Межкниги:

1. Надо отметить, что Межкнига в этом году пошла на большие ступки Буккниге и создала самые благоприятные условия для ее работы, но, к сожалению, как мы уже констатировали, Буккнига не могла поднять порученную ей работу.

II. Инореклама

Наши достижения:

1. План по инорекламе выполнен за три квартала ...\*%. За III квартал в отдельности 123%.
2. Приняты меры к обеспечению выполнения плана на IV квартал путем увеличения выездов агентов инорекламы на периферию.
3. В связи с отказом фирмы “Инореклама” мы взяли на себя издание справочника американской промышленности и торговли.

\* Пропуск в документе.

4. Подписали договор с фирмой “Инореклама” на сбор объявлений для справочника американской промышленности и торговли.

5. В течение этого года журнал “Американская техника” выходит в срок и без запозданий и даже ранее срока. Учитывая интерес читателей к СССР, считаем необходимым увеличение тиража “Американская техника” до 10 тыс. экземпляров.

6. Ведутся переговоры с фирмой “Groydon” по поводу ее предложения на передачу ей договора по сбору инорекламы, которая обещает увеличение сбора инорекламы по сравнению с фирмой “Инореклама Сервис” в полтора–два раза.

Наши недостатки:

Мало имеем сбора инорекламы в советские журналы и газеты, за исключением журнала “Американская техника”

Недостатки Межкниги:

В связи с опозданием выхода в свет журналов, издаваемых в СССР, а также плохого качества последних, фирмы не хотят давать объявления в них, объясняя в первую очередь, что журналы опаздывают.

III. Совфото.

План по фото выполнен за III квартал ...\*% и за три квартала ...\*%.

1. Отсутствует договор с фирмой “Блэк”, так как последняя не соглашается с предложением Межкниги. В частности, по п. 4 из-за оплаты за работу.

2. Не поставлена работа по сбору вырезок на помещенные советские фотографии в местной печати. Эти вырезки необходимы Межкниге для проверки правильности текста, помещенного под этими фотографиями.

3. В целом работа по фото требует максимальной поддержки со стороны Межкниги, как в части финансов, так и в части разрешения вопроса назначения цены, которая не всегда соответствует в тот или иной момент.

Недостатки Межкниги по фото:

1. Затяжка подписания договора сильно отражается на работе Совфото. Нужно немедленно заключить последний.

2. Качество продукции, поставляемой Межкнигой, очень низкое по сравнению с американской. Большинство фотографий очень бледные, какие-то серые и нежизненные, если можно так сказать без задора. Сдача продукции идет с большими опозданиями. Как правило, в нужный момент к тому или иному событию фотографии отсутствуют, в частности, как пример, ко дню годовщины Карла Маркса фотографии опоздали на 8 дней.

3. Отсутствует выбор фотографий на месте, так как Межкнига весь архив забрала в Москву и взамен ничего не прислала.

4. Межкнига не отвечает на ряд писем, посланных нами по данному вопросу. Так, например, не отвечено на письмо о качестве продукции, о своевременной присылке фотографий и т. д.

IV. О Всемирной выставке.

Проделанная нами работа:

\* Пропуски в документе.

1. Подготовлено помещение для прибывающего груза.
2. Подписываем договор с Буккнигой на обслуживание нашего киоска на Всемирной выставке аппаратом Буккниги.
3. Послано письмо Межкниге, в котором нами было указано, какое количество и какой товар мы предполагаем продать на Всемирной выставке, а также сообщена стоимость обслуживания киоска Межкниги.

Что мы ждем от Межкниги:

1. Подробный перечень и в каких количествах нами будет получен товар для выставки, с указанием сроков доставки.
2. Смету, утвержденную Межкнигой, на расходы по киоску.
3. Каталоги для выставки, изготавливаемые Межкнигой.

Зав. отделом Союзметимпорта А.А. Ростарчук

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2135. Л. 27-42. Подлинник.

## № 120

*Докладная записка комиссии 3-го главного управления  
Наркомоборонпрома СССР  
начальнику экспортного управления Амторга В.К. Богдану  
о выполнении заказов на станки американскими фирмами*

12 ноября 1938 г.

Секретно

О состоянии основных заказов станочного оборудования

1. Токарно-винторезные станки  
60" × 38 по заказам 12-64/70686 – 1 станок и по заказу 12-64/71443 – 7 станков. В течение прошедшего месяца ни 1 станок не был предъявлен фирмой к приемке. Все эти станки находились на окончательной сборке, но ввиду того, что предъявленный нам фирмой к приемке последний станок по заказу 12-64/70686 был в четвертый раз нами забракован, ввиду обнаружения крупных дефектов в станке: сработка шестерен, задиры валиков и главного шпинделя в подшипниках. Фирма разобрала коробки скоростей всех станков, которые были уже близки к окончательной сдаче. Фирма на всех разобранных станках производит поверхностную закалку зубьев шестерен коробки скоростей и заменяет другой бронзой вкладыши главного шпинделя и втулки валиков, а также производит эксперименты поверхностной закалки шеек главного шпинделя и валиков.

Токарно-винторезные станки 52" × 58, 52" × 40 и 52" × 58 по заказам 12-64/71452, 12-64/71453 и 064/03154 – всего 5 станков – находятся на окончательной сборке, но ввиду обнаружения дефектов по станкам 60", то коробки скоростей станков 52" также разобраны и с ними фирма тоже производит, что и со станками 60".

По всей этой группе токарно-винторезных станков фирма в продолжение полутора месяцев не добилась положительных результатов, и вопрос остается неопределенный – каково будет качество работы этих станков при испытании.

## 2. Нарезательные станки

По заказу 70682–500 мм × 82 1 станок. После предъявления нам фирмой этого станка 16 августа к окончательной сдаче нами было обнаружено много недоделок и даже некоторых конструктивных недоработок в деталях станка, а также отсутствие некоторых принадлежностей к станку, которые фирма не думала поставлять, как-то: насос для перекачки масла из отстойной ямы в приемный бак. Все эти доделки и поставки требуемых частей к станку продолжались фирмой два месяца. Этим временем мы совместно с Амторгом произвели подготовку к испытанию станка нарезкой. Как впоследствии нами выяснено, у фирмы не имеется технических расчетов по этим станкам, ввиду чего фирма не была уверена в возможности испытания станка на полную мощность 40 л. с. и работы станка навиятку, против чего фирма категорически возражала. Но нами станок испытан на полную мощность до 42 л. с. как в работе на сжатие, так и на растяжение, результаты удовлетворительные, только после испытания пришлось заменить пару шестерен в коробке передач (с каленым и шлифованным зубом). Последние ящики частей отправлены фирмой с завода 1 ноября.

Следующие 4 станка по заказам 06886 и 06887 находятся в следующем состоянии: 2 станка находятся на окончательной сборке, и фирма предполагает их предъявить к сдаче в декабре, а остальные 2 станка находятся в стадии обработки деталей, и фирма намечает их к окончательной сдаче в январе, так как при приемке первого большого нарезательного станка выяснены все недочеты, которые фирма учтет при изготовлении следующих станков, тем самым будет ускорена сдача их, но все же по состоянию производства этих станков на сегодняшний день, мы полагаем, что намечаемые фирмой последующие 2 станка к сдаче в декабре реальны, так как к этому имеется вся подготовка, но на последующие 2 станка, намечаемые фирмой к сдаче в январе, имеется сомнение, так как для них имеется недостаточная подготовка.

## 3. Расточные станки

По разным заказам всего 20 станков, положение следующее: по заказу 064/06782 первые 6 станков – главные бабки (вертлюга) на все 6 станков находятся в монтаже на сборке, из которых 4 пригоняются главные бронзовые подшипники, упорные кольца и валы с шестернями коробки скоростей. Остальные же главные бабки на все 20 станков находятся в разной стадии механической обработки. Корпуса коробок скоростей, которые монтируются в одно целое с главной бабкой, на все 20.

Стойки под борштангу – задние ведущие и передние и средние. Находятся в производстве на разных стадиях механической обработки – задних стоек только на 18 станков, передних и средних только на 15 станков, из которых как задних стоек, так и передних и средних имеют готовность на 100% три комплекта.

Вращающиеся люнеты находятся в производстве на разных стадиях механической обработки на все 20 станков, из которых готовых корпусов на 100% на два люнета, за исключением к ним главных деталей – стальных барабанов, о которых будет указано особо.

Основным вопросом задержки выпуска расточных станков является изготовление главных стальных барабанов – вертлюгов, которые изготавливаются на стороне в Питтсбурге.

Фирма “Найльс” передала заказ на изготовление главных барабанов передней бабки и барабанов для вращающихся люнетов фирме “Карнеди”. Фирма “Карнеди” произвела паковку этих деталей на все 20 станков и передала заказ на механическую обработку фирме электрической компании “Вестингауз” на заводе же в Питтсбурге.

По настоящее время на заводе фирмы “Найльс” не имеется ни одного барабана, ни для главной бабки, ни для вращающихся люнетов, без чего нельзя производить монтаж – окончательную сборку станков.

Вопрос с главными шпинделями на сегодняшний день остается неопределенным. Фирма сама не может дать нам определенного ответа, как будет обстоять дело с главными шпинделями. Для того чтобы проверить положение с главными шпинделями, мы два месяца тому назад поставили перед фирмой “Найльс” вопрос о нашей поездке в Питтсбург.

По запросу фирмы “Найльс” о нашем посещении завода, где изготавливаются шпинделя, был получен ответ, так как на заводе изготавливаются правительственные заказы, нам в посещении было отказано. При учете готовности заказа на 20 станков к 1 ноября в связи с пятым платежом фирме “Найльс” нами было отказано фирме, учитывая готовность деталей станков, о которых мы не знаем, в каком положении они находятся, и только тогда фирма “Найльс” добилась разрешения нам посетить завод, где изготавливаются главные барабаны.

Положение с барабанами таково: имеются поковки главных барабанов главных бабок на все 20 станков, также имеются поковки для барабанов вращающегося люнета на 20 станков. 6 главных барабанов прошли предварительную обдирку, но главное затруднение имеется в поверхностной закалке барабанов. Эту закалку таких крупных барабанов завод “Вестингауз” производит впервые, и один барабан закален, находится на окончательной обработке. В процессе эксперимента поверхностной закалки первого барабана было много затруднений, и завод еще не имеет уверенности в хорошем результате поверхностной закалки барабанов. На поставленный нами вопрос – каковы будут сроки выпуска барабанов с закалкой и окончательной обработкой, начальник цеха, где обрабатываются барабаны, ответил, что в случае, если будет все обстоять хорошо, то завод может выпустить два комплекта в месяц, то есть на два станка.

Первый готовый барабан, по заявлению фирмы “Найльс”, должен прийти на завод 11 ноября, и, по заявлению президента завода м-ра Вайса, через 10 дней после получения барабана будет собран станок к испытанию.

Из вышеуказанного следует, что положение с расточными и токарными станками неопределенное и на наше требование от фирмы дать нам график выпуска по этим станкам представитель фирмы президент завода м-р Вайс заявил, что он не имеет определенности, когда будут готовы станки.

Ввиду неопределенности о сроках готовности по токарным и расточным станкам обращаем внимание Амторга и Станкоимпорта на серьезность этого положения и просим принять необходимые мероприятия к фирме.

По фирме “Ле Блонд”

Все 10 станков – токарно-винторезных и токарно-обдирочных приемы и отправлены. Серьезных дефектов во время приемки не было, и качество станков считаем удовлетворительное.

Состояние выполнения заказов на горизонтальные хонинг станки у фирмы “Барнес Дрилл” на 10 ноября 1938 г.

Заказ 064/03033 – горизонтальный хонинг станок №\* фирмой изготовлен. Прошел инспекторскую приемку и отправлен.

Заказ 064/6900 – горизонтальный хонинг станки № 12 3 шт. фирмой изготовлены. Прошли инспекторскую приемку и отправлены. 1 шт. – 22 июня 1938 г. 1 шт. – 22 сентября 1938 г. и 1 шт. – 3 ноября 1938 г.

Заказ 064/06622 – горизонтальный хонинг станок № 20 фирм. № 1008 изготовлен. Прошел инспекторскую приемку, упакован, но не отправлен ввиду изменения пункта заказа о механизме для хонингования конусов. Будет отгружен с фирмы после уточнения заказа Амторгом.

Заказ 064/06623 – горизонтальный хонинг станки № 20 – 5 шт. Станок № 1009 фирмой изготовлен. Прошел инспекторскую приемку, готов к упаковке, будет упакован и отправлен после уточнения Амторгом в заказе пункта о механизме для хонингования конусов.

Станок № 1010 фирмой изготовлен, прошел инспекторскую приемку и находится в исправлении.

Станок № 1011 фирмой изготовлен находится на инспекторской приемке.

Станок № 1012 фирмой изготовлен и предъявляется к инспекторской приемке. Станок № 1013 находится на общей сборке.

Заказ 064/06616 – горизонтальный хонинг станок № 30. Фирма приступила к механической обработке крупных деталей.

Недостатки заказов и фирмы.

В заказе 064/03033 – на горизонтальный хонинговальный станок № 6 не обусловлена точность и чистота обрабатываемой поверхности. Не предусмотрен механизм для производства лапингования. Заказаны две пары сменных шестерен, тогда как станок, как экспериментальный, должен иметь полный набор шестерен, указанный в таблице станка. Станок не имеет должного количества контрольно-измерительных приборов. Нет точно обусловленных технических условий на изготовление станка. В результате чего фирма станок изготавливала на свое усмотрение, ссылаясь на свой многолетний опыт постройки станков, ничем технически не обуславливая это. В результате чего станок во время инспектирования имел большие дефекты, исправление которых, а также и установка некоторых недостающих механизмов затянули инспекторскую приемку, а также и отправку станка.

\* Пропуск в документе.

При инспектировании станка был сменен мотор приспособления для вращения обрабатываемой детали. Сменен вкладыш подшипника приспособления для вращения. Сменен как негодный гидравлический мотор. Заменены тяги подставки под штангу хонинг головки, изготовленные из пруткового материала, на трубчатые, так что ввиду их небольшого провисания под тяжестью своего собственного веса, вследствие чего не получилось включение и выключение передвижения подставки. Установлен вновь не предусмотренный буфер компенсатор под поставку штанги в передней части станины. Установлен вновь не предусмотренный конструкцией радиатор для охлаждения масла, идущего через помпу в гидравлический цилиндр шпиндельной коробки.

В заказе 064/6900 на горизонтально хонинговальные станки № 12 не обусловлена точность и чистота обрабатываемой поверхности, а также нет технических условий на изготовление отдельных механизмов, а также и станка в целом.

Фирма изготовила данные станки, ссылаясь на свой опыт постройки станков и что сколько фирма станков не изготовляла, все работают очень хорошо. Между тем со слов той же фирмы станки таких размеров строятся впервые. Монтаж станков № 1022 и 1023, инспектируемых комиссией третьего главного управления НК ОП, был фирмой сделан небрежно. Расстояние между осью шпинделя и направляющими под ролики шпиндельной коробки по вертикальной и горизонтальным плоскостям доходило до 3 мм, что крайне недопустимо, после предъявления требования фирме фирма ужесточила допуск до 0,015" и произвела вторичную установку и проверку направляющих. На оба станка были установлены вновь не предусмотренные фирмой радиаторы для охлаждения масла, идущего через помпу в гидравлический цилиндр шпиндельной коробки, потому что ввиду перегрева масла падало давление на стержень, разжимающий камни в хонинг головке. В шпиндельной коробке станка № 1022 два раза менялся промежуточный вал с шестерней по причине плохой нарезки зубцов.

На приспособлении для вращения обрабатываемой детали станка № 1023 сменен мотор, так как неверно был запроектирован фирмой, требуется 10–20 НР, поставлен был 10 НР. Устранение дефектов и переделка затянута приемку станков. Станки отправлены № 1022 – 22 сентября 1938 г. и № 1023 – 3 октября 1938 г.

В заказе 064/06623 – горизонтальный хонинговальный станок № 20 фирм. № 1008 указано, что машина и штанга хонинг головки должны удовлетворять хонингованию конусов. Каких конусов, не сказано. Да плюс к этому по заказу фирма "Барнес Дрилл" обязана изготовить машину и штангу, удовлетворяющую хонингованию конусов для головок, которые разрабатывает фирма "Майкроматик". Между тем "Майкроматик" на это заказа не было дано. Фирма "Барнес Дрилл" изготовляла машину не по заказу, так как на данном станке хонингование глубоких конусов невозможно за неимением копирного механизма в шпиндельной головке станка, то есть такого, который разработала фирма "Майкроматик", выразив его в специальной хонинг машине. Если бы фирма "Барнес Дрилл" своевременно проработала этот вопрос, то данный механизм при конструиро-

вании станка должен быть учтен. Фирма, ссылаясь на то, что для данной операции она никогда ничего не делала, а посему и станок изготовила существующей у нее конструкции. Несмотря на то, что станок таких размеров делает впервые.

Машина принимается, какой она изготовлена. На телеграфный запрос фирм Станкоимпорта Москва получено согласие на исключение из заказа пункта о конусном хонинговании. После уточнения данного вопроса Амторгом станок будет отгружен. Заказ не имеет технических условий на изготовление станка и его отдельных механизмов.

По заказу 064/06623 – горизонтальные хонинговые станки № 1009, 1010, 1011, 1012 и 1013 и по заказу 064/06616 – горизонтальный хонинговый станок № 30 те же недостатки, что и в заказе 064/06622.

Вопросы глубокого хонингования для нашей промышленности имеют громадное значение, а поэтому перед фирмой необходимо, при уточнении данных заказов Амторгу, поставить фирме условие изготовить чертежи копирных механизмов для данных станков, не вдаваясь в специальную машину для хонингования конусов, которые без всяких больших изменений можно установить уже изготовленные сейчас и ранее горизонтальные хонинговальные станки. Фирма "Барнес Дрилл" является фирмой, производящей сборку вертикальных-горизонтальных станков и обработку мелких и средних деталей станков. Обработку для крупных деталей фирма сдает на фирму "Ингерсолл" и "Метисон". Чугунное литье и цветное получается с фирмы "Метисон".

Сварные станины для горизонтальных хонинг станков фирмой получают с фирмы, находящейся в городе Мельвоки штат Мичиган. Гидравлические механизмы получают с фирмы "Виккерс".

Электрооборудование получается с фирмы "Гитлер Хаммер".

Фильтры для помп охлаждающей жидкости получают с фирмы "Фистория". Фирма имеет небольшой по своим площадям и оборудованию, комплектовавшийся по частям в течение 30 лет завод, имеющий разнообразное станочное, установленное без учета технологического процесса оборудование мелких и средних моделей. Завод имеет три, загроможденные сложенными деталями сборочные площадки, над которыми установлено по одному маломощному мостовому электрокрану с максимальной мощностью 3 т. Вследствие малой мощности кранов горизонтальные хонинг станки больших моделей перевозятся краном на катках. Завод имеет кузницу на два горна и термическую в три малых размеров печи.

Завод имеет очень слабое и плюс к этому устаревшее инструментальное хозяйство. Отсутствуют совсем инструменты для промеров и просмотров чистоты обрабатываемых поверхностей глубоких отверстий. Нет прибора для определения твердостей материалов, фирма заимобразно пользуется приборами соседних фирм, как-то: "Ингерсолл" и "Метисон".

Завод изготовляет станки, пригоняя детали узлов, а также и узлы по месту и при этом очень грубо.

Завод имеет среднеквалифицированный состав рабочих в количестве 200 человек.

Фирма представляет собой полукустарное предприятие. При разрешении технических, требующих точных обоснований вопросов фирма никаких обоснований не имеет и ссылается на свой 30-летний опыт, не смотря на то, что станки по нашим заказам делает впервые. Пример: на горизонтальные хонинг станки № 20 фирмой были установлены помпы для подачи охлаждающей жидкости мощностью в 35 галлонов в мин., что для данных станков при их максимальном отверстии хонингования в 500 мм и длине его в 15 и 8,5 мм является недопустимо малым. Такой мощности помпы фирмой ставятся на все без исключения машины, как вертикальные, так и горизонтальные. По требованию инспектора помпы были заменены помпами производительностью в 110 гал./мин. Принимая во внимание состояние фирмы и ее производственные возможности, необходимо при выдаче таковой заказов на изготовление хонинг станков в заказах точно указывать все технические требования на изготовление машин и на точность и чистоту обрабатываемой поверхности детали. Принимая во внимание то, что вопрос с изготовлением камней и их качества для хонингования глубоких отверстий в специальных сталях не имеет полного разрешения как в Америке, так и у нас в Союзе.

Для хонинг станков № 20 и № 30 считаем необходимым заказать приспособления для производства лапингования на данных станках для получения более чистой обрабатываемой поверхности отверстия.

Фирме "Барнес Дрилл" Станкоимпортом непосредственно из Москвы выданы заказы на изготовление вновь горизонтальных хонинг станков в количестве 5 шт. В заказах имеются те же недостатки, что и в прежде выдаваемых. Со своей стороны считаем более целесообразным все предложения американских фирм на специальное оборудование для 3 главного управления НК ОП пропускать для уточнения через Комиссию 3 главного управления при уполномоченном НК ОП Амторга.

Комиссия 3 главного управления НК ОП  
Васалов  
Гордеев

РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 640. Л. 22-28. Подлинник.

### № 121

*Из протокола совещания представителей Техноимпорта,  
Наркомлегпрома СССР, Главстекла  
по проверке договора с американской фирмой "Гартфорд"*

26 ноября 1938 г.

... \* Слушали: С американской фирмой "Гартфорд" заключен договор на получение технической помощи для стекольного производства. Оплата - 90 тыс. долл.

Помимо техпомощи было у фирмы закуплено разного рода оборудования для стекольной промышленности как для системы Наркомлегпрома, так и для Наркомпищепрома. Завезенное оборудование используется на стекольных заводах. Часть машин системы "Гартфорд" осво-

\* Опущен список присутствовавших.

ны отечественными заводами (завод "Стекломашина"). На заводах фирмы находились советские специалисты, командированные Наркомлегпромом. Командированным товарищам были предоставлены соответствующие условия для изучения технических вопросов.

Нет надлежащего наблюдения за получением Амторгом от фирмы в течение пятилетнего периода усовершенствований, внесенных фирмой в оборудование, закупленное у фирмы.

Постановили: 1. Так как на сегодняшнее совещание явился только представитель Главстекла Наркомлегпрома и поэтому информация касалась использования техпомощи системой Наркомлегпрома, считать необходимым созвать вторичное совещание с обязательным участием представителя Наркомпищепрома - Главконсерва.

2. Просить представителя Наркомлегпрома т. Гурфинкеля представить Технопромимпорту письменный краткий отчет об использовании договора с фирмой "Гартфорд" и о положении с завезенным оборудованием названной фирмы.

3. Обратиться в Амторг с запросом об определении, какие усовершенствования внесены фирмой в закупленное оборудование с тем, чтобы таковые затребовать от фирмы для пересылки их заинтересованным организациям.

Председатель Шифрин

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1631. Л. 5. Подлинник.

### № 122

*Письмо наркома оборонной промышленности  
М.М. Кагановича  
председателю Комитета обороны при Совнарком СССР  
В.М. Молотову  
о постройке линкоров по проектам  
американской фирмы "Гиббс"*<sup>77</sup>

7 декабря 1938 г.

Совершенно секретно

Для дачи заключения по проектным материалам линкора в 62 тыс. английских т стандартного водоизмещения американской фирмы "Гиббс и Кокс" и ведения переговоров с представителем этой фирмы капитаном Джойсом НК ОП была привлечена группа специалистов-конструкторов во главе с т. Чиликиным и Никитиным и т. Фединым, Смирновым и Кириллоком, участвовавшими в переговорах с этой фирмой в США.

От НК ВМФ участвовали в переговорах товарищи: зам. наркома Военно-Морского Флота СССР т. Исаков, зам. начальника Главного морского штаба РККФ т. Алафузов и др.

Заключение указанных специалистов по проектным материалам линкора при сем прилагаю.

Как видно из прилагаемого заключения, указанные товарищи не считают возможным постройку линкора по этому проекту.

С целью использования американского опыта проектирования и

## Справка Наркомфина СССР о взаимных расчетах между СССР и США

23 декабря 1938 г.

Совершенно секретно.

Весьма срочно.

постройки линкоров считаю целесообразным заказать фирме "Гиббс и Кокс" изготовление эскизных и технических проектов, а также рабочих чертежей линкора на следующих условиях: учитывая заявление капитана Джойс, что американское правительство согласилось на постройку в США линкора стандартного водоизмещения не выше 45 тыс. английских т, заказать фирме "Гиббс и Кокс" эскизный проект на линкор с указанным водоизмещением.

Считая, что линкор, ограниченный стандартным водоизмещением в 45 тыс. английских т, не будет самым мощным из современных линкоров, необходимо заказать фирме "Гиббс и Кокс" также изготовление параллельно второго эскизного проекта линкора, допустив увеличение водоизмещения в этом случае свыше 45 тыс. английских т.

После рассмотрения нами обоих эскизных проектов заказ на технический проект и рабочие чертежи выдать фирме "Гиббс и Кокс" по тому эскизному проекту, который окажется наиболее приемлемым и отвечающим нашим требованиям.

Эскизное и техническое проектирование должно быть изготовлено фирмой "Гиббс" комплектно, включая проекты объектов вооружения: артиллерии, приборов управления огнем, связи, а также бронирования и механизмов.

Так как принятые фирмой в основу своего проекта тактико-технические элементы корабля не соответствуют по заключению специалистов нашим требованиям, то необходимо дать фирме для изготовления эскизного проекта корабля существующие указания по основным характеристикам корабля, отказавшись от идеи линкора-авианосца и усилив бронирование.

Вопрос о выдаче фирме заказа на постройку линкора в США решить после представления эскизного и технического проекта.

Проект договора, представленный фирмой "Гиббс и Кокс" (копия договора прилагается) т. Карпу, является для нас по своей сущности совершенно неприемлемым и требует коренной переработки.

Договорные взаимоотношения с фирмой не могут строиться на том основании, что последняя "действует в качестве корабельных архитекторов и морских инженеров", работающих по нашему найму и по нашим указаниям, а должны базироваться на взаимоотношениях, при которых фирма "Гиббс и Кокс" обязуются комплектно за определенную плату изготовить эскизный и технический проект, а также рабочие чертежи линкора и несет полную ответственность за качество и сроки проектов.

Подробную характеристику солидности фирмы "Гиббс и Кокс" могут дать т. Розов и Карп.

Приложение: Упомянутое заключение на 23 листах с приложением. Проект договора на 22 листах\*.

М. Каганович

РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 484. Л. 130-131. Заверенная копия.

\* Заключение в деле не обнаружено.

I. В силу акта Конгресса САСШ от 24 апреля 1917 г. об оказании союзникам финансовой помощи были предоставлены кредиты правительствам воюющих держав, в том числе Временному правительству России в размере 450 млн долл. Фактический отпуск кредитов начался с 6 июля 1917 г. По 20 ноября 1917 г. итог сумм, отпущенных из этого кредита, составил 187 729 750 долл. В действительности было отпущено 192 729 750 долл., но из этой суммы 5 млн долл., предназначенных для Румынии, были возвращены обратно по требованию американского правительства ввиду невозможности использовать эти 5 млн по назначению.

Отсюда итог задолженности за Временным правительством определился в сумме 187 729 750 долл. Согласно конфиденциальному докладу по иностранным займам, заслушанному перед комиссией Сената Соединенных Штатов, 67 Конгресс, 1 сессия 1921 г., распределение сумм, инкассированных за счет этого кредита Бахметьевым<sup>78</sup>, на различные целевые назначения на 20 ноября 1920 г. представляется в следующем виде:

## Закупки в САСШ:

а) Утвержденные Комиссией закупок	25,5 млн долл.
б) Неутвержденные	38,5 млн долл.
Серебро	10 млн долл.
Финские марки	50 млн долл.
Текущие расходы русского Министерства финансов	45 млн долл.
Кредитные операции	7,8 млн долл.
Транспорт	4,4 млн долл.
Шведские кроны	5 млн долл.
Расходы русской миссии в САСШ	200 тыс. долл.
Проценты по займам САСШ	1 329 750 долл.
Итого:	187 729 750 долл.

II. Следует обратить самое серьезное внимание на то обстоятельство, что указанное выше распределение сумм отнюдь не представляет собой фактических расчетов Бахметьева по платежам с американскими фирмами и другими кредиторами, а по существу отражает лишь зачисления на счета Бахметьева в американских банках, в результате учета американских обязательств "Займа Свободы" в Федеральной Резервной Системе.

Таким образом, подлежит самой тщательной проверке фактическое израсходование сумм, кредитованных счетам Бахметьева в американских банках (в подавляющей сумме в "Нэшинэл Сити Банке"), на

оплату счетов поставщиков, проценты по наступившим обязательствам и другое.

III. Вскоре после Октябрьской революции, а именно 15 ноября 1917 г., американское правительство закрыло кредиты из ранее предоставленного общего итога в 450 млн долл. Единственный платеж, входящий в состав суммы 187 729 750 долл., падающий на дату после 15 ноября, является платеж процентов по военным займам 1917 г. в сумме 1 329 750 долл., произведенный 20 ноября 1917 г.

С другой стороны, "Нэшнэл Сити Банк" г. Нью-Йорка как главный хранитель и кассир сумм, находившихся в распоряжении Бахметьева-Угета, на другой же день после Октябрьского переворота был уведомлен своим петроградским отделением о необходимости прекратить выдачу банком каких бы то ни было сумм ввиду того, что эти лица более не являются представителями российского правительства.

Однако американское правительство не удержалось на позиции категорического запрета Бахметьеву и финансовому атташе Угету распоряжаться суммами из состава открытых американских кредитов и вообще суммами бывшего российского правительства.

После переговоров с федеральным правительством Бахметьеву и Угету вновь удалось получить под контролем американского Департамента финансов доступ к распоряжению средствами русской казны в "Нэшнэл Сити Банке", что и было подтверждено специальными удостоверениями американского правительства о признании Бахметьева и Угета представителями России со всеми вытекающими отсюда для них полномочиями (отчет заготовительного комитета 1 часть, VII глава, стр. 7 и 8).

Означенное право распоряжения суммами было предоставлено не безусловно, а поставлено в зависимость от ликвидации контрактов и иных обязательств с американскими поставщиками и общей ликвидации дел русских заготовительных организаций в САСШ.

Необходимо подчеркнуть, что ликвидация дел русских заготовительных организаций в САСШ отнюдь не преследовала цели охранения русского казенного имущества в Америке для последующего урегулирования расчетов по задолженности России. Целый ряд документов свидетельствует о том, что ликвидация преследовала исключительно следующие две задачи:

1. Предотвратить потери для американских поставщиков;
2. Сохранить возможно больший актив имущества в руках лиц, тогда же признававшихся американским правительством представителями России.

IV. На 1 декабря 1917 г. был образован особый "ликвидационный фонд". Основная сумма в составе этого фонда находилась в "Нэшнэл Сити Банке" и в небольшом сальдо в банкирском доме Морганов и в 1 Национальном банке в Бостоне. Наличность по этому счету составляла 56 268 182 долл., из которых 9 166 518 долл. было поставлено на специальные счета кредитной канцелярии Министерства финансов, Министерства путей сообщения, морского, торговли и промышленности.

В последующем за 2 года, по 1 декабря 1919 г., к сумме ликвидационного фонда в 56 млн долл. прибавилось 26 485 тыс. долл. от продажи имущества, за чартирование наших судов американским правительством, процентом по вкладам в банках и др. Таким образом, вся сумма ликвидационного фонда за это время составила 73 586 тыс. долл.

На момент открытия ликвидационного счета задолженность русского правительства по заказам в САСШ составляла 103 007 899 долл. Поскольку актив на 1 декабря 1917 г. составлял упомянутые 56 млн долл., а пассив по непринятым заказам – 103 млн долл., образовался дефицит по ликвидационному фонду.

Указанное несоответствие между активом и пассивом побудило американское правительство воздействовать на фирмы в том смысле, чтобы они пошли на канцеляцию части невыполненных заказов. В порядке ликвидации заказов из общей суммы заказов было канцелировано на сумму 59 945 484 долл. Остальная же сумма заказов, т. е. выше 43 млн долл. была принята к оплате. В последующем деятельность Бахметьева и Угета состояла в оплате частным фирмам сумм по принятым заказам, а также в расчетах с американскими кредиторами по уплате процентов и т. д.

Закупленное за счет американских кредитов и не ликвидированное в САСШ казенное имущество было переслано в последующем Колчаку, Деникину, Юденичу, Врангелю. Согласно меморандуму Бахметьева от 1 марта 1920 г., предоставленному им в Департаменте казначейства, имущества и всякого военного снабжения было отправлено из САСШ в Россию на сумму свыше 50 млн долл.

V. Из состава 187 млн кредита была покрыта лишь часть ликвидационных платежей. Общей задачей ликвидации при правильном построении дела являлось бы систематическое сокращение общего итога задолженности по 187-млн кредиту. В действительности ликвидация привела к результатам, обратным этой цели, а именно, часть имущества подвергалась продаже, и выручка обращена была на оплату процентов по аннулированным нами займам, находившимся в частных руках, а остальное, оставшееся непроданным имущество было направлено целиком в адрес различных белых правительств.

При правильной ликвидации все это имущество должно было быть обращено на прямую цель – сокращение капитальной суммы долга по открытым кредитам.

Окончание учета имущества, входившего в состав ликвидационного фонда, на 1 мая 1918 г. выразилось в итоге 143 247 917 долл.

VI. Если стоять на той точке зрения, что долг американскому правительству в сумме 187 млн долл. подлежит сокращению лишь на сумму стоимости имущества и на денежные суммы, имеющие своим источником те же 187 млн долл., то необходимо констатировать, что наличное состояние материалов не дает возможности точно проследить, в какой мере имущество и денежные суммы, входящие в состав ликвидационной массы, имели своим происхождением только американские кредиты 1917 г., т. е. 187 млн долл., а в какой мере имели своим происхождением другие источники, как-то: остатки сумм российских финан-



совых учреждений в американских банках, выручку от реализации русских экспортных товаров в САСШ и, наконец, кредиты, переведенные в САСШ из Англии из состава британских кредитов, открытых России, а также, может быть, и небольшой остаток имущества, приобретенного за счет кредитов у американских банков в 1915–1916 гг., но эта последняя статья не может быть в общем составе имущества сколько-нибудь значительной (так как оплаченные за счет частных кредитов товары были отправлены в Россию задолго до октября 1917 г.).

Состояние наших архивных материалов, в которых имеется, в частности, пробел по иностранному отделению Кредитной канцелярии за 1917–1918 гг., не дает нам возможности проверить по нашим данным расходы отдельные сумм за счет американских кредитов, а также расчеты с американскими фирмами по каждому отдельному заказу. В то же время архивы других ведомств, как-то: военного, путей сообщения, земледелия, земского и городского союзов и других учреждений, находятся в таком состоянии, что разработка их, во-первых, не даст исчерпывающего материала, а во-вторых, до сих пор дала лишь частичные ответы по отдельным вопросам. На основании наших архивов можно, например, установить, что был дан заказ на 500 паровозов (декаподов) и 10 тыс. вагонов и разрешен дополнительный заказ на 1500 паровозов; о выдаче поставщикам каких-либо авансов по этим заказам данных в наших архивах нет; нет также сведений и о движении использования этих заказов. Если же от наших архивов обратиться к отчету русской миссии Путей сообщения, действовавшей в САСШ, то там установлено, что аванс по заказу названных 500 паровозов был дан в сумме 5573 тыс. долл., т. е. 20,5% от суммы заказа. На 1500 паровозов заказ фактически не был размещен. Заказ на 500 паровозов после революции был изменен ликвидационной комиссией Бахметьева: уплаченная сумма в 5575 долл. признана платежом за 100 декаподов, причем в виде отступного по остальной части заказов было уплачено 500 тыс. долл., вырученных от продажи принадлежавших нам рельс американскому правительству на эту сумму. Заказ на 200 декаподов был аннулирован, а заказ на остальные 200 декаподов уступлен американскому правительству на известных условиях. Из 100 декаподов 63 были отправлены во Владивосток, в распоряжение Омского правительства Колчака и 8 – в Новороссийск. Остальные 29 декаподов остались в Америке и намечались к продаже.

Что же касается упомянутых выше рельс, проданных для оплаты отступного, то рельсы эти, в свою очередь, были приобретены частью (11 млн долл. из 25 млн долл.) за счет американских правительственных кредитов, а в остальной части за счет других источников.

Еще сложнее вопрос о вагонах. Вместо 10 тыс. вагонов фактически остался в силе заказ на 4 тыс. вагонов. Из них отправлено 1900 во Владивосток и 200 в Новороссийск. Какая сумма была уплачена за них из американских кредитов, установить на основании отчета Ликвидкома не удалось.

В 1919 г. Угет по требованию американского Департамента казначейства представил подробную ведомость заказов канцелированных и

заказов, оставленных в силе с разбивкой их на заказы, оплаченные из американского правительственного кредита и других источников. По-видимому, это именно и есть те “подробные данные” об использовании, по части заказов, американского правительственного кредита, о которых упоминается в справке, доставленной т. Дивильковскому в САСШ в ноябре 1933 г.

Таблица Угета, однако, даже если условно принять ее, как правильную, не дает ответа по интересующему нас вопросу о том, какое из оставшегося в Америке на момент Октябрьской революции имущество имеет своим источником американские правительственные кредиты. Для этого нам не хватает данных о фактически дошедшим до Октября 1917 г. до русского правительства имуществе. Изложенные примеры касаются той части расходов из американского правительственного кредита, которая пошла на заказы.

Что касается сумм, показанных выше (стр. 1), как полученных на покупку серебра, финских марок, шведских крон и прочее, то и здесь данные, указывающие на фактически неполное использование этих сумм по назначению, хотя и имеются в нашем распоряжении, но в столь отрывочном виде, что на них базировать выводы было бы чрезвычайно опасно.

Таким образом, проследить достаточно тщательно и бесспорным образом происхождение каждого данного платежа из состава 187 млн кредита не представляется возможным, если не ввести в анализ монографическое изучение каждой статьи на основании данных, могущих находиться: у американского правительства, в архивах Бахметьева и Угета, после признания СССР перевезенных в американские официальные учреждения, и, наконец, по данным о движении счетов в соответствующих американских банках (особенно в “Нэшинэл Сити Банке”).

VII. Если же вместо обследования каждой сделки обратиться к сообщениям общего характера на основе всех материалов, находящихся в нашем распоряжении (эта работа произведена была профессором Веселовским и выразилась в прилагаемой при сем копии его доклада), то выводом должно было бы явиться, что в общем комплексе русского казенного имущества, оставшегося в Америке после Октября (денежные суммы и материальное имущество), доля, падающая на объекты, происходящие из 187 млн кредита, не превысила бы 60–70 млн долл. Это составило бы отрицательное сальдо для нас порядка 110–120 млн долл., между тем как реальная оценка оставшегося имущества в Америке, определяет-ся в сумме двух вариантов – около 144 млн или 160 млн долл.

Наш правительственный актив в Америке (не считая флотилии Старка, исковых требований к бывшим представителям Колчака и некоторых незаконченных расчетов с частными фирмами) выражается в минимальном итоге:

оценка имущества по себестоимости	126 061 863 долл.
наличность на счетах у американских банков	9 686 054 долл.
сумма задатков и авансов по некоторым заказам (кругло)	7 500 000 долл.
Всего:	143 247 917 долл.

Если ввести поправочный коэффициент на рост цен в САСШ в период ликвидации имущества, исходя из роста оптового индекса цен в САСШ, то второй вариант реальной стоимости имущества и сумм счетов в американских банках поднимается до 160 731 тыс. долл.

VIII. Имеются ли основания противопоставлять общую глобальную оценку нашего правительственного имущества, независимо от источников оплаты отдельных ее составных частей, общему итогу открытых американским правительством русскому правительству кредитов в 187 млн долл.

По этому поводу необходимо заметить следующее.

Правительство САСШ, не признавая до 1933 г. СССР, наряду с этим в ноябре 1917 г. признавало частных лиц уполномоченными представлять несуществующее к тому времени Временное правительство. Этим частным лицам государственный департамент САСШ выдал удостоверение, на основании которого они получили возможность распоряжаться русскими государственными суммами и имуществом, находившимся в Америке. Контроль над этими действиями сохранило за собой американское государственное Казначейство, которое, в частности, санкционировало обезличение ряда банковских счетов, имевших специальное назначение, и слияние их в единый ликвидационный фонд. В отношении оплаченного к ноябрю 1917 г. имущества правительства САСШ наложило запрещение на вывоз этого имущества в Советскую Россию, разрешив позднее вывоз этих грузов в распоряжение белых. Результатом этих действий явилось полное распыление всех авуаров и всего имущественного комплекса русского правительства.

Принимая все это во внимание, надлежит признать, что весь комплекс принадлежавших на момент Октябрьской революции русскому правительству в САСШ имущественных прав, независимо от состава имущества (предметы снаряжения, продовольствия, денежных сумм и т. п.) или его происхождения, может быть противопоставлен американскому правительству против требования погашения военных кредитов.

Против этого с американской стороны могут быть выдвинуты следующие возражения:

1. Противопоставление 187 млн всей массы имущества, принадлежавшего России в САСШ, неправильно, так как только часть этого имущества, и при том меньшая часть, приобретена была за счет кредитов в 187 млн, т. е. за счет американского источника. Это возражение мы считаем юридически несостоятельным, так как оставшееся в САСШ русское имущество составляет собственность русского государства – того же “должника” по 187-млн кредиту и, следовательно, должно было быть по меньшей мере сохранено в целом до урегулирования взаимных междуправительственных расчетов. Доклад Сенату, по-видимому, стоит именно на этой точке зрения.

2. Другое возражение, которое, несомненно, представят американцы – это указание на то, что некоторая часть оставшегося в САСШ русского имущества израсходована на погашение претензий американских граждан по русским облигационным займам и другим требованиям к русской казне, аннулированным советским правительством. На это

надлежит указать, что если даже считать аннулирование долгов по облигациям прежних правительств актом, противоречащим буржуазному международному праву, то это, во всяком случае, не могло служить основанием для захвата имущества русской казны в САСШ, а могло, в крайнем случае, быть мотивом для предложения об урегулировании этого вопроса между правительствами. И во всяком случае надлежит квалифицировать управление имуществом, оставшимся в Америке, как такое, которое привело к фактическому исчезновению материальной стоимости актива России, как имеющего свое происхождение из 187 млн долл., так и из других источников. Несомненно, что правильное распоряжение этим имуществом, даже оставляя в стороне вопрос о правомочности такого распоряжения, привело бы к существенному результату, именно к противопоставлению 187 млн долл. использованных кредитов активу ликвидационной массы, по размеру своему приближавшемуся к сумме предъявляемого нам требования.

IX. Насколько подобного рода точка зрения является не чуждой американским официальным учреждениям, следует из того, что вводная часть упомянутого доклада комиссии американского Сената приводит ряд примеров того, что она называет “нехозяйственным управлением”, имея своей установкой обращение правильного ликвидированного имущества в компенсацию основного долгового требования. Так, например, в докладе Сенату САСШ по поводу выдачи в распоряжение Бахметьева ряда сумм, образовавшихся от продажи рельс (11 млн), от чартера судов (1,4 млн) и другое, прямо указывалось, что эти суммы вместо этого должны были быть использованы на частичное погашение долга русского правительства по военным кредитам. Также и относительно снабжения, согласно отчету Бахметьева, отправленного к белым, в том же документе указывалось, что “все эти предметы могли бы быть проданы в САСШ и вырученные деньги могли бы пойти на покрытие русской задолженности”.

Некоторые более подробные сведения содержатся в приложенных материалах:

- 1) баланс взаимных расчетов СССР и САСШ,
- 2) краткая объяснительная записка к балансу,
- 3) перечень ссылок на материалы по советско-американским финансовым отношениям, имеющиеся в НКФ СССР,
- 4) копия доклада профессора Веселовского о заказах имущества и денежной наличности русского Заготовительного комитета в Америке с 10 приложениями.

Н. Любимов  
Л. Лунц  
К. Родин  
Г. Лашкевич

РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 37. Д. 2410. Л. 11–1. Подлинник.

\* Не публикуются.

*Письмо наркома Военно-Морского Флота СССР  
М.П. Фриновского  
председателю Совнаркома СССР В.М. Молотову  
о покупке боевых кораблей в США*

2 января 1939 г.

Совершенно секретно.

Относительно состава и организации комиссии, направляемой в САСШ, для заказа и покупки кораблей докладываю свои предложения.

1. Комиссию необходимо возглавить общевойсковым командиром, тактиком, желательно с артиллерийским образованием, так как на первом этапе переговоров решающими будут вопросы тактико-технических элементов кораблей, причем на месте придется решать много мелких тактических вопросов.

Поэтому желательно комиссию возглавить капитаном 2 ранга Богденко В.А. (начальник штаба ТОФ), а т. Фролова А.А. (начальник НТК) дать ему в помощь.

После рассмотрения ряда кандидатов считаю т. Богденко наиболее подходящим, так как он заслуживает политического доверия, дважды проверен на боевой работе (конфликт КВЖД, Испания) и хороший артиллерист.

2. Остальной состав комиссии от НК ВМФ должен быть дополнен: корабельными инженерами и механиком, артиллеристом и торпедистом (для торпедного вооружения и приборов миноносцев). Персонально намечаются: Фролов А.А. — военный инженер 1 ранга, начальник НТК, Мельников В.Н. — капитан 3 ранга (артиллерист) НТК, Ильин Н.И. — капитан 3 ранга, заместитель начальника Минно-торпедного института, Смирнов Б.С. — военный инженер 1 ранга из УК НК ВМФ, Минаков В.И. — военный инженер 3 ранга из УК НК ВМФ.

Справки на них прилагаются.

3. Для оформления договоров, спецификаций и коммерческой стороны вопроса в комиссию необходимо включить представителей НКСП: начальник группы, конструктор от ЦКБ-4 (по линкорам), конструктор от КБ зав[ода] 190 (по миноносцам).

Начальник группы НКСП должен быть заместителем председателем комиссии.

В последующем, когда будет принципиальная договоренность с американскими фирмами, придется от НКСП добавить специалистов по башням, артиллерии, приборам управления огнем, механизмам и устройствам и т. д.

Всю юридическую часть оформления договоров целесообразно возложить на Амторг по согласованию с НКСП.

5. Относительно покупки боевых кораблей в САСШ, хотя бы старых крейсеров, должен обратить внимание на значительные трудности, которые будут из-за редакции 22 статьи Лондонского морского со-

лашения, подписанного САСШ вместе с Францией и Англией 25 марта 1936 г.

Текст статьи:

“Ни одна из сторон не должна распоряжаться каким-либо из своих надводных кораблей или подводной лодкой путем дара, продажи или иного способа передачи так, чтобы этот корабль мог стать надводным военным кораблем или подводной лодкой в каком-либо иностранном флоте. Это положение не применяется к вспомогательным кораблям”.

Полагаю, что правительство САСШ не пойдет на нарушение или обход этой статьи.

Поэтому Наркомат ВМФ сейчас изучает вопрос о возможности приобретения крейсеров в одной из стран, не связанных лондонским соглашением.

6. На комиссию считаю возможным возложить первоначальные переговоры о приобретении вспомогательных судов (плавмастерские и буксиры).

Народный комиссар Военно-морского флота Союза ССР командарм 1 ранга М. Фриновский

РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 484. Л. 184–186. Заверенная копия.

## № 125

*Статья из немецкой газеты “Nachrichten für Außenhandel”  
о советских закупках в США\*\**

17 февраля 1939 г.

Город Нью-Йорк. После временного затишья осенью закупки русских показывают с конца года опять значительное оживление. Запросы машин и металлов, в особенности листа, вновь увеличились, и уже за декабрь можно отметить увеличение закупок примерно до 3–4 млн долл. против почти полного затишья в предшествующие 2–3 месяца. Закупки концентрируются преимущественно на металлообрабатывающие машины, в особенности для производства самолетов и моторов и для производства предметов вооружения и т. д. Также заметно оживление спроса на машины для ширпотреба. Для производства автомобилей необходимо большое количество листа, и предполагают, что в 1939 г. у американской стальной индустрии будет закуплено от 75 до 100 тыс. т листа. К числу больших заказов, размещенных у нью-йоркских специальных фирм, принадлежит между прочим сделка с фирмой “Дуглас Эйркрафт Корпорэйшн” на большие транспортные самолеты; сделка достигает свыше 3 млн долл., и русским предоставлено право доступа на предприятия, находящиеся в Сиэтле (заказы для американского правительства производятся в отдельном и изолированном помещении). Полагают, что русские будут иметь право послать 10–

\* “Известия по внешней торговле”.

\*\* Оригинал статьи см.: РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2405. Л. 4.

15 инженеров для наблюдения за выполнением заказа на заводе в Сигтле.

Фирма "Юнайтед Инженегинг Корпорэйшн" в Питсбурге получила заказ на прокатный стан для алюминия стоимостью примерно 0,5 млн долл. Специальные стали для производства высококачественных шарикоподшипников заказаны фирме "Тимкин Корпорэйшн". Переговоры о покупке машин для военного судостроения ведутся фирмой "Вильям Селлерс" Филадельфия и "Дженерал Машин Корпорэйшн" Гамильтон – Огайо; последний концерн уже провел большие поставки оборудования для Кировского (Путиловского) завода в Ленинграде. Русские находятся на рынке для дальнейшей покупки оборудования на постройку верфей.

В ближайшие месяцы можно предполагать значительный рост заказов. Временные затруднения с персоналом (кадрами), которые вызваны перестановкой в Народном комиссариате внешней торговли в Москве, преодолены, по крайней мере в части закупочной деятельности Амторга в Нью-Йорке. Нынешний руководитель Амторга Д. Розов должен в апреле вернуться в Нью-Йорк. Он считается приятелем нового комиссара Микояна; это обосновано на совместном объезде Соединенных Штатов примерно 3 года тому назад.

Усилились попытки долгосрочного кредита. В настоящее время преимущественно обусловлена оплата в Москве через 45 дней по прибытии документов. В этих кругах предполагают, что можно рассчитывать на то, что Нью-Йорк опять сделается местом платежа. С другой стороны, Амторг пытается добиться более длительных сроков кредита, но на это мало видов. Причиной этих домогательств является сокращение советского экспорта в Соединенные Штаты в течение последних месяцев. Это сокращение объясняется только частично плохой конъюнктурой в Соединенных Штатах и вызвано преимущественно затруднением поставки товаров из СССР. Фирма "Деттон энд Компани Спрингфильд Массачусетс", являющаяся представителем по русскому лесу, сообщает, что из ожидаемых с осени 7 пароходов с лесом до сих пор прибыл только один; о том же сообщает фирма "Джордж Веррен Бостон", являющаяся представителем по антрациту. По-видимому, соответствующее советское объединение Углеэкспорт имеет производственные трудности. Для смягчения вытекающих отсюда затруднений с платежами русские добиваются увеличить экспорт марганца, предполагая использовать возможности, открывающиеся в Америке в связи с планом военного министерства Соединенных Штатов о создании запасов стратегического сырья. Остается под вопросом, приведут ли эти домогательства к положительным результатам. Предложения говорят о стремлении к созданию больших резервов, для чего Амторг стремится к получению кредитов. При этом имеется в виду включение экспортно-импортного банка в Вашингтоне. Инициатива в настоящее время этих предложений остается исключительно за СССР. Дополнительные сомнения у американского правительства связаны с возражениями бразильских марганцевых рудников, в которых участвует американский капитал.

Платежи по заключенным договорам с фирмами Соединенных Штатов в общем поступают точно. Трудности, как и раньше, проистекают из предусмотренных договорами условий приемки товаров.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2405. Л. 5–8. Копия. Перевод с нем., современный оригиналу.

## № 126

### *Докладная записка начальника иностранного отдела Наркомвнешторга СССР Басалова в Наркомоборонпром СССР о переговорах с американскими фирмами о размещении заказов на расточные станки*

28 февраля 1939 г.

Согласно распоряжению начальника 3 главного управления т. Гомерыкина о проработке вопроса по размещению заказов на расточные станки, которые при сем прилагаются.

По этим основным техническим требованиям я вел переговоры с выездом на заводы со следующими фирмами:

1. "Консолидейтед" в Рочестере.
2. "Леблонд" в Цинциннати.
3. "Америкэн-Тулл" в Цинциннати.
4. "Джон-Барнес" в Рокфорде.
5. "Монарх" в Сиднее.

Результаты переговоров следующие:

фирма "Консолидейтед" выделила опытного инженера-конструктора, который совместно со мной проработал все основные технические требования, предъявляемые нами к этим станкам, и фирма имеет полную ясность наших требований, на основе которых вполне может разработать конструкции требуемых станков. Фирма обещала разработать предложение на принятие заказа на эти станки, но конкретно, когда будет дано предложение, фирма ответила уклончиво и, ссылаясь на большую загрузку завода заказами, между прочим заявила, что, возможно, они откажутся от принятия заказа.

Фирма "Леблонд" выделила опытного инженера-конструктора, который совместно со мной проработал все наши основные технические требования, по которым фирма уже разработала чертеж общего вида станка, за исключением накладных станин, от изготовления которых фирма отказывается.

На основе наших технических требований фирма обещала к 27 февраля разработать предложение на принятие заказа и конкретно заявила о сроках поставки – через 7 месяцев со дня выдачи заказа они могут дать первый станок и в последующем 3–4 станка в месяц.

Фирма "Америкэн-Тулл" совершенно отказалась от принятия заказа и не сочла нужным рассматривать наши основные технические требования.

Фирма "Джон-Барнес" хотя и внимательно рассмотрела наши основные технические требования, но заявила, что она не может разработать и изготовить такого типа станки, но разработала чертеж общего вида простейшего станка, который был ими уже ранее представлен

Станкоимпорту и Амторгу только с изменениями размеров обрабатываемого изделия и перестановкой главной бабки с конца станка на середину. По этому чертежу общего вида фирма обещала к 27 февраля разработать предложение о принятии заказа, но твердой уверенности в принятии заказа и изготовлении этих станков у фирмы не чувствовалось.

Фирма "Монарх" заявила, что она имеет все возможности и могла бы изготовить эти станки, но ввиду загруженности завода заказами в настоящее время не может принять заказ.

Заключение и соображения о фирмах и размещении заказов по расточным станкам

1. Фирма "Леблонд" самая лучшая из всех фирм, имеет хотя и небольшую, но все же опыт в изготовлении этих станков, имеет достаточно высококвалифицированные инженерно-конструкторские кадры, имеет достаточно высокую техническую культуру в изготовлении разных станков и имеет полную производственную базу для изготовления расточных станков.

Так как фирма определенно заявила о готовности принять заказ, несмотря на то, что фирма отказывается изготавливать станки с накладными станинами, на что в крайнем случае можно согласиться, а все остальные наши основные технические требования фирма может выполнить и сможет справиться с изготовлением этих станков.

2. Фирма "Консолидейтед" хотя и ниже стоит фирмы "Леблонда" по технической культуре производства, но имеет также хотя незначительный, но все же опыт в изготовлении расточных станков, имеет достаточно высококвалифицированные инженерно-конструкторские кадры, имеет полную производственную базу для изготовления расточных станков и вполне может обеспечить разработку по нашим техническим требованиям в изготовлении станков, если фирма согласится принять заказ.

3. Фирма "Джон-Барнес" не имеет опыта в изготовлении среднего размера расточных станков и такого типа, не имеет достаточно квалифицированных опытных конструкторских кадров по этим типам станков, не имеет производственной базы для изготовления этих станков, а всецело ориентируется на кооперацию. Поэтому чувствовалась при переговорах с фирмой ее неуверенность в свои технические и производственные силы. Из этого следует, вполне понятно, что фирма бессильна разработать и изготовить станки по нашим основным техническим требованиям, кроме того, фирма в предлагаемой ей упрощенной конструкции даже не в состоянии изготовить коробку скоростей и применяет сменные шестерни, и предлагает применить свою гидравлику для подачи посредством давления жидкости в цилиндре до 7 м. Между тем как сама фирма этот метод не применяла в станках свыше длины 4-5 м и у фирмы еще нет полной уверенности в безупречной работе этой гидравлики на такой длине.

Кроме того, при переговорах с разными фирмами, которые имеют некоторый опыт в гидравлике ("Консолидейтед", "Леблонд"), последние категорически заявили о невозможности правильной подачи через жидкостный цилиндр на длине свыше 4 м. Помимо того, что фирма не имеет технической и производственной базы, станки, предлагаемые фирмой, не

могут отвечать нашим требованиям производства, так как для нашей страны станки должны поставляться последнего достижения техники, технически совершенные для получения наибольшей производительности и наименьшей затраты человеческого труда. Выдача заказа фирме "Джон-Барнес" – это подвергать заказ риску невыполнения и в лучшем случае получения станков отсталого типа и сомнительного качества.

#### Особые замечания о ненормальностях размещения заказов Станкоимпортом

В период переговоров с фирмами мною выяснено следующее: Станкоимпорт вел переписку по расточным станкам в продолжении нескольких месяцев с фирмами "Джон-Барнес" и "Леблонд". Кроме того, у фирмы "Леблонд" имеется телеграфный запрос Станкоимпорта о срочной высылке котировки на принятие заказа 6 нарезательных станков, и также фирма имеет уже выданный заказ Станкоимпортом на 2 специально-протяжных станка, по последним фирма также вела со Станкоимпортом длительную переписку.

Как мне было заявлено фирмой "Леблонд", по переписке со Станкоимпортом, как по расточным, так и по нарезательным и специально-протяжным станкам у фирмы не было ясности, что нам требуется и какие условия работы на этих станках. Все это ставило фирму в затруднительное положение, которая не могла дать определенного ответа и затягивала время.

Обращаем внимание на эти ненормальности, так как Станкоимпорту известно о нашем пребывании в Америке и мы являемся вполне достаточно компетентны по всем этим специальным станкам и могли бы дать в любое время фирме исчерпывающие разъяснения, что создавало бы наилучшее и быстрое разрешение всех вопросов у фирмы, что мною и было сделано при последних переговорах с фирмой.

Приложение: Основные технические требования на расточные станки на английском языке. Только т. Сельдякову\*.

Басалов

РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 651. Л. 1-5. Подлинник.

#### № 127

*Докладная записка  
комиссии 3-го главного управления Наркомоборонпрома СССР  
директору Станкоимпорта Амторга Сельдякову  
о выполнении заказов американскими фирмами*

8 марта 1939 г.

За истекший период комиссией охвачены основные участки заказов по следующим фирмам:

1. "Найлс" – Гамильтон Огайо.
2. "Леблонд" – Цинциннати Огайо.
3. "Барнес Дрилл" Рокфорд Иллинойс.

\* Приложение в деле отсутствует.

4. "Майкроматик" – Детройт Мичиган.

5. "Консолидейтед" Рочестер Нью-Йорк.

6. "Америкэн Армен Арманен Корпорэйшн" Нью-Йорк.

По вышеперечисленным фирмам проведены следующие работы:

*Фирма "Найлс"*

а) Принято токарно-винторезных станков с размахом планшайб 52" 5 шт.

б) Принято токарно-винторезных станков с размахом планшайб 60" 15 станков.

в) Принято специальных задних бабок с вращающейся планшайбой к токарным станкам 8 шт.

г) Принято специальных нарезательных станков для нарезки 16" разной длины 5 шт.

д) Принято специальных расточных станков 51" × 20" 2 шт.

е) Просмотрены и уточнены по некоторым моментам рабочие чертежи по нарезательным и расточным станкам в процессе производства. Многих изменений, как нам бы хотелось, не представилось возможным, так как к нашему приезду чертежи были разработаны и большую часть запущены в производство.

ж) Просмотрены и проработаны основные чертежи на измененный заказ по двум расточным станкам с вращающейся борштангой и накладными станинами.

*Фирма "Леблон"*

Принято токарно-винторезных станков с размахом планшайбы 42" 10 шт.

*Фирма "Барнес Дрилл"*

Принято специальных хонинговальных станков разных размеров 10 шт.

*Фирма "Консолидейтед"*

а) Проработаны основные технические требования на выдачу заказа на приспособление для вращения изделия к хонинговальному станку № 30. Просмотрены и уточнены конструктивные чертежи на это приспособление. Приспособление будет готово к приемке в середине марта месяца.

б) Проработаны и уточнены конструктивные чертежи на приспособление для вращения изделия к хонинговальным станкам № 20, а также после окончательных уточнений фирмой эти чертежи были приняты.

*Фирма "Майкроматик"*

Принято хонинговальных головок 21 шт. разных размеров (которые проверялись в работе на хонинговальных станках и принимались вместе с хонинговальными станками на фирме "Барнес Дрилл")

"Барнес Дрилл"	Горизонтальные хонинговальные станки	064/06616, 1 августа 1938 – февраль 1939 [г.], 6 месяцев
"Америкэн Арматен-Корпорэйшн"	Многорезцовые головки	12-64/80755, 1 шт. принята 1 марта 1939 г.

Запоздания в сроках поставок станков фирмами объясняются следующим:

1. По фирме "Найлс"

а) токарные станки

Ввиду недоброкачественности в изготовлении станков, вследствие выявленных дефектов по приемке первых станков фирме пришлось переделать детали частью заново и частью путем исправления дефектов к 13 станкам, которые уже были подготовлены к общей сборке. Фирма произвела хромирование шеек главных шпинделей вместо ранее сырых, часть шестерен коробки скоростей изготовила заново с калеными и шлифованными зубьями, часть произвела поверхностную закалку зубьев шестерен вместо сырых и заменила бронзу на лучшее качество вкладышей подшипников и втулок. Вся эта переделка затянула поставку станков до 5 месяцев.

б) расточные станки

Фирма, не имея достаточного опыта в изготовлении этих станков, затянула необходимый разворот производства, и в самом процессе производства производились частичные изменения, как конструкции отдельных деталей, так и технологического процесса, и даже при окончательной сборке первого станка фирма проводила эксперименты в течение двух месяцев, главным образом масляной подушки главного шпинделя под давлением, особенно характерно нами обнаружено, что фирма, проектируя масляную подушку, не имела никаких технических обоснований и расчетов. Все эти эксперименты, не имеющие заранее твердой технической базы, затянули поставку станков.

2. По фирме "Леблонд"

Так как фирма впервые выпускала этой конструкции станки, то новый вид производства, хотя и высококвалифицированного завода по производству средних станков, все же затянул поставку с освоением нового тяжелого типа.

3. По фирме "Барнес Дрилл"

Отставание в сроках поставки горизонтальных хонинг станков является результатом того, что фирма по заказам на станки ничем не обязана за невыполнение сроков по договору. Имея такое положение с заказами в отношении сроков поставки, фирма занимается изготовлением станков во вторую очередь после заказов американских, английских и французских заводов.

Фирма предъявляет к сдаче станки с большими дефектами, учитывая лишь только коммерческую сторону их, но отнюдь не техническую. Станки, имея дефекты по конструктивным недоделкам, а также по качеству обработки деталей и монтажа, сильно задерживают их окончательную приемку и отправку.

4. По фирме "Америкэн Арматен Корпорэйшн"

Фирма, имея заказ на изготовление нарезательных многорезцовых головок и дачу технической помощи по ним, достаточно исчерпывающих технических материалов по вопросам изготовления и работе головок дать не хочет. Дает лишь только давно устаревшие материалы, имеющие давность 20 лет.

Кроме основных баз по приемке станков, нами проверялось состояние выполнения наших заказов по общему списку, как по отчетным данным Амторга, так и по выездам на завод у следующих фирм:

1. "Цинциннати Плейнер"
2. "Грей"
3. "Консолидейтед"

В настоящее время из общего списка наших заказов остались не выполненными следующие:

1. По фирме "Найлс" – 18 расточных станков.
2. По фирме "Америкэн Арматен Корпорэйшн" – 2 нарезательные головки и получение техпомощи (изучение технологического процесса и получение конструктивных и рабочих чертежей).
3. По фирме "Консолидейтед" – одно приспособление к хонинг станку № 30.

Кроме того, еще имеются новые заказы на хонинг станки по фирме "Барнес Дрилл" в количестве 5 шт., находящиеся в процессе монтажа, которые будут закончены в марте месяце 1939 г.

Необходимо отметить ненормальное отношение к размещенным заказам на специальные станки со стороны Станкоимпорта, выражающееся в следующем: нам было известно при отъезде из Москвы в апреле месяце 1938 г., что для наших заводов требуется, еще кроме заказанных, специальных станков порядка около 100 шт., и мы имели в виду, что, возможно, на эти станки заказы придут в Америку и мы должны будем здесь на месте проработать все вопросы и ускорить размещение заказов, к чему мы и были достаточно подготовлены. Но на протяжении 10 месяцев нашего пребывания к нам не поступило ни одного распоряжения о проработке и подготовке по размещению заказов на специальные станки. В октябре месяце мы случайно узнали, что Станкоимпорт выдал еще заказ "Барнес Дрилл" на хонингстанки, между прочим при ознакомлении с новыми заказами в них были повторены те же недостатки и дефекты, что нами было обнаружено и исправлено с потерей времени поставки станков и большого нажима и дискуссии с фирмой во время приемки первых станков. После чего мы в своей докладной записке от 12 ноября 1938 г. указывали на ненормальное положение выдачи заказов помимо нас, что влечет за собой много неуточнений, и фирма, пользуясь этим, дает станки худшего качества. Несмотря на это, Станкоимпорт вел непосредственно переписку с фирмами о размещении заказов на специальные станки, о чем мы совершенно не знали.

В начале февраля нам стало известно, что по распоряжению т. Горемыкина мы должны проработать вопрос о размещении заказов на расточные станки в большом количестве, что нами и было выполнено, на что имеется особая докладная записка. В настоящий момент размещение заказов представляет большие затруднения, не то было положение 4–5 месяцев назад. В результате чего мы можем не разместить заказы и в лучшем случае будем иметь запоздание в поставках на 1–2 года. В дополнение к вышеуказанному необходимо отметить еще большую ненормальность со стороны Станкоимпорта. В последние дни пе-

ред самым отъездом в Союз, во время проработки с фирмами вопроса о размещении заказов на расточные станки, обнаружено, что Станкоимпорт вел переписку с фирмой "Леблонд" и фирмой "Джон Барнес".

Кроме того, фирма "Леблонд" имела телеграфный запрос – выслать срочно воздушной почтой котировку на 6 нарезательных станков, а также фирма имеет заказ на два специально-протяжных станка. По всем этим вопросам фирма определенно заявила, что она не имеет полной ясности по техническим условиям этих станков и не может дать определенного ответа или же разработает то, что не будет удовлетворять нашим требованиям. Все эти неясности и длительная переписка создают искусственную оттяжку времени в выдаче заказа на станки. Между тем Станкоимпорту известно, что наша комиссия находится в Америке рядом с фирмами и является вполне компетентной по всем вопросам специальных станков и могла бы в наименьше кратчайший срок проработать и уточнить все вопросы с фирмами и обеспечить технические требования, которые нам необходимы для производства.

Специальные станки имеют особое назначение для нашей страны, и искусственное затягивание с размещением заказов на эти станки в настоящий момент создаст угрозу в лучшем случае задержки в получении и в худшем случае, в зависимости от существующей ситуации, совершенно неполучения их.

Басалов  
Гордеев  
Казаков

РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 634. Л. 3–10. Подлинник.

## № 128

### Письмо Наркомвнешторга СССР в Амторг о покупке военных самолетов в США<sup>79</sup>

7 апреля 1939 г.

Амторг. Тов. Баранову.

Посылая при этом копию письма фирмы "Beech Aircraft Corporation" от 13 декабря 1938 г., просим выяснить у фирмы возможность покупки, срока поставки и стоимости одного экземпляра самолета с полным вооружением, выполненным в следующих вариантах:

1) Модель АТ18: в варианте тренировочном с вооружением; в варианте бомбардировочном с вооружением.

2) Модель ВТ18Д: в варианте тренировочном с вооружением. Всего три самолета, т. е. по одному самолету каждого варианта.

По стоимости самолета приведите свою калькуляцию.

Приложение: копия письма фирмы на 1 листе\*.

Инженерный отдел НКВТ Маштаков  
Рябченко

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 9. Д. 11. Л. 7. Подлинник.

\* Приложение в деле отсутствует.

*Сводка данных Амторга о реализации советской пушнины на мировых аукционах\**

8 апреля 1939 г.

“Москва. 14 марта. Советский пушной аукцион, только что закончившийся в Ленинграде, был наиболее успешным со времени большевистской революции, с рекордной суммой продаж\*\* в 2,5 млн долл. 120 иностранцам, включая 35 американцев, которые составляли самую большую иностранную группу. Цены были на неожиданно высоком уровне, на 10–15% выше уровня мировых оптовых цен\*\*\*. Сообщают, что пушнина, особенно соболь, была исключительно высокого качества; процент выделанной пушнины в Ленинграде и качества этой пушнины в настоящее время едва ли ниже бывшего лейпцигского пушного аукциона” (Нью-Йорк Таймс. 15 марта 1939 г.).

Зав. пушным отделом Амторга т. Крючков сообщает, что американские фирмы высказывают сильное изумление по поводу цен, вырученных на аукционе. Он сообщает также, что при попытках перепродать купленную пушнину некоторые американские фирмы не могут вернуть себестоимости.

Американские фирмы по тому же сообщению осуждают Союзпушнину за то, что на аукционе был выставлен каракуль слабого качества, и считают, что это повлечет снижение цен на каракуль на американском рынке.

В порядке контраста с успехом ленинградского аукциона стоит указать, что на Монреальском аукционе (Канада), закончившемся 16 марта, был продан небольшой процент выставленных количеств: бобер – 30–35%, выдра – 63%, енот – 36%, ондатра – 46%, горностаи – 65%, белый песец – 50%, красная лисица – 46%, дикая норка – 76%, разведенная норка – 51%.

Цены в основном удержались на рыночном уровне, но по некоторым товарам произошло понижение: барсук – 10%, горностаи – 5%, красная лисица – 10%, норка – 10%, серебристая лисица – от 3–5%.

Манукян

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2447. Л. 16–17. Подлинник.

## № 130

*Запись беседы заместителя наркома иностранных дел СССР  
В.П. Потемкина  
с временным поверенным в делах США в СССР А. Керком*

17 апреля 1939 г.

Секретно.

Керк явился, чтобы вручить подписанную им ноту, вновь ставящую вопрос об освобождении арестованной “американской граждан-

\* На документе резолюция: “т. Кагановичу”.

\*\* “Это неверно: были аукционы с большей суммой продаж” (Примеч. док.).

\*\*\* Предложение подчеркнуто.

ки” Рут Рубенс или об ускорении суда над нею, на котором можно было бы присутствовать представителям американского посольства. Керк добавил, что дело Рубенс затянулось слишком долго и что в некоторых кругах США это вызывает недовольство. Между прочим, несмотря на свои настояния, американское посольство в Москве до сих пор не получило паспорта Рубенс, в котором оно нуждается для установления всех обстоятельств и участников подделки этого документа.

Дополнительно Керк передал мне вербальную ноту, содержащую напоминание о деле американского гражданина Артура Куяла, арестованного в СССР в ноябре 1938 г. По этому делу, несмотря на неоднократные обращения в НКВД, посольство не располагает никакими сведениями. Ссылаясь на соглашение от 16 ноября 1933 г., подписанное президентом США и народным комиссаром иностранных дел СССР, касательно защиты американских граждан, проживающих в Советском Союзе, посольство просит сообщить ему данные о причинах ареста Куяла и разрешить свидание с ним представителю посольства.

В заключение Керк высказал несколько общих мыслей касательно опасности войны в Европе и некоторой перемены во внешней политике великобританского правительства, уже склоняющегося к активному противодействию германской агрессии, направленной против слабейших государств – Польши и Румынии. По словам Керка, взоры всех устремлены в настоящее время на СССР, который продолжает сохранять позицию крайней сдержанности, несмотря на попытки Англии и Франции заручиться его участием в гарантиях, предоставляемых Польше и Румынии. По поводу последнего замечания Керка я ограничился краткой репликой в том смысле, что Советскому Союзу должно быть вполне ясно, в чем заключаются конкретные обязательства, принимаемые на себя Англией и Францией в отношении стран, находящихся перед угрозой германской агрессии. До сих пор в этот вопрос еще не внесена необходимая ясность.

В. Потемкин

Документы внешней политики СССР. М., 1992. Т. XXII. С. 287–288.

## № 131

*Из справки Наркомвнешторга СССР  
о посещениях инофирмами экспортных объединений*

8 июня 1939 г.

“Международная книга”

...\* 2 июня посетил г-н Хазард, который интересовался высылкой ему постоянно новинок по юридическим наукам, выходящих в СССР. Кроме того, он просил выслать ему предложения на те книги, которые

\* Опушен текст о посещениях объединений “Экспортглен” и “Международная книга” представителями различных стран.



имеются на складах Межкниги, и оставил заказ на ряд книг по своему выбору.

2 июня посетил профессор Чикагского университета г-н Харнер, который предъявил список литературы, которую он хотел бы получить через Букнигу в Чикаго. Он заявил, что в Чикагском университете он преподает русскую историю и интересуется всякими материалами, относящимися к этому курсу как в отношении дореволюционной России, так и советской. На замечание о том, что часть в указанном списке литературы отсутствует в настоящее время в Межкниге и вряд ли удастся ее разыскать, профессор Харнер убедительно просил ему в этом деле помочь.

Одновременно г-н Харнер просил купить для него географические карты, что и было сделано Межкнигой. В заключение г-н Харнер отметил, что за последнее время среди американского народа вообще, в частности среди интеллигенции, проявляется большой интерес к СССР, к его государственному устройству. Особенно резкий перелом в сторону просоветских настроений замечается с момента захвата Гитлером Чехословакии, Японией Контонга и последующих усилий нажима на Китай, со вскрытием в Аргентине происков Германии. Г-н Харнер обещал навестить Межкнигу через несколько дней с тем, чтобы осмотреть отобранные для него образцы литературы.

Вшивков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2417. Л. 154–155. Подлинник.

## № 132

*Отчет УОКС о пребывании в Киеве лектора Калифорнийского университета Кеннета Мей и преподавательницы иностранных языков Руфь Мей\**

Не ранее 17 июня 1939 г.  
Не подлежит оглашению.

Кеннет Мей и его жена Руфь Мей прибыли в Киев 15 июня вечером из Шепетовки. Кеннет Мей по специальности математик-плановик. В настоящее время состоит лектором в Калифорнийском университете. Жена его – преподавательница иностранных языков в средней школе. При составлении программы они выразили желание иметь беседу по интересующим вопросам. Кеннет Мей – с экономистами-плановиками, а Руфь Мей – с кем-либо, могущим информировать ее по вопросу о подготовке кадров преподавателей иностранных языков.

16 июня утром посетили обувную фабрику. На фабрике Кеннет Мей не столько интересовался производственной стороной предприятия, сколько общественно-бытовыми условиями, вспомогательными учреждениями для культурного обслуживания рабочих: яслями, клубом и т.д. После посещения сказал, что давно так интересно не проводил время, как на фабрике.

\* Заголовок документа.

В тот же день Кеннет Мей посетил Киевский государственный университет, где имел беседу с профессурой университета. Кеннет Мей к беседе приготовился: пришел с целым рядом записанных вопросов, на которые он хотел получить ответы. В беседе с ним участвовал председатель УОКСа т. Муратов и лектор Киевского университета т. Пашерник. Кеннет Мей интересовался главным образом следующими вопросами:

- а) что является стимулом развития советского хозяйства?
- б) из чего исходят при определении цен на сырье?
- в) какие факторы обуславливают рост производительности труда?
- г) как определяются и контролируются качественные показатели продукции?
- д) что делается с плохой продукцией?
- е) что делается со старыми машинами при замене их новыми?
- ж) как производятся денежные расчеты между предприятиями?
- з) берет ли государство проценты на ссуды, предоставляемые предприятиям?

Тов. Муратов и т. Пашерник дали исчерпывающие ответы на все затронутые вопросы. К. Мей выразил полное удовлетворение и добавил, что эти вопросы для него чрезвычайно важны, потому что они интересуют не только его одного, но целую группу его товарищей по университету, которым по приезду он даст объяснения.

Руфь Мей имела беседу с профессором Шаровольским – деканом факультета иностранных языков, который подробно рассказал ей о подготовке кадров преподавателей иностранных языков на Украине. Р. Мей интересовалась вопросами, какие иностранные языки изучают в школах, институтах; где готовят преподавателей иностранных языков; какие они изучают предметы, кроме специальных; методикой обучения иностранных языков. Профессор Шаровольский детально осветил все затронутые ею вопросы. Беседа в университете продолжалась два часа. Посещением К. Мей и Р. Мей остались очень довольны. Очень благодарили за внимательное отношение.

Вечером по приглашению УОКСа посетили театр, спектакль МХАТА “Дни Турбиных”. Сопровождала т. Левенгберг. Пьесу смотрели с громадным интересом. Задавали вопросы относительно периода гражданской войны, показанного в пьесе. Сравнивали с гражданской войной в Америке, войной северян с южанами.

17 июня посетили огороднический колхоз Шпитки, который произвел на них очень хорошее впечатление. В тот же день делали объезд города. Город своей живописностью и богатством садов, новыми красивыми зданиями очень им понравился. Вечером отбыли в Харьков.

Кеннет Мей и его жена – молодые люди. Они оба интересуются Советским Союзом. Кеннет Мей уже был однажды в Советском Союзе, когда он побывал в Ленинграде и Москве. Он понимает русский язык и может объясняться по-русски. В настоящее время он продолжает изучение языка. Жена его впервые в Союзе, перед поездкой прошла краткий курс русского языка, жалеет, что так мало его знает. Киев –

первый советский город, который она увидела, и, по ее словам, он произвел на нее прекрасное впечатление.

Ответственный секретарь УОКСа М. Левенберг

ГА РФ. Ф. 5283. Оп. 14. Д. 49. Л. 5–8. Подлинник.

## № 133–135

*Обзоры Наркомвнешторга СССР  
по материалам зарубежной прессы  
о советско-американских торговых отношениях\**

22–28 июня 1939 г.

## № 133

*О советско-американских торговых отношениях*

22 июня 1939 г.

В германской газете “*Nachrichten für Außenhandel*” от 14 июня 1939 г. № 134 напечатана следующая корреспонденция из Нью-Йорка.

«Заказы Амторга оставались в мае и апреле 1939 г. необычайно значительными. Специалисты оценивают эти заказы за 2 месяца в сумме не больше 1–1,5 млн долл. Наибольшее количество заказов падает прежде всего на машины для самолетостроения, шлифовальные материалы, магнето и карбюраторы для самолетов. Состоялись также покупки пшеницы. За 4 месяца 1939 г. СССР купил в США 2 млн бушелей\*\* пшеницы. Пшеница следует с запада США в Сибирь. Лишь малую часть этих покупок составила посевная пшеница. Как новое явление бросается в глаза повышенный спрос СССР в США на высокоценные нефтепродукты, как, например, авиационный и автомобильный бензин. Нефтепродукты идут также на Тихоокеанское побережье Сибири\*\*\*.

Советы явно сдерживают свои заказы. Нью-йоркские деловые круги уверены, что эта задержка заказов будет ликвидирована после результатов идущих в настоящее время переговоров, связанных с попыткой Англии создать окружение Германии, так как от международного положения зависит вопрос, что СССР должен покупать в США предметы вооружения или же предметы для мирного производства.

Препятствием к увеличению заказов является, далее, неблагоприятное развитие импорта США из СССР. В течение первых 4 месяцев 1939 г. превышение экспорта США в СССР над импортом США из СССР составило 9 млн долл. Советам приходится оплачивать эту сумму дивизами и золотом.

Тем не менее контракт Амторга с американской тяжелой индустрией поддерживается. Предстоящие заказы Амторга на начало июня

\* Обзоры составлены для наркома внешней торговли А.И. Микояна.

\*\* Бушель – единица вместимости и объема сыпучих веществ и жидкостей в странах с английской системой мер, в США был равен 35,24 л.

\*\*\* Так в тексте.

составят, по некоторым оценкам, 15 млн долл. Заказы эти будут даны на предметы вооружения и на машины для разных отраслей промышленности, изготовляющих предметы потребления.

Выполнение заказов, данных в 1937 и 1938 гг., в настоящее время сильно форсируется под явным давлением Амторга, который недавно существенно облегчил условия инспектирования и приемки заказанного оборудования.

В нью-йоркских деловых кругах возобновление заказов Амторга в ближайшее время считают вполне вероятным. Как выясняется, руководитель Амторга, Давид Розов, все еще находится в Москве и занимается изучением потребностей в машинах для нового плана развития производства в СССР, а также выработкой программы покупок в США. Когда Давид Розов вернется в США, пока неизвестно.

Приехавшая в начале года в США комиссия Наркомфлота пока практически ничего не дала. Заказы не выданы. Слухи о якобы выданных заказах на быстроходные суда и на подводные лодки – фальшивы. Американское управление флотом было вынуждено отказать комиссии Наркомфлота в посещении таких решающих военных верфей, как например, Морская торпедная станция, новый порт и др. Главный интерес комиссии сосредоточен на больших линейных кораблях, однако прошедшие переговоры с Вифлеемской и другими восточными верфями не дали результатов, в частности, американское управление флотом не захотело отдавать комиссии важнейшие оборонные патенты.

Договор о технической помощи с фирмой “Дуглас”, который был заключен несколько месяцев тому назад, предусматривает поставку в СССР больших самолетов и, в частности, самолетов модели Д.С.4. На заводе в Санта-Моника 11 советских инженеров будут, вероятно, разбирать самолеты этого типа для того, чтобы затем с технической помощью фирмы самим строить самолеты в СССР.

Более полное представление об американо-советских отношениях можно будет получить на предстоящем ежегодном заседании американо-русской торговой палаты. Из Вашингтона сообщают, что на этом заседании, возможно, выступят новый посол СССР Уманский и новый посол США в Москве Штейнгард.

Переговоры о гарантиях по кредитам или по решению вопроса о царских долгах и долгах Керенского полностью замерли.

Принятие законопроекта о правительственных закупках стратегического сырья будет иметь для СССР большое значение, так как СССР может рассчитывать на продажи марганца. Однако не следует переоценивать возможности продаж марганца из СССР, имея в виду обязательства США по отношению к Бразилии и Кубе».

Перевел Д. Мишустин

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2405. Л. 231–234. Подлинник. Перевод с нем., современный оригиналу.

первый советский город, который она увидела, и, по ее словам, он произвел на нее прекрасное впечатление.

Ответственный секретарь УОКСа М. Левенберг

ГА РФ. Ф. 5283. Оп. 14. Д. 49. Л. 5–8. Подлинник.

## № 133–135

*Обзоры Наркомвнешторга СССР  
по материалам зарубежной прессы  
о советско-американских торговых отношениях\**

22–28 июня 1939 г.

## № 133

*О советско-американских торговых отношениях*

22 июня 1939 г.

В германской газете "Nachrichten für Außenhandel" от 14 июня 1939 г. № 134 напечатана следующая корреспонденция из Нью-Йорка.

«Заказы Амторга оставались в мае и апреле 1939 г. необычайно незначительными. Специалисты оценивают эти заказы за 2 месяца в сумме не больше 1–1,5 млн долл. Наибольшее количество заказов падает прежде всего на машины для самолетостроения, шлифовальные материалы, магнето и карбюраторы для самолетов. Состоялись также покупки пшеницы. За 4 месяца 1939 г. СССР купил в США 2 млн бушелей\*\* пшеницы. Пшеница следует с запада США в Сибирь. Лишь малую часть этих покупок составила посевная пшеница. Как новое явление бросается в глаза повышенный спрос СССР в США на высокообогащенные нефтепродукты, как, например, авиационный и автомобильный бензин. Нефтепродукты идут также на Тихоокеанское побережье Сибири\*\*\*.

Советы явно сдерживают свои заказы. Нью-йоркские деловые круги уверены, что эта задержка заказов будет ликвидирована после результатов идущих в настоящее время переговоров, связанных с попыткой Англии создать окружение Германии, так как от международного положения зависит вопрос, что СССР должен покупать в США предметы вооружения или же предметы для мирного производства.

Препятствием к увеличению заказов является, далее, неблагоприятное развитие импорта США из СССР. В течение первых 4 месяцев 1939 г. превышение экспорта США в СССР над импортом США из СССР составило 9 млн долл. Советам приходится оплачивать эту сумму дивизами и золотом.

Тем не менее контракт Амторга с американской тяжелой индустрией поддерживается. Предстоящие заказы Амторга на начало июня

\* Обзоры составлены для наркома внешней торговли А.И. Микояна.

\*\* Бушель – единица вместимости и объема сыпучих веществ и жидкостей в странах с английской системой мер, в США был равен 35,24 л.

\*\*\* Так в тексте.

составят, по некоторым оценкам, 15 млн долл. Заказы эти будут даны на предметы вооружения и на машины для разных отраслей промышленности, изготовляющих предметы потребления.

Выполнение заказов, данных в 1937 и 1938 гг., в настоящее время сильно форсируется под явным давлением Амторга, который недавно существенно облегчил условия инспектирования и приемки заказанного оборудования.

В нью-йоркских деловых кругах возобновление заказов Амторга в ближайшее время считают вполне вероятным. Как выясняется, руководитель Амторга, Давид Розов, все еще находится в Москве и занимается изучением потребностей в машинах для нового плана развития производства в СССР, а также выработкой программы покупок в США. Когда Давид Розов вернется в США, пока неизвестно.

Приехавшая в начале года в США комиссия Наркомфлота пока практически ничего не дала. Заказы не выданы. Слухи о якобы выданных заказах на быстроходные суда и на подводные лодки – фальшивы. Американское управление флотом было вынуждено отказать комиссии Наркомфлота в посещении таких решающих военных верфей, как например, Морская торпедная станция, новый порт и др. Главный интерес комиссии сосредоточен на больших линейных кораблях, однако прошедшие переговоры с Вифлеемской и другими восточными верфями не дали результатов, в частности, американское управление флотом не захотело отдавать комиссии важнейшие оборонные патенты.

Договор о технической помощи с фирмой "Дуглас", который был заключен несколько месяцев тому назад, предусматривает поставку в СССР больших самолетов и, в частности, самолетов модели Д.С.4. На заводе в Санта-Моника 11 советских инженеров будут, вероятно, разбирать самолеты этого типа для того, чтобы затем с технической помощью фирмы самим строить самолеты в СССР.

Более полное представление об американо-советских отношениях можно будет получить на предстоящем ежегодном заседании американо-русской торговой палаты. Из Вашингтона сообщают, что на этом заседании, возможно, выступят новый посол СССР Уманский и новый посол США в Москве Штейнгард.

Переговоры о гарантиях по кредитам или по решению вопроса о царских долгах и долгах Керенского полностью замерли.

Принятие законопроекта о правительственных закупках стратегического сырья будет иметь для СССР большое значение, так как СССР может рассчитывать на продажи марганца. Однако не следует переоценивать возможности продаж марганца из СССР, имея в виду обязательство США по отношению к Бразилии и Кубе».

Перевел Д. Мишустин

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2405. Л. 231–234. Подлинник. Перевод с нем., современный оригиналу.

*О планах закупки стратегического сырья*

25 июня 1939 г.

В германской газете "Nachrichten für Außenhandel" за № 134 от 14 июня сего года напечатана корреспонденция из США следующего содержания:

правительство США при разработке закона о создании запасов сырья на случай войны разбило все виды сырья на три группы: первая группа – стратегическое сырье, необходимое для снабжения армии и флота; вторая группа – так называемое "критическое" сырье; третья группа – не стратегическое, но жизненно важное сырье.

К стратегическому сырью отнесены: алюминий, антимоний, хром, скорлупа кокосовых орехов, марганцевая руда, железо, манильская пенька, слюда, никель, оптическое стекло, кварцевые кристаллы, ртуть, хинин, каучук, шелк, олово, вольфрам и шерсть.

К "критическому" сырью отнесены: асбест, кадмий, кофе, пробки, криолит, льняное семя, графит, кожа, йод, капок, опий, фенол, платина, титан, ванадий, пикриновая кислота, дубители, толуол, оптическое стекло наивысшего качества.

К сырью не стратегическому, но жизненно важному отнесены: арсен, ацетон, камфара, касторовое масло, хлор, медь, копра, хлопковые семена, гелий, лен, джут, железо и сталь, свинец, магnezит, метанол, молибден, взрывчатые вещества, пальмовое масло, бумага и бумажная масса, нефтепродукты, шеллак, сизаль\*, поташ, ураний, пшеница, цинк, шлифовальные материалы, уксусная кислота, сера, серная кислота, полотно для гимнастеров (тик), цирконий.

В первую очередь США собираются покупать олово, каучук, марганцевую руду, вольфрам, антимоний и хром.

Д. Мишустин

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2405. Л. 229–230. Подлинник. Перевод с нем., современный оригиналу.*

*О размещении советских заказов в США*

28 июня 1939 г.

Медленное развитие советских заказов

Советские заказы в других странах

Наконец в мае 1939 г. снова отмечается расширение советских заказов в США. Симптомы этого видны из данных государственного департамента о разрешениях на вывоз оружия и снаряжения. Согласно этим данным выдано разрешений на вывоз самолетов и их частей в СССР на сумму 1,056 млн долл. Выполнение заказов рассчитано на не-

\* Сизаль – грубое волокно, получаемое из листьев агавы. Из него изготавливают канаты, сети, щетки и др.

сколько месяцев. Следует особо подчеркнуть слабые результаты поездки комиссии Наркомфлота – разрешения на вывоз военных судов и их частей отсутствуют. Комиссия вела переговоры с "Electric Bont Company" о постройке для СССР подводных лодок новейшего типа с тем, чтобы они послужили моделями для строительства этих лодок в СССР. Однако фирма заявила, что она согласна строить для СССР подводные лодки только на определенных условиях; в частности эти условия касаются разрешенного объема вооружения лодок торпедными аппаратами и артиллерией. Далее фирма заявила, что лодки могут быть построены лишь на западном берегу США, так как на восточном берегу нет свободных верфей. Но строительство лодок на западном берегу потребует новых капиталовложений на создание новых верфей, что повысит стоимость заказа на несколько миллионов долларов. Наконец фирма предлагает осуществить строительство лодок не в США, а в Бельгии с тем, чтобы таким путем обойти ряд ограничений, которые устанавливает правительство США в строительстве и военном снаряжении морских судов.

Советская комиссия отклонила все эти предложения фирмы, и никакого контракта не состоялось. Не заключен также обсужденный ранее с фирмой договор о технической помощи по строительству в СССР подводных лодок.

Известный интерес представляет приобретение у "Engineering Research Corporation" новой машины для нарезки торпедных и морских пропеллеров из бронзы. Фирма "Бендикс" вывезла в начале года в СССР особые зажигательные свечи для моторов самолетов и в настоящее время оказывает техническую помощь СССР в строительстве завода по изготовлению этих свечей.

В целом же советские заказы относительно невелики. Причина этого – в общей сдержанности Москвы в отношении заказов, а не в передаче заказов в другие страны. Представитель американских фирм, который изучал советские заказы в Европе, сообщает, что, например, в Англии советские заказы необычайно малы; хотя запросов сделано много, но в большинстве случаев заказы не состоялись. Британская торговля лесом жалуется на недостаточные поставки строительного леса вследствие производственных трудностей в СССР. Такое же спокойное состояние дел СССР и в других странах – в Бельгии, Франции и в др.

Перевел Д. Мишустин

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2405. Л. 1–2. Подлинник. Перевод с нем., современный оригиналу.*

*Запись беседы заместителя наркома иностранных дел СССР  
В.П. Потемкина  
с временным поверенным в делах США в СССР С. Грэммоном  
о возобновлении торгового соглашения между СССР и США*

3 июля 1939 г.

Секретно.

Разговор с Грэммоном коснулся трех вопросов.

1. Поверенный в делах США вручил мне записку, в которой американское посольство, напоминая о дате 6 августа сего года, когда истекает срок действия нашего торгового соглашения с США, ставит вопрос, как относится советское правительство к переговорам о возобновлении этого торгового соглашения. Записка отмечает значительный рост советского экспорта в Соединенные Штаты за последние годы и высказывает пожелание, чтобы посольству были сообщены сведения об общей стоимости заказов, размещенных нами в Соединенных Штатах за истекший год. В заключение посольство высказывает пожелание, чтобы переговоры о возобновлении торгового соглашения начаты были заблаговременно и чтобы примерно за неделю до 6 августа президент США имел возможность опубликовать этот договор.

Я заявил Грэммону, что информирую Наркомвнешторг о его де-марше.

2. Грэммон сообщил о том, что в ноябре сего года предполагается рассмотрение в американском суде спора американского правительства с банками, в распоряжении которых находятся денежные суммы и ценности, принадлежавшие бывшему российскому правительству и переданные правительству США на основании соглашения Рузвельт—Литвинов от 1933 г. В связи с предстоящим судебным разбирательством МИД обращается к НККИД с просьбой вновь командировать в США Плоткина в качестве эксперта для консультации с американскими юристами.

Я ответил Грэммону, что Плоткин уже не работает в НККИД, и потому наш наркомат не может более располагать этим сотрудником. На просьбу Грэммона поставить этот вопрос перед учреждением, куда перешел Плоткин на новую работу, я ответил, что пожелание посольства будет передано по принадлежности.

3. В заключение Грэммон напомнил о совещании по выработке мирового хлопкового соглашения, созываемом в Вашингтоне на 5 сентября 1939 г. Поверенный в делах осведомился, имеется ли какое-либо решение по вопросу об участии СССР в этом совещании.

Я ответил, что заинтересованные учреждения нами запрошены, но ответа НККИД пока не имеет.

Потемкин

*Документы внешней политики СССР. М., 1992. Т. XXII. С. 525–526.*

*Справка Наркомвнешторга СССР  
о переговорах представителей  
американской фирмы “Юнайтед”  
с объединением Машиноимпорт*

13 июля 1939 г.

В течение мая—июня месяцев велись переговоры с представителями фирмы “Юнайтед” (Америка) — Мучник, Стон и Крюзе, прибывшими в СССР 5 мая.

Первый раз посетили Машиноимпорт 7 мая. Поскольку к моменту их приезда технические условия с фирмой “Места” были уже уточнены и велись коммерческие переговоры, было решено в первую очередь определить с фирмой “Юнайтед” необходимый объем поставки, для чего нужно было проверить с ней технологический процесс на прокатное оборудование для биметалла.

За период времени с 9 по 13 мая включительно ежедневно велись переговоры по просмотру, уточнению технической спецификации предложенного оборудования совместно с представителями наркомов вооружения и боеприпасов и обсуждался вопрос о производительности установки.

Кроме того, с участием представителей треста Электромонтаж был разработан ряд вопросов по электрочасти.

В процессе технических переговоров был затронут вопрос о необходимости разбивки цен по отдельным позициям, на что Мучник согласился и дал разбивку их 13 мая.

17 мая были начаты коммерческие переговоры, причем Машиноимпортом было определенно подчеркнуто, что 300 тыс. долл., включенные в предложение за патент, он просит исключить и признать сумму не может.

В этот же день Мучник сообщил, что при разработке последнего предложения они еще раз проверили цены и дать какой-либо значительной скидки не могут. Все же, желая пойти навстречу, они согласны дать скидку в 5,6%.

Машиноимпортом эта цена была отклонена, и Мучник заявил, что если цена для нас неприемлема, то они должны уехать.

С 19 по 23 мая велись переговоры по рекламации Запорожстали с участием представителей Запорожстали и Краматорского завода. Поскольку фирма отказывалась признать предъявленную ей рекламацию и настаивала на осмотре оборудования завода, 25 мая представители фирмы выехали на завод Запорожстали.

31 мая по возвращении их были возобновлены переговоры как по рекламации, так и по заказу на оборудование для биметалла.

Мучник заявил, что он еще раз проверит цену и даст свою окончательную цену 2 июня.

2 июня при переговорах с т. Матвеевым Мучник увеличил ранее предложенную скидку до 6,97%, причем подчеркнул, что это их край-

няя цена, другой цены они дать не могут и что предложенная ими теперь скидка около 7% равна скидке, которую фирма дала нам по заказу на прокатное оборудование для дюралюминия.

Машиноимпорт, в свою очередь, заявил о неприемлемости цены фирмы и рекомендовал ее вновь пересмотреть.

С 3 по 10 июня было еще несколько встреч с представителями фирмы, но ни на какие дальнейшие уступки в цене фирма не шла.

Машиноимпорт, со своей стороны, заявил, что для него предложенные цены фирмы неприемлемы.

11 июня Мучник заявил, что они могут пересмотреть предложение с точки зрения удешевления оборудования, но с сохранением всех гарантий как к самому оборудованию, так и по производительности и процессу.

13 июня совместно с представителями Наркомата боеприпасов были обсуждены предлагаемые изменения фирмы, которые в основном сводились к уменьшению веса оборудования по целому ряду позиций, уменьшению объема поставки и замене предложенного приспособления для смены валков более простым устройством. Все эти изменения уменьшали вес оборудования на около 1540 тыс. фунтов. В отношении того, как это отзовется на цене оборудования, представители фирмы дать ответа не смогли и что дадут таковую позднее.

Вечером в тот же день представители фирмы пришли и назвали цену, которая предусматривала скидку в 15% против первоначального предложения.

С 14 по 22 июня ежедневно велись переговоры с фирмой как по техническим, так и, главным образом, по коммерческим вопросам.

23 июня подробно обсуждались общие условия заказа как-то: срок поставки, платеж, гарантии, производительность, арбитраж и прочее, по которым фирма согласилась на такие же условия, как по заказу 1937 г. на дюралюминиевый стан.

В тот же день Машиноимпорт назвал цену, по которой мог бы выдать этот заказ фирме "Юнайтед" при условии, что будет гарантирована фирмой производительность установки в 220 тыс. т готового горяче- и холоднокатаного продукта.

При переговорах 25 и 26 июня представители фирмы предложенную цену не приняли и указали свою, при которой она была на 220 тыс. долл. дороже цен другой фирмы при производительности установки в 198 тыс. т вместо 220 тыс. т, гарантированных другой фирмой.

26 июня Машиноимпорт еще раз подтвердил цену при условии прокатки готового продукта в 220 тыс. т.

28 июня фирма "Юнайтед" в письменной форме дала свой окончательный ответ, при котором стоимость самого прокатного оборудования без фрезерных станков, без учета некоторой разницы в объеме поставки между фирмой "Места" и фирмой "Юнайтед" была почти одинакова с фирмой "Места", но производительность, гарантированная фирмой "Юнайтед", равнялась 220 тыс. т при тонне 2 тыс. англофунтов, что соответствует 198 тыс. метрических тонн вместо 220 метрических тонн, гарантируемых фирмой "Места".

29 июня имелись еще переговоры с фирмой "Юнайтед" относительно производительности установки, причем Мучник заявил, что гарантировать производительность в 220 тыс. т они не могут и для достижения этой производительности необходимо дополнительное оборудование.

Эти условия нами были отклонены, и 29 июня представители фирмы выехали из Москвы.

В заключение необходимо отметить, что во время переговоров по техническим вопросам представители фирмы несколько раз изменяли сообщенные ими данные. Точно так же по самому оборудованию, как указано выше, ими был значительно изменен вес предложенного оборудования (на Рольганге вес уменьшился на 17%, по позиции 7 – на 35%, по позиции 3 – на 40%), причем эти изменения весов объясняли тем, что они предложили их стандартные модели, которые могут быть, не ухудшая качества, изготовлены более легко, а следовательно и более дешево.

Эти изменения указывают на то, что предложение "Юнайтед" было недостаточно проработано и вызвало некоторое сомнение у представителей Наркомата боеприпасов.

Кроме того, на ряд заданных технических вопросов представители фирмы отказались дать ответы, мотивируя тем, что они не располагают необходимыми техническими данными.

Особо необходимо обратить внимание на вопрос цены. Первоначально была предложена скидка с цены в 5,6%, затем увеличена до 7%, причем было заявлено в окончательной форме, что если мы эту скидку не примем, то они уезжают в Америку и даже заказали билеты. В конце же переговоров они согласились на скидку в 25,8%, что свидетельствует о том, что фирма "Юнайтед", получившая от Амторга ранее 2 заказа на станы, по которым она конкурировала с фирмой "Места", надеялась на получение этого заказа и калькулировала свою цену явно завышенно.

Вшивков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2417. Л. 55–58. Подлинник.

## № 138

*Телеграмма наркома иностранных дел СССР В.М. Молотова  
полномочному представителю СССР в США К.А. Уманскому  
о переговорах по заключению договоров  
на постройку миноносцев  
для СССР в США*

16 июля 1939 г.

Совершенно секретно.

На базе разрешения, полученного от Грина, приступите к практическим переговорам по заключению договоров на проектирование и постройку двух миноносцев и на изготовление комплексного проекта и

поставку машинно-котельной установки для проекта № 30 со всеми вспомогательными механизмами.

Заключение договора вести на базе проекта "Гиббса", исправленного и дополненного комиссией. Добиваться максимального соответствия проекта "Гиббса" американскому эскизу последних закладок, допуская лишь несущественные отступления.

Проект базировать на американских технических условиях и стандартах.

Обусловьте в договоре, что вооружение отечественной поставки: башни, ПУС и ПУТС\* будут монтироваться в Советском Союзе. Торпедные аппараты поставляются и монтируются фирмой.

Договор на постройку миноносцев заключать с фирмой "Батс" по проектам "Гиббса", обусловив право наших инспекторов наблюдать за исполнением заказа как у фирмы "Батс", так и его контрагентов, включая "Гиббса".

Разрешается привлечь фирму "Гиббс" к разработке технических условий по заказу механизмов проекта № 30.

Подписание договоров обусловьте в Москве.

Полпредству закрепить заключение договоров обменом официальных писем или нот с правительством США, с тем чтобы оградить наши интересы в случае попыток изменений условий договора и проекта.

Молотов

*Документы внешней политики СССР. М., 1992. Т. XXII. С. 543–544.*

## № 139

*Проект письма наркома внешней торговли СССР  
А.И. Микояна поверенному в делах США С.Е. Грэммону  
об условиях продления торгового соглашения  
между СССР и США\*\**

17 июля 1939 г.

Ссылаясь на Ваше письмо от 3 июля 1939 г. по вопросам, связанным с предстоящим 6 августа сего года истечением срока действия торгового соглашения между СССР и США, Народный комиссариат внешней торговли сообщает, что он выражает свою готовность немедленно приступить к переговорам в Москве о возобновлении этого соглашения на 1939–1940 гг.

При этом Наркомвнешторг обращает Ваше внимание на большой пассив СССР по торговле с США, составивший за последние 10 лет (1929–1938 включительно) 507 млн долл., а за 11 месяцев действия соглашения (с августа 1938 г. по июнь 1939 г. включительно) отрицатель-

\* ПУС – прибор управления стрельбой; ПУТС – прибор управления торпедной стрельбой (Примеч. док.).

\*\* Резолюция на документе: "т. Сталину. Направляю проект письма американскому поверенному о возобновлении торг[ового] соглашения, срок которого истекает 6 августа. А. Микоян. 20 июля".

ное сальдо для СССР составило, по предварительным данным таможенной статистики СССР, 43,3 млн долл. (экспорт 15,4 млн долл., импорт 58,7 млн долл.).

Следует учесть также, что СССР ввозит в США главным образом сырьевые товары, которые, как правило, не конкурируют с внутренним производством США, и вывозит из США изделия, производство которых, как правило, не требует импортного сырья.

Ввиду этого Наркомвнешторг считает необходимым снизить пассивное сальдо в советско-американском товарообороте путем уменьшения на 50% существующих в США высоких ставок таможенных пошлин на выделанный и окрашенный каракуль, белку, а также на икру, осетрину и белугу.

Наркомвнешторг считает необходимым получить письменное заверение американского правительства о том, что оно в течение 1939 г. проведет в установленном порядке снижение указанных пошлин на 50%.

Наркомвнешторг считает также необходимым, чтобы американское правительство в особом письме заявило бы СССР свою готовность закупить в течение 4 лет 800 тыс. т марганца в счет специальных ассигнований на закупку стратегического сырья.

При этих условиях и имея в виду некоторые предстоящие морские заказы на американских верфях, о чем имеется принципиальная договоренность между обоими правительствами, Наркомвнешторг СССР, по поручению своего правительства, выражает согласие на увеличение импорта из США в СССР с 40 млн долл. до 50 млн долл. на 1939–1940 договорной год.

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2414. Л. 92–93. Копия.*

## № 140–141

*Из справок Наркомвнешторга СССР  
о переговорах с американскими фирмами  
о заключении торговых договоров летом 1939 г.*

17–20 июля 1939 г.

## № 140

*О заказах на станки*

17 июля 1939 г.

\*...На протяжении ряда дней велись переговоры с представителями фирмы "Найльс" (США) Вайсом и Глезером.

8 июля Вайс принес письмо, в котором изложил содержание переговоров, имевших место с ним и представителями НКВТ по вопросу об изготовлении нового типа станка для глубокого сверления для отвер-

\* Опущен текст о работе Разноимпорта с представителями фирм различных стран.

стей 16 и 20", соответствующих современным требованиям при конструировании этих станков. Одновременно Вайс передал предложение на ряд станков большего размера согласно измененной спецификации, которая ему была сообщена раньше.

Вайсу было обещано, по поводу содержания его письма, снестись с заказчиком и выяснить, действительно ли в этом письме отражены все требования заказчика, а в части цен было обещано к следующему дню проверить их и сообщить наши позиции по ним.

9 июля переговоры возобновились, причем в части конструкций нового станка Вайсу было подтверждено, что заказчик считает, что все он изложил в письме правильно и что заказчику нужен именно такой станок. Что касается тяжелых станков, то ему мог бы быть передан заказ на 8 станков при условии принятия фирмой целого ряда требований заказчика.

Вайс по пунктам был ознакомлен с требованиями, в результате фирма приняла безоговорочно большинство пунктов; однако по п. 8 фирма сообщила, что она не имеет никаких конструкций для расточки глубоких конусов, но что она этим делом специально займется, причем на обратном пути он остановится в Париже и постарается посетить завод Бертэ, а в Англии встретится с Крвеном и по возможности получит сведения о конструировании такого приспособления.

По п. 15 фирма сообщила, что ее станки имеют совершенно отдельный мотор для подачи, который независим от вращения шпинделя. Вайс обещал высчитать, какая подача получится на один оборот шпинделя, но не сомневается, что это требование сможет быть выполнено.

Что касается п. 4 и 16, то это единственные два пункта, которые ему не вполне ясны. Фирма сообщила, что она может гарантировать скорость резания в 50 м при условии повышения оборотов шпинделя до 46, для чего необходимо согласие заказчика, чтобы шпиндель вращался в роликовых подшипниках. В этом случае просимая по п. 4 смазка отпадает; если же заказчик настаивает на скользящих подшипниках с бронзовыми вкладышами, тогда фирма требуемому по п. 4 смазку дает, однако число оборотов шпинделя уменьшится до 20 и скорость резания будет 25 м в мин.

Что касается приспособления для вращения борт-штанги, то она дать такое может, однако лишь для сверления в небольших диаметрах. В отношении цен Вайсу было указано, что проверка цен еще не закончена, но на первый взгляд чувствуется, что станки чрезвычайно дороги. Вайс заметил, что при всех условиях заказ может быть фирмой принят лишь на условиях прежнего договора.

Вайсу было сообщено, что на условия прогрессивного платежа Станкоимпорт в настоящее время не пойдет, что заказ может быть выдан на нормальных условиях платежа в течение 45 дней. Вайс заявил, что он не видит причин, почему надо отойти от прежнего способа расчета, удовлетворявшего обе стороны, что это уже прецедент, который можно продолжать и дальше. Станкоимпорт заявил, что прогрессивный платеж может быть удовлетворяет фирму, но ни в коем случае не удовлетворяет Станкоимпорт. Если в прошлый раз Станкоимпорт от-

ступил от своей практики и после месячных переговоров согласился на прогрессивный платеж, то это было сделано в виде исключения и об этом было ясно заявлено г-ну Вайсу. Станкоимпорт согласился тогда на аванс, так как фирме "Найльс" был передан очень крупный заказ на станки, которые необходимо было почти полностью переконструировать; Станкоимпорт учел заявление фирмы, что ей необходимо вложить большие суммы в предварительную разработку конструкций и, учитывая финансовое положение фирмы Станкоимпорт, вопреки всей существующей практике, сделал большое исключение и согласился на авансовый платеж, но это не значит, что и в дальнейшем он согласен работать на таких условиях, в особенности теперь, когда заказ предвидится значительно меньший на станки, которые фирма уже изготавливает и которые вообще не требуют каких-либо предварительных конструкторских и иных расходов.

Вайс ответил, что при отъезде из Америки он получил определенную директиву, согласно которой он имеет некоторую свободу в части переговоров о ценах, но в части условий платежа он от прежних условий отступить не может. Это ему еще раз было особо подтверждено телеграммой, полученной от фирмы.

Станкоимпорт указал, что при таких условиях усложняются переговоры и становится невозможной выдача заказов.

10 июля Вайсу было заявлено, что данные им цены проверены и получается невероятно большая разница между нашими ценами и ценами фирмы, а также ценами конкурентных европейских фирм. Кроме того, было отмечено, что при сравнении веса станков фирмы со станками других конкурентов получается чрезвычайно большое различие, причем станки фирмы примерно вдвое тяжелее конкурентных. Вайс ответил, что это вообще хорошее качество станка и лишь обеспечивает точную и чистую работу, так как вследствие своей тяжести станок может принять любое усилие и вибрацию. Вайсу было замечено, что Станкоимпорт отлично понимает, что большой вес станка есть некоторое преимущество, но излишний вес не является преимуществом и это предел, где за излишний вес платить нецелесообразно.

В процессе переговоров выявилась необходимость сообщения Вайсу встречных цен. Станкоимпортом было сообщено, что, проверив цены, он может предложить в качестве наших конкретных цен следующие:

Односторонний станок	500×1000×14 000	75 тыс. долл.
Односторонний станок	500×1000×18 000	84 тыс. долл.
Двухсторонний станок	900×1300×25 000	130 тыс. долл.

Что касается одностороннего станка 900, 1500, 23 000, то здесь разница настолько велика, что Станкоимпорт считает даже нецелесообразным называть цену. Однако по настоянию фирмы цена была сообщена – 145 тыс. долл. Вайс записал цену и сообщил, что на этих условиях он заказ принять не может, и если мы базируемся на германских ценах, то ему придется уехать без заказа. Вайсу было сообщено, что ему дали не конкурентную цену, а ту максимальную, которую Станко-



импорт может платить, причем, если фирму интересует, то Станкоимпорт может сообщить, что он весьма благожелательно относится к предложению фирмы и для того, чтобы заключить сделку, может предложить фирме цену выше конкурентной.

В процессе дальнейших переговоров Вайсу было сообщено, что по одностороннему станку в 23 м можно предложить вместо одного два станка и пересмотреть цены. Вайс после некоторого раздумья уменьшил стоимость станка на 45 тыс. долл., т. е. 325 тыс. вместо 370 тыс. Вайсу было отвечено, что эта цена лежит вне всякой дискуссии. Вайс сообщил, что весь заказ – 9 станков он разбивает на 2 группы: 6 станков со шпинделем 1 тыс. м/м, примерная сумма 781 440 долл. и 3 станка с большим размером на сумму 839 тыс. долл., причем добавил, что, несмотря на меньшую сумму, он охотнее возьмет заказ на 6 станков, поскольку они являются для него серией, чем 3 станка, которые необходимо специально конструировать, но он, однако, не отказывается от них. Вайс заявил, что он, в крайнем случае, может предоставить с 6 серийных станков еще дополнительную скидку в 10%. Это максимум того, что фирма может дать. На 3 станка добавочную скидку она дать не может, при этом он добавил, что указанные 6 станков сейчас мы покупаем значительно дешевле, чем в 1937 г. – на 12%, добавив, что если эту цену мы не акцептируем, то он уедет без заказа.

Вайсу было сообщено, что эта скидка далеко не достаточна, что единственное, что мы можем сделать – это информировать заказчика об условиях, на которых фирма согласна принять заказ и дать ответ через несколько дней.

В конце переговоров Вайс интересовался судьбой токарных станков, причем ему было отвечено, что заказчика не удовлетворяет конструкция его станков и заказ ему на эти станки он выдать не хочет.

11 июля велись переговоры по поводу большого расхождения между ценами. Фирма ни на какие уступки не пошла, но вновь подтвердила, что на снижение цен она согласиться не может. Вайс заявил, что, видя бесполезность переговоров, он решил больше не оставаться и 14 июля уехать обратно с тем, чтобы в кратчайший срок разработать предложение на станок новой конструкции и прислать таковое нам. В конце переговоров Вайс заметил, что если бы разница между нашим предложением и предложением фирмы была бы примерно 10%, то он, может быть, уступил бы еще 5%, надеясь на такую же уступку с нашей стороны, но поскольку разница слишком большая, он считает нецелесообразным дальнейшие переговоры.

Что касается скорости резания 50 м в минуту, то Вайс вновь подтвердил, что эту скорость он гарантировать не может.

14 июля Вайс сообщил, что он уезжает. Станкоимпорт сообщил, что, учитывая наши торговые отношения с фирмой, а также желая пойти ей навстречу, он связался с заказчиком и просил лимит в отношении тех цен, которые заказчик согласен платить. Кроме того, для того, чтобы несколько сблизить цены, Станкоимпорту удалось получить от заказчика согласие увеличить количество станков, и выразил уверенность, что, учитывая эту благоприятную обстановку, фирма

пойдет навстречу в отношении цен, что даст возможность прийти к соглашению.

Вайс в довольно резком тоне ответил, что ему не о чем говорить, что разница в ценах настолько велика, что он не считает возможным продолжать разговор о ценах и факт выдвигания нового портфеля в последнюю минуту перед его отъездом является лишь грязным трюком. Вайсу было резко отвечено, что никаких грязных сделок мы не делаем, что сделали предложение в последнюю минуту потому, что лишь вчера вечером удалось получить согласие заказчика на это и что, если он считает, что всякие переговоры бесполезны, то Станкоимпорт его не задерживает и он может ехать.

Вайс в более спокойном тоне просил сообщить ему количество станков, которые предполагается выдать, и цены. Ему было сообщено следующее количество:

Односторонние станки	450×1000×14 000	2 шт.
Односторонние станки	500×1000×18 000	1 шт.
Односторонние станки	600×1000×8000	10 шт.
Двухсторонние станки	450×1000×18 000	1 шт.
Двухсторонние станки	900×1300×25 000	1 шт.
		<hr/>
		15 станков

При этом было указано, что фактически дублируется один станок в 25 м, как поставленный нам в этом году, и дается заказ на серию в 15 станков диаметром в 1 тыс. мм. Учитывая столь благоприятный заказ, Станкоимпорт просил сообщить окончательные цены.

Вайс сообщил сначала цену 8-метрового станка – 80 тыс. долл., затем уменьшил до 75. Вайс подсчитал всю сумму заказа на 14 одинаковых станков и, учтя 10-процентную скидку, которую он дал раньше, пришел к результату, что весь заказ равен 1214 тыс. долл. После длительных переговоров он согласился дать скидку в 10%, т. е. 170 тыс. долл. вместо 189 тыс. Фирме было указано, что 10% скидку с большого станка мы акцептируем. Что касается 5% скидки за остальные 14 станков, то эта скидка является недостаточной, и в результате обмена мнений предложил за эти 14 станков 1 млн долл. Вайс отказался акцептировать эту цену, указав, что все эти станки они уже изготовляли, знают точную калькуляцию и что это для него убыточно.

После длительных переговоров и торга фирма назвала цену 1100 тыс. долл. Эта цена была акцептирована с условием, что фирма не будет настаивать на условиях расчета по прежнему договору. Вайс сообщил, что на авансовом платеже в 50% он должен настаивать, так как имеет инструкцию об этом. Станкоимпорт предложил платеж наличными против отправочных документов, в этом случае фирма имеет полную гарантию платежа.

Вайс не отказал в этом, но и не дал согласия. Во всяком случае, судя по всему, можно предполагать, что на этой базе возможно соглашение.

Затем Вайс поднял вопрос о приемщике, требуя, чтобы время приемки было ограничено 5 днями, так как иначе он опасается повторения, когда из-за приемщика фирма опоздала с поставкой станков и

должна была платить штраф. Вайс заявил, что в дальнейшем фирма вообще отказывается от конвенционального штрафа. Происходившие по этому поводу переговоры протекали в напряженной обстановке. Однако Станкоимпорт в этих вопросах проявил твердую позицию, причем Вайсу было заявлено, что теперь, когда вопрос о цене и количестве станков, а также сроке поставки урегулирован, незачем усложнять вопрос выдвиганием совершенно ненужного вопроса, который задерживает только подписание договора.

Вайс ответил, что он все равно этот вопрос решить не может, так как договор должен быть подписан фирмой в Гамильтоне, что у него нет полномочий на подписание договора. Станкоимпорт указал Вайсу, что Амторг сообщил со слов президента фирмы, что Вайс будет иметь все полномочия для подписания договора, в противном случае незачем было и приезжать в Москву и отнимать время у нас и у себя.

Если Вайс не имеет полномочий, он может их получить по телеграфу. Но во всяком случае никакого разговора о каком-либо предварительном заключении договора в Москве быть не может. Поскольку Вайс не дал утвердительного ответа, ему было заявлено в самой категорической форме, что договор должен быть подписан в Москве, а если он не может его подписать, тогда вопрос о реализации заказа через фирму отпадает. Уходя Вайс сказал, что он даст телеграмму и надеется 15 утром иметь ответ, однако уверен, что фирма откажет в нашем требовании.

23 июня посетил Вильямс, представитель Американско-русской торговой палаты в Москве, который информировал, что он только что возвратился из США, где беседовал с большинством основных станкостроительных фирм по поводу возможности дальнейшего развития деловых сношений с нашими организациями. С нашей стороны было высказано пожелание, чтобы Американско-русская торговая палата разъясняла американским предпринимателям безопасность принятия ими наших обычных условий платежа 45 дней и других общих условий. Тов. Каминский высказал пожелание, чтобы палата помогла в случае необходимости в отыскании фирм, могущих изготавливать какие-либо специальные станки, производителей которых мы иногда не знаем.

Вильямс дал свое согласие по этому вопросу.

Вшивков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2417. Л. 36-41. Подлинник.

## № 141

### *О продаже советской пушнины*

20 июля 1939 г.

\*...16 июля посетил г-н Виниг (Америка), являющийся самым крупным фабрикантом пушно-меховых товаров. Помимо фабрики он занимается также и оптовым делом. Союзпушнина заключила с ним перед

\* Опушен текст о работе экспортных организаций Наркомвнешторга с представителями фирм различных стран.

аукционом договор на каракуль по цене: первый жакет 6,95 долл. в количестве 30 тыс. штук. Главная цель приезда г-на Винига – заключение договора на каракуль, покупка каракуля и других товаров на аукционе и после аукциона. Помимо этого, Виниг очень заинтересован в покупке наших соболей. Он спрашивал, будет ли у нас снят запрет на соболь в будущем году и не сможем ли мы сейчас заключить договор на продажу всего соболя. Союзпушнина ответила отрицательно. Тогда Виниг заявил, чтобы его имели в виду, как крупного покупателя соболей.

Г-н Минович (Америка) в беседе заявил, что он всегда являлся сторонником покупки советской пушнины, но так как сегодня такие средние фирмы, как он, не могут часто приезжать в Союз из-за дальности расстояния, то его мнение, следовало бы опять начать продажу советских пушных товаров непосредственно в Нью-Йорке, т.е. так, как это было до 1935 г. Он заявил, что вследствие того, что советские пушные товары перестали продаваться со склада Амторга, и ряд средних и мелких фирм перестали торговать советской пушниной и занялись канадской, китайской и т. д.

“Меносон” – фирма до 1939 г. была средней фирмой, работающей во Франции. Сейчас открыла свое отделение в Нью-Йорке. В настоящее время фирма покупает товары через своего комиссионера Правоторова, которому платит 2% с оборота комиссии. Монисон полагает, что он будет расширять свои покупки в Советском Союзе и что к концу этого года он думает приехать из Нью-Йорка для заключения с нами договора и намерен работать непосредственно, минуя комиссионеров.

Махутин (Нью-Йорк) на вопрос Союзпушнины ответил, что он может расширить покупки пушнины у нас в особенности, когда у нас будет больше соболей. В этом случае он может приезжать в СССР чаще. А в заключение он заявил, что следующий раз думает быть в конце ноября или в начале декабря. Фирма является среднеоптовой, занимается покупками более ценных видов пушнины, как-то: соболь, куница, горноста, норка, колонок, каракульча.

Фирма “Махутен” кроме наших товаров также покупает ценные виды пушнины в Канаде, Норвегии и Латвии. Эта фирма связана с англо-американской фирмой “Ариович”, которая ее финансирует.

Фирма “Макс Ариович” является мировой и самой крупной фирмой, имеющей отделения во всех странах. Главный склад фирмы в Лондоне, откуда фирма направляет в зависимости от спроса и состояния рынка товаров в каждую отдельную страну, включая и Америку.

Ариович заявил, что если бы он послал весь товар, который продается им на американском рынке немедленно в Америку, то он выручил бы цены дешевле. Поэтому он посылает туда товар понемногу, в то время как рынок спрашивает тот или иной товар.

На вопрос о развитии с фирмой торговли в Америке, Ариович заявил, что он готов послать товар из Ленинграда непосредственно в Нью-Йорк при условии, если мы будем доставлять товар в самый короткий срок, так как до сих пор наши пароходы в Америку ходили очень редко и очень медленно.

Кроме того, Ариович просил в случаях покупки им у нас товара иногда хранить его на наших складах в Ленинграде в течение некоторого времени, он будет платить за товары, оставлять их и, когда нужно, будет посылать в Америку, сообщит об этом нам. Он согласился также при заключении договора на будущий год договор на Америку выделить отдельно.

На вопрос о том, как он смотрит на возможность нашей торговли со склада, Ариович ответил, что его мнение таково: когда продавец приходит к покупателю, покупатель платит дешевле и наоборот, когда покупатель приходит к продавцу, покупатель платит дороже.

Кестенбаум (англо-американская фирма) во время беседы согласился направлять товар непосредственно своему отделению в Нью-Йорк при условии, если мы сможем обеспечить быстрым транспортом. Он также просил нашего согласия в случае, когда он покупает отдельные партии товаров, делить их на 2-3 части с тем, чтобы он мог послать каждую часть в разном направлении. В заключение он заявил, что он много товара посылать в Америку сразу не может, так как в этом случае его отделение в Нью-Йорке при наличии большого количества товара продает товар дешевле.

Перчук – глава крупной англо-американской фирмы. В Америке фирма называется “Юнайтед Рашен Америка”. До сих пор все договора и покупки нашей пушнины фирма производила через комиссионера Правоторова, которому фирма платила 2% с суммы договора и 1% при покупке на аукционе.

В Америке фирма имеет оборот 2,5 долл., из них 7% падает на советскую пушнину и 30% на канадскую.

Перчук заявил, что он может увеличить оборот до 4 млн долл. в год. На вопрос, не могли бы они работать с нами непосредственно без комиссионера, Перчук заявил, что можно и с будущего года он так и сделает, причем если даже их контора в Лондоне для английского рынка будет работать через комиссионера, то для Америки он думает перейти на прямую покупку, для чего будет послан сюда в Союз через несколько месяцев его представитель. Сам он думает приехать в конце ноября – в начале декабря для заключения договора. На вопрос о том, не могла ли бы фирма перейти исключительно на торговлю советской пушниной, Перчук ответил, что канадскую он должен покупать как для ассортимента, а также и потому, что на советской пушнине он имеет гораздо меньшую прибыль, чем на канадской. В общем он согласен на увеличение оборота, и его мнение по поводу нашей продажи непосредственно в Нью-Йорк такое же, как и Ариовича.

Вшивков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2417. Л. 22-25. Подлинник.

№ 142-147

*Переписка наркома внешней торговли СССР А.И. Микояна с поверенным в делах США С.Е. Грэммоном*

2 августа 1939 г.

№ 142

*Письмо А.И. Микояна о продлении торгового соглашения между СССР и США*

Г-н Поверенный в делах,

в соответствии с имевшими место переговорами имею честь подтвердить от имени моего правительства соглашение, которое было достигнуто между правительствами наших соответственных стран о том, что соглашение о торговых отношениях между Союзом Советских Социалистических Республик и Соединенными Штатами Америки, зафиксированное в обмене нотами между народным комиссаром иностранных дел СССР и послом США от 4 августа 1937 г., вступившее в силу 6 августа 1937 г. в день одобрения его Советом Народных Комиссаров Союза Советских Социалистических Республик и прокламации его президентом Соединенных Штатов Америки, возобновленное на один год 5 августа 1938 г., останется в силе до 6 августа 1940 г.

Настоящее соглашение будет одобрено Советом Народных Комиссаров Союза Советских Социалистических Республик и прокламировано президентом Соединенных Штатов Америки.

Примите, г-н поверенный в делах, заверения в моем глубочайшем к Вам уважении.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2414. Л. 19. Копия.

№ 143

*Письмо С.Е. Грэммона о продлении торгового соглашения между СССР и США*

Ваше Превосходительство,

в соответствии с переговорами, которые имели место, имею честь подтвердить от имени моего правительства соглашение, которое было достигнуто между правительствами наших соответственных стран, что соглашение о торговых отношениях между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик, зафиксированное в обмене нотами между американским послом и народным комиссаром иностранных дел от 4 августа 1937 г., вступившее в силу 6 августа 1937 г. в день прокламации его президентом Соединенных Штатов Америки и одобрения его Советом Народных Комиссаров Союза Советских Социалистических Республик, и возобновленное на один год 5 августа 1938 г., остается в силе до 6 августа 1940 г.

Настоящее соглашение должно быть прокламировано президентом Соединенных Штатов Америки и одобрено Советом Народных Комиссаров Союза Советских Социалистических Республик.

Примите, Ваше Превосходительство, заверения в моей высокой признательности.

Стюарт Е. Грэммон  
Поверенный в делах Соединенных Штатов Америки

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2414. Л. 20. Копия.

### № 144

*Письмо С.Е. Грэммона об объемах предполагаемых закупок СССР в США в 1939–1940 гг.*

2 августа 1939 г.\*

Ваше Превосходительство,

я имею честь сослаться на наши недавние переговоры в отношении торговли между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик и попросить Вас позволить мне узнать стоимость произведений почвы и промышленности Соединенных Штатов Америки, которые (товары) правительство Союза Советских Социалистических Республик намерено закупить в Соединенных Штатах Америки в течение предстоящих 12 месяцев для экспорта в Союз Советских Социалистических Республик.

Примите, Ваше Превосходительство, вновь заверения в моем высочайшем к Вам уважении.

Стюарт Е. Грэммон  
Поверенный в делах Соединенных Штатов Америки  
Перевел Кузьминский

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2414. Л. 21. Копия.

### № 145

*Письмо А.И. Микояна о стоимости предполагаемых закупок США в СССР в 1939–1940 гг.*

Г-н поверенный в делах,

в ответ на Ваш запрос о предполагаемых закупках Союзом Советских Социалистических Республик в Соединенных Штатах Америки в течение предстоящих 12 месяцев я имею честь сообщить Вам, что хозяйственные организации Союза Советских Социалистических Республик намерены закупить в Соединенных Штатах Америки в течение предстоящих 12 месяцев американских товаров на сумму не менее 40 млн долл.

Примите, г-н поверенный в делах, заверения в моем глубочайшем к Вам уважении.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2414. Л. 22. Копия.

\* Датируется по смежным документам дела.

### № 146

*Письмо С.Е. Грэммона об освобождении советского угля от импортного налога*

Ваше Превосходительство,

ссылаясь на соглашение, подписанное сегодня, являющееся продолжением соглашения о торговле между Соединенными Штатами Америки и Союзом Советских Социалистических Республик, которое вступило в силу с 6 августа 1938 г., имею честь заявить, что посольство поставлено в известность, что Департамент казначейства Соединенных Штатов Америки будет считать уголь всех размеров, сортов и классификаций (за исключением древесного угля и угольной пыли), кокс, производимый из угля, а также уголь или угольные брикеты, ввозимые из Союза Советских Социалистических Республик, свободным от импортного налога, предусмотренного в секции 601(с) (5) бюджетного закона 1932 г., с оговоркой, что если в течение действия соглашения другой режим не будет установлен соответствующим компетентным судебным органом.

Примите, Ваше Превосходительство, вновь заверения в моем высочайшем к Вам уважении.

Стюарт Е. Грэммон  
Поверенный в делах Соединенных Штатов Америки  
Перевел Кузьминский

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2414. Л. 23. Копия.

### № 147

*Письмо А.И. Микояна о максимальных размерах экспорта угля из СССР в США*

Г-н поверенный в делах,

в ответ на Ваш запрос о предполагаемом экспорте советского угля в Соединенные Штаты Америки в течение предстоящих 12 месяцев я могу заявить, что хозяйственные организации Союза Советских Социалистических Республик ни в коем случае не будут экспортировать в Соединенные Штаты Америки в течение года начиная с 6 августа 1939 г. больше 400 тыс. т советского угля.

Примите, г-н поверенный в делах, заверения в моем глубочайшем к Вам уважении.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2414. Л. 24. Копия.

*Из справки Наркомвнешторга СССР  
о переговорах с представителем  
американской фирмы "Лаш Коттон Продакс К"  
в объединении Разноэкспорт  
о продаже кустарно-художественных изделий\**

8 августа 1939 г.

## Разноэкспорт

5 августа посетил г-н Лаш (Америка), которому Разноэкспорт вручил спецификацию на кустарно-художественные изделия, и, в свою очередь, Лаш сделал предложение, сводящееся к следующему: фирма предложила в счет договора отгружать ей кустарно-художественные изделия с августа месяца до декабря на сумму по 500 долл. ежемесячно; остальную часть заказа фирма просит перенести на 1940 г.

Разноэкспорт категорически отклонил это предложение и настаивал на заборе всего количества заказа фирмы до начала 1940 г., т. е. на сумму 22 783 долл.

После этого г-н Лаш сделал другое предложение, по которому он обязывался из оставшейся суммы заказа принять кустарно-художественные изделия различного ассортимента:

в августе	на 2 тыс. долл.
в сентябре	на 3 тыс. долл.
в октябре	на 5 тыс. долл.
в ноябре	на 3 тыс. долл.
в декабре	на 2 тыс. долл.
в январе	на 2 тыс. долл.
и в феврале	на 5783 тыс. долл.

Кроме того, Лаш просил, чтобы имеющийся аванс в распоряжении Разноэкспорта в сумме 3 тыс. долл. погашать не в момент последней отгрузки, а пропорционально начиная с августа месяца.

Разноэкспорт окончательного ответа на предложение фирмы не дал, заявив, что этот вопрос он должен согласовать, и даст окончательный ответ 7 августа.

Кроме того, Лаш просил принять от него новый заказ на 14 тыс. долл., из которых 3 тыс. долл. падают на старый заказ.

Разноэкспорт ответил, что он также сообщит свое решение 7 августа.

7 августа вновь состоялась встреча с г-ном Лаш, который интересовался другими товарами, а именно: Лаш заявил, что если Разноэкспорт согласится продать портретное стекло по 1 долл. 50 ц. за ящик 100 кв. ф., то фирма будет забирать по 2 тыс. ящиков ежемесячно на базисе сиф Нью-Йорк.

\* На документе резолюция: "г. Кагановичу Ю.М."

Далее он просил также, ввиду высокой пошлины, снизить цену на садовое стекло, обязуясь при снижении пошлины соответственно повысить цены.

Наряду с этим Лаш заявил, что наша цена на мел по 3 долл. фоб Одесса очень высока и что фирма просила выяснить, сколько будет стоить фрахт до Нью-Йорка и дать котировку сиф Нью-Йорк.

По этим вопросам Разноэкспорт обещал дать ответ 9 августа...\*

С. Вшивков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2418. Л. 208-209. Подлинник.

*Докладная записка  
полномочного представителя СССР в США К.А. Уманского  
и заведующего отделом американских стран  
Наркоминдела СССР А.А. Громько<sup>80</sup>  
в наркомат о советско-американских отношениях*

9 августа 1939 г.

Совершенно секретно.

## 1. Вопросы экономических отношений

Продленное на 1939/40 г. Торговое соглашение между СССР и США представляет собой удовлетворительную юридическую базу для нашей торговли с США, поскольку предоставляет нам право неограниченного наибольшего благоприятствования. Однако торговый баланс резко пассивен. Мы из года в год перевыполняем наши обязательства по закупке в США товаров на сумму не менее 40 млн долл. Так, в 1937/38 договорном году мы импортировали из США товаров на сумму 65 698 тыс. долл., а в 1938/39 г. (11 месяцев) – на 58 737 тыс. долл. Экспорт же в США соответственно составлял 19 909 тыс. долл. и 15 938 тыс. долл. Американское правительство (и в частности посол Штейнгардт) ссылается обычно на то, что: 1) правительство США не имеет возможности побудить американские фирмы к увеличению импорта из СССР в США; 2) что якобы СССР сам сократил некоторые виды своего экспорта в США, в частности экспорт угля и 3) что неурегулирование вопроса о претензиях и контрпретензиях между СССР и США мешает представлению займов и широкому финансированию торговли. Этим аргументам мы противопоставляем следующие: 1) американское правительство располагает сейчас ассигнованными ему Конгрессом 100 млн долл. на закупку стратегического сырья; эти суммы должны быть, в частности, использованы для закупки в СССР в течение ближайших четырех лет 800 тыс. т марганцевой руды; 2) американское правительство должно снизить на 50% таможенные тарифы на ввоз некоторых видов нашей пушнины и рыбы; 3) вопроса о займе мы не ставим и по нашим закупкам платим наличными. Рост нашего им-

\* Опуцен текст о переговорах с польской фирмой "Шлябс" в объединении Экспортлен.

порта из США упирается не в вопросы финансирования торговли, а в пассивность баланса нашей торговли с США. На развитии нашего импорта неблагоприятно отражается то обстоятельство, что остаются не реализованными наши заказы на то или иное оборудование, экспорт которого запрещается американским правительством по соображениям военной тайны. Удовлетворение правительством США пожеланий советской стороны о закупке марганца, снижение тарифов и облегчение реализации оборонных заказов благоприятно отразились бы на общем обороте советско-американской торговли.

2. О долгах дореволюционных правительств России и контрпретензиях СССР к правительству США

Вопрос о претензиях правительства США к правительству СССР (дореволюционные долги и национализированное имущество) и контрпретензиях правительства СССР к правительству США (возмещение за убытки, причиненные американской интервенцией на Севере) остался неразрешенным в период переговоров т. Литвинова с Рузвельтом в ноябре 1933 г. В процессе этих переговоров, однако, т. Литвинов и президент Рузвельт парафировали секретный документ, в котором с советской стороны намечалась уплата правительством СССР суммы в 75 млн долл. в погашение займа, предоставленного правительством США Керенскому, в форме уплаты дополнительных процентов по займу, который правительство США предоставило бы правительству СССР. В этом случае как контрпретензии СССР, так и претензии американских банков – держателей дореволюционных ценностей и собственников национализированных предприятий – считались бы ликвидированными. В названном документе Рузвельт заявил, что рассчитывает на согласие Конгресса принять сумму в 150 млн долл. Литвинов же заявил о своей готовности рекомендовать правительству СССР уплату суммы в 100 млн долл. В последующих переговорах сумма в 100 млн долл. считалась базой возможного соглашения, а заем намечался в размере 200 млн долл.

Переговоры, которые вел на этой базе бывший полпред СССР в США т. Трояновский, были, однако, прерваны в январе 1935 г. в связи с нежеланием американской стороны предоставить обусловленный в названном документе заем, вместо которого американская сторона предложила пятилетний кредит, согласившись в последней стадии переговоров на автоматическое его возобновление на два последующих пятилетних периода, т. е. всего на 15 лет. Кроме того, неофициально называвшиеся американской стороной процентные ставки (доходившие до 8–10%) были для нас совершенно неприемлемы. С января 1935 г. вопрос о долгах и займе официально ни американцами, ни нами не поднимался (не считая обычных заявлений Хэлла о том, что якобы неурегулирование этого вопроса препятствует дальнейшему развитию советско-американских отношений), и лишь в июне 1939 г. министр финансов США Моргантау по поручению Рузвельта, а затем и Рузвельт непосредственно заявили полпреду СССР в США т. Уманскому, что правительство США желало бы возобновить переговоры с целью “окончательной ликвидации” всего вопроса на базе “общего урегулирования всех экономи-

ческих вопросов” между обеими странами, указав при этом, что ликвидационная сумма имеет для правительства США второстепенное значение. Моргантау заявил о намерении вести переговоры о ликвидации претензий и о предоставлении СССР финансового займа “без участия экспертов”, минуя государственный департамент, а также о готовности попутно разрешить поднимаемые советской стороной торговые вопросы, как-то: о закупке нашего сырья, об оборонных заказах, о снижении тарифов и т. д. Моргантау, однако, не уточнил предлагаемой им базы переговоров и не называл конкретных сумм.

3. Вопрос об авиационной связи между СССР и США

За последнее время отдельные американские частные компании (в частности, “Пан Америкэн Эйруэйз” и “Трансконтиненталь энд Вестерн”) ставят вопрос о желательности установления прямого воздушного сообщения между СССР и США через Аляску – Чукотский полуостров на паритетных началах с тем, чтобы поочередно американские самолеты залетали на Чукотку, а советские – на Аляску, а эти районы, в свою очередь, были связаны воздушными магистралями соответственно до Москвы и Нью-Йорка. Позиция американского правительства по этому вопросу неизвестна. Этот вопрос будет предметом отдельной докладной записки наркомому.

4. Вопрос о выезде из СССР жен американцев – советских гражданок

В СССР находятся около двадцати жен американцев – советских гражданок. Американское посольство в Москве и госдепартамент в Вашингтоне неоднократно ставили вопрос о выдаче этим гражданкам разрешения на выезд в США. В отношении 11 дел НКВД направил положительное заключение Президиуму Верховного Совета СССР о разрешении выхода из гражданства СССР. Четыре гражданки сами не поднимают вопроса о выходе из гражданства СССР и выезде в США, а вопрос этот ставится лишь посольством США.

Остальные аналогичные дела находятся в стадии рассмотрения. Известно, что Штейнгардт собирается ставить эти вопросы перед НКВД. Желательно ускорить окончательное решение по этим делам.

5. Арестные дела

В настоящее время, по утверждению посольства США, содержатся под стражей четыре гражданина США, из которых, однако, американское гражданство одного гражданина (Самборский) подвергается нами сомнению, так как оно документально не доказано. В отношении другого гражданина (Куяла) имеется решение Особого совещания НКВД о его высылке за пределы СССР. В отношении третьего гражданина США (Свиридов) НКВД пока не подтвердил посольству США факт ареста. В отношении четвертого гражданина (Феденя) НКВД ничего не известно.

6. О советской части Нью-йоркской всемирной выставки

Наше участие на Всемирной выставке в Нью-Йорке проходит весьма успешно. Однако со стороны Выставочной корпорации наблюдается недобросовестное отношение к принятым на себя по договору с генкомиссаром СССР обязательствам, в частности по вопросу о допу-

щении “художественных” выступлений белоэмигрантских организаций на территории выставки. Госдепартамент хотя и оказывал нам по этому вопросу известное содействие, однако формально придерживается той точки зрения, что Выставочная корпорация является частной фирмой, за которую правительство США не несет ответственности. Мы стоим на той позиции, что, поскольку приглашение участвовать на выставке исходило от президента и Конгресса США, правительство США обязано обеспечить нам нормальные условия участия во всемирной выставке.

#### 7. Культурные отношения между СССР и США

За последнее время в США наблюдается новое усиление интереса к культурной связи с СССР. Это находит свое выражение в успехе посылаемых ВОКСом выставок на разные темы, в заметном росте туристских поездок американских интеллигентов в СССР в 1939 г., в увеличении спроса на советскую литературу в США, в успехе наших кинокартин.

СССР часто приглашается на разные международные научные конгрессы, созываемые в США. На эти приглашения наши заинтересованные учреждения и организации не дают своевременного ответа и сплошь и рядом начинают готовиться к участию в том или ином конгрессе в последнюю минуту. В настоящий момент имеются приглашения на следующие конгрессы в США: Международный архитектурный конгресс (сентябрь 1939 г.), Международный госпитальный конгресс (сентябрь 1939 г.), Международный противораковый конгресс (октябрь 1939 г.), Всемирный конгресс аэронавтических наук (сентябрь 1939 г.), Международный конгресс геофизики и геодезии (сентябрь 1939 г.). В 1939 г. в США предстоят международные конгрессы: математиков, педиатров, по испытанию семян, микробиологов. Ни на одно из перечисленных приглашений нами пока не дано окончательного ответа.

#### 8. Другие текущие дела

Из других текущих дел, связанных с США, следует упомянуть:

а) вопрос об установлении прямой телефонной связи между СССР и США (поставлен американской стороной);

б) вопрос о радиовещательных передачах из СССР в США (поставлен американскими радиовещательными компаниями);

в) вопрос о формах нашего дальнейшего участия в Международном тихоокеанском институте;

г) вопрос о размере нашей правовой помощи правительству США как истцу в судебных делах по истребованию сумм в США, которые принадлежали СССР как правопреемнику дореволюционных правительств и уступлены нами правительству США по соглашению 1933 г.;

д) вопрос о ликвидации договоренности Американского Комитета по переселению иностранных евреев в Биробиджане (Амбюджан) с бывш[им] ОЗЕТОм о переселении 1 тыс. семей и 500 одиночек в Еврейскую автономную область.

Полпред СССР в США Уманский  
Заведующий отделом американских стран Громыко

Из справки Наркомвнешторга СССР  
о переговорах с фирмой “Лаш Коттон Продакс Ко”  
в объединении Экспортлен

10 августа 1939 г.

\*...27 июля в Новороссийске фирме “Лаш” (Америка) продано линтера:

около 200 т	сорта Т4 по цене	69,50 долл. за т
около 150 т	сорта К3 по цене	50 долл. за т
около 215 т	сорта Т5А по цене	46,70 долл. за т
около 30 т	зеленого линтера № 50	37 долл. за т
около 10 т	сорта Р2 по цене	42 долл. за т
около 120 т	сорта Р3 по цене	38 долл. за т
около 50 т	сорта Р4 по цене	32,50 долл. за т
около 10 т	сорта Р5 по цене	21 долл. за т

Товар был осмотрен фирмой и продан с отгрузкой в августе–сентябре.

5 августа Лаш вновь посетил Экспортлен, и в результате переговоров фирма подтвердила покупку от 1,5 до 2 тыс. т линтера сорт Т5 с поставкой до конца года по цене 59 долл. за т сиф, а также 150 т сорта ХТ1 по цене 112 долл., 250 т сорта ХТ2 по 102 долл. и 600 т сорта ХТ3 по 88 долл. также с поставкой до конца года. В отношении сорта К4 фирма настаивала на своей цене и повысить отказалась.

7 августа велись переговоры с представителем фирмы “Хикс” (Америка) – сыном владельца фирмы “Хикс”, который заявил, что он, совершая свое первое путешествие по Европе, приехал в СССР для переговоров и возможной покупки товаров, учитывая, что его фирма работает в течение многих лет с нами по тряпью и ранее производила довольно крупные закупки.

Хикс заявил, что положение рынка тряпья в США в настоящее время очень тяжелое. Фабриканты, перерабатывающие наше тряпье на сигаретную бумагу, имеют большие запасы, причем запасы эти настолько велики, что собственная складская площадь не может вместить всего наличия сырья и фабриканты арендуют значительную складскую площадь у фермеров ближайших к фабрикам селений. На ухудшение положения отразилось также и то, что держатели тряпья в Польше и Румынии, имевшие раньше большие складские остатки для собственных нужд и для экспорта в связи с надвигающейся опасностью войны, решили отправить свои стоки из Гамбурга в Нью-Йорк и продали товар по очень низким ценам, примерно, на 25–30% ниже цен нашего тряпья. Все это создало такое положение, что американские фабриканты не намерены покупать в течение 5–6 месяцев товар по нормальным ценам, и поэтому Хикс имеет большие сомнения, удастся ли ему добиться конкретных результатов по покупке товаров в настоящий приезд.

\* Опуцен текст об экспорте яблок в Польшу.

Однако, учитывая прошлый опыт, он просил сделать ему предложение, так как надеется, что его присутствие в Москве и переговоры здесь облегчат реализацию товаров фабрикантам на месте.

В связи с этим Экспортлен сделал Хиксу следующее предложение\*. Следующая встреча состоится после получения ответа из Америки.

С. Вшивков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2418. Л. 188-187. Подлинник.

## № 151

### *Справка Наркомвнешторга СССР о переговорах с представителем американской фирмы "Тонерде" в объединении Промэкспорт*

13 августа 1939 г.

4 августа представитель фирмы "Тонерде" Боденхаймер предложил Промэкспорту разместить на американском рынке в год 30 тыс. т креозотового масла при условии, что процентная квота должна быть исключена.

В ответ на это Промэкспорт указал, что он в свое время требовал от фирмы разместить наше креозотовое масло на американском рынке минимум 22% всего экспорта, однако не менее 40 тыс. т ежегодно, и в случае, если Промэкспорт не захочет вывозить масло, получить от фирмы компенсацию за каждую недовывезенную тонну 6 долл. Теперь же, когда Промэкспорт идет на то, чтобы только оговорить твердое количество без процентов, он этим самым себя подвергает опасности, выражающейся в том, что в случае резкого повышения экспорта в Америку, Промэкспорт будет вывозить только твердо установленное количество, а поэтому он считает, чтобы фирма размещала минимум 45 тыс. т и за каждую невывезенную тонну фирма платит Промэкспорту 7 долл.

Боденхаймер заявил, что это предложение неприемлемо, указав, что фирма может разместить или 20% экспорта, или 30 тыс. т. Других предложений фирма дать не может. После длительных переговоров Промэкспорт сделал фирме следующее предложение: если фирма даст гарантию разместить 35 тыс. т в год, то Промэкспорт готов оставить свое прежнее предложение в 40 тыс. т.

Боденхаймер заявил, что эти условия для него неприемлемы, причем указал, что 30 тыс. т, которые он называет, не есть твердое предложение, а твердым может считаться только 70 тыс. т с забором в течение трех лет, т. е. примерно по 23 тыс. т ежегодно. При этом Боденхаймер добавил, что, называя цифру 30 тыс. т, он несет определенную моральную ответственность за свои слова и что для фирмы гораздо интереснее пойти на процентную квоту, т. е. на 20% в год, чем на твердое количество.

\* Опущена таблица цен за определенные сорта тряпья.

Промэкспорт рекомендовал фирме еще раз снестись с Лондоном и Гаагой и дать твердое предложение на 35 тыс. т.

7 августа Боденхаймер вначале просил начать переговоры по старой задолженности, указав, что фирме "Тонерде" причитается от Промэкспорта 1009 английских фунтов и 408 американских долл. Однако, желая покончить с этим вопросом, фирма предлагает ограничиться тем, чтобы Промэкспорт освободил в ее пользу 611 фунтов, находящихся в депозите.

На это Промэкспорт ответил, что в предыдущих беседах он дал согласие уплатить фирме признанные в свое время 106 фунтов, а также аннулировать свою претензию в 500 фунтов долларов\*.

Боденхаймер неоднократно указывал, что, соглашаясь получить 611 фунтов, фирма тем самым получает от Промэкспорта только 50% причитающейся ей задолженности. После ряда объяснений Промэкспорт предложил освободить в пользу фирмы 101 фунт при условии, если фирма, со своей стороны, освободит наши 500 фунтов, находящиеся в депозите.

Боденхаймер сделал следующее контрпредложение: фирма согласна освободить из депозита 111 фунтов в нашу пользу с тем, чтобы Промэкспорт освободил в пользу фирмы 500 фунтов и на этом покончить все расчеты.

Соглашение не состоялось, и стороны решили к этому вопросу вернуться позднее, перейдя к вопросу о пеке\*\*.

На вопрос, имеет ли фирма намерение купить пек на монопольных началах, Боденхаймер ответил, что в данный момент фирма не может сделать конкретное предложение, однако высказала следующую свою точку зрения, а именно:

1. Цена должна базироваться или на основе данных журнала "Газ", или нужно установить твердую цену на 1940 г., а на 1941-1942 гг. ограничиться только количеством, но без цены. Если же стороны не договорятся о цене, то фирма будет продавать товар на комиссионных началах, а в случае нежелания Промэкспорта стороны будут свободны.

2. Цены и количество можно устанавливать 3 раза в год. В части компенсации можно было бы предложить следующий модус: если Промэкспорт не может дать какое-то количество, обусловленное договором, а фирма не может взять, то Промэкспорт получает известную компенсацию за треть, обусловленную договором на данный отрезок времени.

Однако Боденхаймер тут же оговорился, что это слишком общая идея, он к этому вопросу не подготовлен и просил переговоры отложить.

По креозотовому маслу Промэкспорт сделал окончательное предложение: фирма "Тонерде" гарантирует нам квоту 21% от общего ев-

\* Так в тексте.

\*\* Пеки (от голл. pek - смола) - твердые или вязкие черные остатки перегонки дегтей или смол. Используются для изготовления электродов и пекового лака, как гидроизоляционный материал, в производстве толя и рубероидов.



ропейского экспорта, но не ниже 40 тыс. т в год. В случае невывоза нами креозотового масла Промэкспорт получает от фирмы 6 долл. за каждую невывезенную тонну. Базой цены является фактическая цена пула\*, т. е. по сегодняшней цене 24,5 долл. Договор заключается на 3 года на монопольных началах.

Выслушав предложение, фирма категорически запротестовала, обвиняя Промэкспорт в том, что на протяжении двухнедельных переговоров Промэкспорт все время остается на своих старых позициях. На это было отвечено, что фирма также недалеко ушла от своего первоначального предложения, тем не менее Промэкспорт, желая заключить сделку, сделал свое окончательное предложение. После этого переговоры были перенесены к т. Мигунову.

В начале беседы Боденхаймер начал жаловаться, что Промэкспорт все время стоит на старых позициях и не делает абсолютно никаких уступок.

Тов. Мигунов ответил, что фирма также не идет на уступки, но желая закончить сделку, т. Мигунов сделал следующее предложение: фирма обязуется разместить в год 21% европейского экспорта на американском рынке, однако не менее 35 тыс. т ежегодно. Компенсация за неиспользованную квоту в размере 5,5 долл. за невывезенную тонну, цена 23 долл. фоб Новороссийск. Срок договора трехгодичный на монопольных условиях. Это предложение действительно при условии, если фирма дает свое контрпредложение, а именно фирма обязуется разместить в год 20% европейского экспорта, однако не менее 30 тыс. т ежегодно. За неиспользованную квоту фирма платит Промэкспорту 5 долл. за каждую невывезенную тонну, цена 22 долл. за т фоб Новороссийск, или второй вариант; Союзпромэкспорт дает фирме предложение: фирма обязуется разместить 40 тыс. т в год, процент квоты не обуславливается. В случае невыполнения Промэкспортом своей квоты фирма платит 6 долл. за невывезенную тонну, цена фоб Новороссийск 23 долл. В этом случае фирма должна дать твердое предложение, а именно, она обязуется разместить 30 тыс. т в год.

В случае неиспользования Промэкспортом квоты фирма платит 5 долл. за каждую невывезенную тонну, цена 22 долл. фоб Новороссийск. Срок действия договора 3 г. на монопольных условиях.

Данное предложение фирма обещала обсудить по приезду на место и дать ответ в письменной форме. Далее фирма интересовалась, как обстоит дело с вопросом компенсации, будем ли мы настаивать на всех 100%, или Промэкспорт согласится только на 50%. На это было отвечено, что в вопросе компенсации Промэкспорт занимает и будет занимать твердую позицию и будет требовать платить нам компенсацию за все 100%.

\* Пул (от англ. pool – общий котел) – форма объединения, соглашения между предпринимателями, обычно имеющая временный характер, при которой прибыль ее участников поступает в общий фонд и распределяется между ними согласно заранее установленным соотношениям.

Боденхаймер далее указал, что фирма должна оговорить за собой право не брать 50% количества, но платить компенсацию. Боденхаймер предложил базы для компенсации взять разницу между ценой “Газ” журнала и американскими ценами, на что т. Мигунов заявил, что компенсация должна быть твердая, заранее обусловлена и Промэкспорт ни на какие скользкие шкалы не пойдет. Переходя к вопросу о пеке, Боденхаймер заявил, что он в настоящее время не может сделать конкретное предложение, и просил этот вопрос отложить до его приезда в Гаагу. На этом переговоры были закончены, и Боденхаймер 8 августа выехал за границу.

#### Разноэкспорт

9 августа посетил г-н Лаш (Америка), который в переговорах после подписания и подтверждения старого заказа на поставку ему кустарно-художественных изделий в сумме 22 760 американских долл. также подписал новый заказ на 5869 долл., а на остальное количество до суммы договора Лаш обещал дать заказ дополнительно.

Коснувшись вопроса покупки у нас рогозовых туфель, Лаш просил, чтобы Разноэкспорт предложил ему его заказ по 7 американских ц. за пару, на что Разноэкспорт заявил, что это предложение он проработает и даст ответ в ближайшие дни.

В заключение беседы Разноэкспорт предупредил Лаша, что если он в дальнейшем будет неаккуратен в выполнении договоров, то будет иметь затруднения в работе с другими организациями.

Лаш заявил, что он примет все меры для успешного выполнения договора.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2418. Л. 176–177. Подлинник.

#### № 152

#### *Из справки Наркомвнешторга СССР о переговорах с представителями иностранных фирм в объединениях наркомата*

3 сентября 1939 г.

#### Разноэкспорт

25 августа посетил представитель фирмы “Сесиль Кутц”, г-н Кутц (Америка).

Г-ну Кутцу были переданы оптовые цены на новые и старые ковры. После чего г-н Кутц поставил вопрос – может ли быть предоставлена ему монополия на (Новую Англию) Северные Штаты США и на каких условиях.

Разноэкспорт предложил г-ну Кутцу купить пробную партию ковров, испробовать рынок и после сделать ему предложение.

На это г-н Кутц ответил, что сегодня он выезжает в Ленинград по делам Экспортгльна, где намерен купить коллекцию ковров на складе

Техноэкспорта, и из Америки делает предложение на покупку ковров на монопольных началах. На этом переговоры были закончены...\*

Протокольная часть НКВТ\*\*

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2418. Л. 118. Подлинник.

## № 153

### Обзор Амторга

по материалам американской периодической печати  
о взаимоотношениях СССР и США\*\*\*

8 сентября 1939 г.

В Нью-Йорк Таймс от 13 августа 1939 г. напечатана следующая статья:

“Соображения о размерах торговых сделок Советского Союза, которые будут сделаны в Соединенных Штатах в предстоящие 12 месяцев, были объявлены внешнеторговым кругам на прошлой неделе и извещены о том, что торговый договор между двумя нациями возобновлен на следующий год.

Дополнительный интерес к этим соображениям был вызван прибытием сюда на прошлой неделе Константина И. Лукашева, бывшего президента Ленинградского университета, ставшего председателем правления Амторга. Официальное извещение о его назначении будет послано Амторгом импортерам и экспортерам завтра.

В этом году Россия принимает новое значение в глазах экспортеров. Во-первых, потому, что продолжают носиться слухи о том, что Россия будет покупать необычно большое количество автомобильного, шахтного, нефтяного и другого оборудования здесь в этом году; и во-вторых, потому, что имеется угроза конкуренции американским станкам, химическому оборудованию и другому со стороны Германии.

Относительно увеличения объема советских заказов в следующие 12 месяцев экспортеры указывают на тот факт, что Россия уже сделала запросы о покупке целого завода малолитражных автомобилей, а также о шахтном и силовом оборудовании, об оборудовании для бурения нефти и переработки нефти и об оборудовании для автомобильных, самолетных и металлургических заводов.

Согласно сообщениям, сделанным здесь, советские представители заинтересованы в постановке у себя производства малолитражных автомобилей, дающих экономию топлива, и озабочены приобретением большого завода, обеспечивающего производство 50 и более таких машин ежедневно. Свыше 6 млн долл. предполагается затратить на приобретение в нашей стране такого завода.

\* Опушен текст о переговорах с различными иностранными фирмами в объединении Наркомвнешторга.

\*\* Подпись неразборчива.

\*\*\* На документе резолюция: “Тов. Микояну”.

Значительные заказы также ожидаются на дополнительное оборудование для увеличения производства в более чем в двух десятках отраслей промышленности, имея в виду тот факт, что Россия исправляет ее первоначальные наметки 3 пятилетнего плана и ожидает увеличения продукции в 1942 г. в различных отраслях промышленности от 42 до 137% по сравнению с 1937 г. Заказы на машины для увеличения продукции, как было указано, должны быть размещены в предстоящие 12 месяцев, чтобы выполнить хозяйственные планы в установленное время.

По исправленному плану производство машин будет приближаться к 129% по сравнению с 1937 г., автомашин и др. – 100%, электростанций – 106%, сталь – 58%, чугун – 52%, прокат – 62%, химия – 137%, хлопчатобумажные товары – 42%, шерстяные товары – 67%, сырая нефть и газы – 77%.

Во внешнеторговых кругах указывают, что СССР постепенно приближается к цифре 100 млн долл. ежегодного объема сделок с США, цифра, которая всегда являлась целью экспортеров США с тех пор, как начались ежегодные торговые соглашения, т. е. с 1935 г.

В первом году соглашения Россия взяла американских товаров на 39 млн 224 тыс. долл., в следующем году она взяла на 40 млн 513 тыс. и в 1937/38 г. 65 млн 394 тыс. В последнем году, который кончился 31 июля, еще нет возможности указать соответствующей цифры. Но уже Россия на конец июня закупила здесь оборудования на 58 700 тыс. долл. или на 18 700 тыс. долл. более установленного минимума. В течение июля был дан заказ в размере 6 млн долл. на оборудование сталелитейных и медных заводов, что увеличит сумму заказов СССР в США за предыдущий договорный год.

Германская конкуренция впервые за последние несколько лет становится угрожающей для американских экспортеров США.

Представители германского правительства по приезду в Москву сообщили, что готовы заключить торговое соглашение, по которому Германия будет обменивать станки, химическое оборудование и другие товары на советские сырые материалы, включая нефть.

Германия, согласно сообщению, которому внешнеторговые круги США доверяют, доказала России, что правительственная военная программа значительно продвинулась вперед, чтобы сделать возможным выполнение заказов на экспорт станков. Германские агенты заверяли русских, что они могут сделать поставки более быстро, чем американские поставщики и по цене до 50% ниже цен, установленных станкостроительными фирмами в Америке”.

Переводил М. Гусев

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2412. Л. 38–39. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.

*Докладная записка заместителя начальника  
импортного управления Наркомвнешторга СССР Сергеева  
наркому внешней торговли СССР А.И. Микояну  
об использовании американского оборудования\**

11 сентября 1939 г.

На основании проверки договора на техническую помощь с фирмой "Киллиани", заключенного 30 декабря 1936 г. сроком по 30 декабря 1939 г., выявлены следующие факты небрежного и безразличного отношения к использованию импортного оборудования технической помощи фирмы.

В начале 1937 г. Главрезине НКХП СССР был завезен аппарат "Киллиани" для производства бесшовных резиновых изделий. Аппарат был направлен на станцию Семибратово, где Главрезинкой было начато строительство фабрики технических резиновых изделий. Но, вследствие неподходящего грунта и отсутствия воды, строительство в Семибратово было ликвидировано и аппарат "Киллиани" был направлен в г. Чебоксары, Чувашская АССР. В Чебоксарах Главрезинкой также было начато строительство фабрики бесшовных резиновых изделий, однако строительство было законсервировано на основании постановления Экономсовета СССР от 8 мая 1939 г. за № 406<sup>81</sup>. В том же постановлении указано о передаче аппарата "Киллиани" Баковской фабрике Наркомместпрома РСФСР.

Главхимпром НКМП РСФСР, в ведении которого находится Баковская фабрика, осмотрев переданный технический материал по аппарату "Киллиани", установил, что производство пуска и эксплуатация аппарата "Киллиани" в условиях Баковской фабрики в настоящее время невозможны, за отсутствием соответствующего помещения. С этой целью Главхимпром НКМП РСФСР обратился с просьбой в Экономсовет РСФСР об отпуске 2 млн руб. на производства монтажа и покупки недостающего оборудования, а также на строительство помещения для вышеуказанного аппарата.

Письмо было направлено Главхимпрому со всеми приложенными расходными сметами 25 июля сего года, однако до сего времени Экономсовет РСФСР задерживает решение этого вопроса. Большинство специалистов утверждает, что аппарат "Киллиани" – самый усовершенствованный аппарат по изготовлению бесшовных резиновых изделий. Больше того, он гарантирует полное отсутствие брака, обладает высокой производительностью и наименьшей потребностью в обслуживающем персонале. Одновременно указывают, что аппарат "Киллиани" может заменить в своей производительности две вместе взятые

\* На обороте документа запись: "13 февраля 1940 г. Из Экономсовета сообщили, что установка Киллиани по постановлению Экономсовета передана Главхимпрому НКМП РСФСР – Баковской фабрике. Срок установки до 1 марта 1941 г. Техпомощь отпадает, так как главный инженер Мальшев заявил, что монтаж "произведу сам без помощи фирмы" (подпись неразборчива).

фабрики: фабрику "Красный резинщик" в Киеве и Баковскую фабрику с выпуском высококачественной продукции.

Как видно из вышеизложенного, постановление Экономсовета СССР от 8 мая 1939 г. за № 406 не выполнено. Аппарат "Киллиани" не используется в течение трех лет, чем законсервировано 500 тыс. руб. золотом.

Гарантийный срок на рекламу кончается 30 декабря 1939 г., вместе с тем кончается вся техническая помощь фирмы согласно действующему обязательству по этому договору<sup>82</sup>.

Предложение:

1) Просить Экономсовет РСФСР рассмотреть вопрос об отпуске средств Главхимпрому НКМП РСФСР на строительство цеха и монтаж аппарата "Киллиани".

2) Продлить существующий договор с фирмой "Киллиани" на техническую помощь, для чего отпустить Главхимпрому необходимый импортный контингент.

3) Завести недостающее импортное оборудование к аппарату "Киллиани" – коллоидальную мельницу, для чего отпустить соответствующий импортный контингент.

Зам. начальника импортного управления Сергеев

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1999. Л. 4–5. Копия.

## № 155

*Отчет Амторга в Наркомвнешторг СССР  
о работе по продаже пушнины в США*

21 сентября 1939 г.

Ассоциация фабрикантов, производящих меховые манто и отделку, написала письма, в которых предостерегает своих членов не идти на провокации, не бояться, что снабжение сырой пушниной сократится и цены на нее немедленно должны возрасти. Комитет предполагает, что, поскольку спрос на готовые меховые изделия еще не увеличивается, незачем без основания повышать цены. В наставление комитет пишет следующее:

1. Не будьте введены в заблуждение всевозможными торговыми сплетнями.
2. Не вынуждайте себя покупать товар из-за того, что его будет недостаточно.
3. Не рискуйте и не спекулируйте.
4. Не оказывайте помощь спекулянтам.
5. Не поддавайтесь панике.
6. Не давайте чрезмерных учетных ставок.
7. Продавайте только на установленных стандартных условиях.
8. Будьте осторожными в оказании кредитов и в своих обязательствах.
9. Ведите свое дело нормальным осторожным путем.

10. Если хотите иметь успех в деле, не распродавайте свой товар по пониженным ценам.

Ассоциация меховщиков (оптовиков) в своем обращении к членам предлагает ежедневно сообщать в комитет о продажах, платежах, о переводах сумм, об акцептах, о расширении дела и так далее.

По различным причинам комитет предлагает сократить сроки кредитов, выдаваемых членами ассоциации, особенно теперь, в конце года, и стремиться продавать за наличные деньги.

Несмотря на эти предупреждения, фирмы решают вопрос по-разному. Фабриканты пока не могут получить цен за готовые изделия выше, чем были месяц тому назад, но и не могут купить пушнину по старым ценам и на прежних условиях. Оптовики (не все), предвидя затяжную войну в Европе и предполагая, что США будет продавать все товары на Европу, повысили цену на большинство видов пушнины. Оптовые фирмы имеют большое желание закупить сейчас товар по существующим ценам, беря на себя расходы за доставку и страховку товара.

Сообщенные цены м-ром Шерром из Ленинграда фирме "Кестенбаум" не особенно удивили рынок, и по этим ценам можно сейчас продать хорь черный и белый, сурок и белку. На каракуль цены, указанные в телеграмме м-ра Шерра в 8 долл. за бухарский и 7,15 долл. за туркменский, считают высокими.

Ходят слухи, что весь выход афганского каракуля 1939 г. в ближайшие два месяца крупными партиями прибудет в Нью-Йорк. Говорят, что одна из крупных фирм в Нью-Йорке заключила договор с представителем афганского правительства быть их комиссионером. Эти слухи, несомненно, оказывают влияние на фирмы, которые решили подождать покупать каракуль.

Остатки нереализованного еще южноафриканского каракуля также прибудут сюда в ближайшее время.

Основным вопросом в продаже союзной пушнины в Ленинграде является доставка товара в Нью-Йорк.

Недостаточно ясны условия страховки и фрахта в направлениях Ленинград—Стокгольм—Берген—Нью-Йорк и Мурманск—Нью-Йорк. Банки, открывающие аккредитивы для фирм, требуют от них сообщения даты отправки парохода, название его, страну собственника этого парохода и указания пути следования парохода. Причем страхование от военного риска желательно фирмам в Нью-Йорке. Вышеуказанные сведения получить очень трудно, а поэтому фирмы прежде, чем делать предложение, задают, в первую очередь, вопрос о возможности доставки груза, страховке и сроке доставки.

Если же страхование от военного риска будет делать Госстрах, то нужно знать ежедневно размер страховой премии, или хотя бы указывать приблизительно определенный процент к стоимости товара для информации, так как точно можно узнать только в день отплытия парохода.

Фирмы — "Шуов", "Винер", "Фелпс Штейн", "Эйтингтон" и "Гершкович Макс" спрашивали о стоимости провоза товара большой скоростью из Ленинграда во Владивосток с тем, чтобы отправить груз на

Сан-Франциско, на пароходы, курсирующие от Дайрена (Маньчжурия) через Японию на США.

Страховое общество сообщило, что страховка от военного риска по этой линии стоит только 3% от стоимости товара, а фрахт и общая страховка составляют 21,5%. Фирмы рассчитали, что этот путь более безопасный и обойдется дешевле, поэтому запросили меня узнать о расходах по доставке товара до Владивостока.

М-р Минович хотел бы купить у Союзпушнины всю оставшуюся серебристую лисицу от 17 аукциона, бухарского каракуля 10 тыс. шт., метис евпаторийский и украинский — 5 тыс., белый песец якутский до 3 тыс. Он согласится купить по спецификации, без осмотра товара.

М-р Лиман интересуется покупкой 10 тыс. сурка западного и 10 тыс. восточного, цена — 2,3 долл., 1,9 долл. (как сообщил м-р Шерр) — для него приемлема за западный сурок, но его интересует вес тюков и условия и размер расходов по доставке товара.

М-р Маргулис купит белку ленскую, енисейскую, якутскую, 25 тыс. шкурок, колонок амурский и барабинский — 5 тыс., хорь юго-восточный — 2 тыс. Условия доставки через Мурманск с оплатой страховой премии и фрахта в Госсбанк его удовлетворяют.

М-р Винер заинтересован купить крашеного каракуля 10 тыс. шкурок, в ассортименте, аналогичном его последней покупки по наряду № 1735/1.

Он купил, по его словам, 22 тыс. каракуля афганского в Лондоне, по 49 шиллингов базис. Союзный каракуль он почти весь продал с прибылью в 12—15% к себестоимости. Эта фирма надеется и в дальнейшем покупать больше крашеного союзного каракуля.

Американское правительство опубликовало населению, что выезд американских граждан в Европу запрещается без особого разрешения властей. Некоторые представители фирм имеют паспорта и гражданство других стран и изъявляют желание поехать в Ленинград для покупки пушнины. Я имею в виду м-ра Розенфельдера, м-р Декстар и Гершкович Ирвинг думают выехать немедленно по получении виз.

Фирма "Джонас Наумберг" купит по спецификациям любое количество зайца русака и беляка и очень сожалеет, что Союзпушнина не хочет заключать сейчас договор на этот вид.

Ясно, что при военной конъюнктуре цены будут расти и заключать договор сейчас для фирм было бы очень выгодно. Если у Вас будут спецификации на заяц русак и беляк, то присылайте сюда.

М-ры Вайнберг, Перчук, Исаак Файнберг и ряд других сделают предложения на пушнину после того, как они узнают цены по отдельным видам и будут знать ассортимент партии. Их интересует каракуль, хорь, сурок, колонок, горностаи, красная лисица, беличьи пластины, метис и енот.

Я опубликовал в пушной прессе о том, что 18 Ленаукцион переносится на другое время, добавив, что новая дата его организации пока неизвестна.

Гершкович Макс вернулся из Европы и сообщил, что сейчас в Париже и Лондоне очень тихо с пушиной и очень выгодно покупать американцам на фунты стерлинги при падающем курсе его. М-р Гершко-

вич, узнав об отсрочке 18 аукциона, запросил меня письмом продать этой фирме по спецификациям все количества приготовленных для аукциона следующих видов:

сырой белый хорь,  
сырая белка, забайкальская и амурская,  
сырой колонок, тобольский и енисейский,  
сырой сурок, западный и восточный, осенний и весенний,  
сырой корсук,  
сырой белый песец,  
сырые кротовые пластины.

М-р Гершкович изъявляет желание приехать в Ленинград в ближайшее время, как только получит визу. Он думает полететь на самолете по пути Сан-Франциско—Шанхай—Владивосток—Москва—Ленинград.

Эдуард Ариович также заинтересовался возможностью купить по спецификации целый ряд видов пушнины и делает предложение, когда будет знать количества и цены по отдельным видам пушнины. Если Союзпушнина будет иметь в октябре большие партии пушнины, то не исключена возможность его поездки в Ленинград, заявил он.

М-р Бейлин сделал предложение на красную лисицу, центральноукраинскую и южноукраинскую, 200 шт., и на колонок амурский в 2 тыс. шт.

Фирма “Фишман и Кауфман” купит восточный и западный осенний сурок — 5 тыс. шкур.

Из всего вышеизложенного можно судить, что спрос на союзную пушнину хороший, и фирмы ожидают предложений от Союзпушнины.

Очень многие фирмы предлагают организовать меховую контору здесь и возить товар в Нью-Йорк для реализации. Некоторые фирмы против таких предложений, так как для местных покупок товара банки будут отпускать кредит в размерах наличных капиталов фирм, что сунит их обороты.

Цены на американские виды пушнины держатся твердо на прежнем уровне, но серебристая лисица поднялась в цене на 10–15%. Ожидают, что на организуемом аукционе в Сан-Луис 2 октября котик с Аляски поднимется в цене на 15–20%. Будет выставлено до 15 тыс. шкур трех цветов: черный, коричневый и коричнево-голубой (вновь изобретенный цвет).

Хороший спрос на ондатру, скунс и ласку.

Многие говорят, что в этом году фирмы на союзном каракуле, белке, лисице, черном и белом хоре, горностае и сурке получили чистую прибыль в размере 12–16%. Трудно реализовались такие виды, как белый песец, волк, енот, но в общем результаты этого года ожидаются благоприятными для большинства фирм.

Цены на готовые меховые изделия в ближайшее время возрастут, сообщает газета “Вуменс Вер Дэйли”. Это подстегивает фирмы купить товар сейчас.

Пушной отдел Амторга А. Крючков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2466. Л. 13–16. Подлинник.

## № 156

### *Письмо иностранного сектора Наркомавиапрома СССР в Наркомвнешторг СССР о ведении переговоров с американскими фирмами о технической помощи по самолетостроению*

26 сентября 1939 г.

Решением КО СНК № 8755/5КО от 10 сентября 1939 г. НКАП разрешено ведение переговоров со следующими американскими фирмами о заключении договоров на техническую помощь:

- 1) С фирмой “Дуглас” по проектированию и постройке опытного самолета по нашим техусловиям и с участием наших специалистов.
- 2) С фирмой “Локхид” по производству одной из машин фирмы последнего выпуска.
- 3) С фирмой “Кертис” по производству истребителей фирмы последнего выпуска.
- 4) С фирмами “Кертис”, “Гамильтон” и “Эрко” по производству винтов изменяемого в полете шага.

Просим Вас дать соответствующие указания инженерному отделу Амторга о содействии уполномоченному НКАП в США в ведении переговоров с инофирмами и в получении от них предложений на техпомощь.

Начальник иносектора НКАП Канторович

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 9. Д. 16. Л. 106. Подлинник.

## № 157

### *Меморандум Наркомвнешторга СССР о развитии торговых отношений между СССР и США*

17 октября 1939 г.

В течение ряда лет торговые отношения между СССР и США развивались и протекали нормально. Обязательства СССР по производству в США закупок на суммы, указываемые в торговых соглашениях между СССР и США, не только точно соблюдались, но и выполнялись с превышением.

Однако в последнее время произошло резкое ухудшение в условиях работы советских импортных организаций в США. Наблюдается ряд чрезвычайно неблагоприятных фактов в отношениях фирм США к заказам советских импортных организаций.

Следует отметить прежде всего, что многие фирмы совершенно произвольно отказываются выполнять свои обязательства по поставкам без принятия советскими импортными организациями новых условий, которые в корне противоречат договорным условиям в отношении цен, сроков поставки и прочее.

Приведем несколько примеров.

Фирма "Кингсбурн" в 1939 г. приняла от Станкоимпорта заказ на 41 станок на общую сумму 188 тыс. долл. В начале сентября 1939 г. фирма неожиданно потребовала в отношении оставшихся непоставленными 13 станков стоимостью 85 тыс. долл. повышения цены на 10% и уплаты – до изготовления станков – не предусмотренного договором аванса в размере 50% их стоимости;

фирма "Американ Тул" по выданным в июле 1939 г. Станкоимпортом и подтвержденным фирмой заказам на 17 радиально-сверлильных станков на сумму 85 тыс. долл. заявила в сентябре 1939 г., что будет выполнять заказы только при условии повышения цен на 12% и открытия безотзывного аккредитива на всю сумму;

фирма "Гортон" в сентябре 1939 г. приняла заказ Станкоимпорта на 70 различных фрезерных станков на общую сумму 250 тыс. долл.; в октябре же фирма сообщила о своем отказе от подтвержденных ею условий и потребовала оставления за нею права повышения цены до 10% по ходу выполнения заказа, "если в этом будет необходимость";

фирма "Барбер Кольман" в начале сентября 1939 г. подтвердила принятие заказа на 1 специальный фрезерный станок стоимостью 8 тыс. долл. с поставкой в декабре 1939 г., а 14 октября по телеграфу предъявила к Станкоимпорту новые требования для выполнения заказа – повышение цены на 5%, увеличение срока поставки на 4% и оплату всего заказа полностью авансом;

фирме "Нэшинэл Броч" в сентябре 1939 г. был выдан Станкоимпортом и подтвержден фирмой заказ на 2 специальных фрезерных станка; в начале же октября фирма по телеграфу выставила новое требование в отношении этого заказа – выплату 50% суммы заказа авансом;

фирма "Буллард" в августе 1939 г. приняла от Станкоимпорта заказ на 3 специальных автомата на сумму 98 тыс. долл. на условиях платежа, применявшихся ранее этой фирмой к заказам Станкоимпорта, – платеж через 45 дней после отправки станков; в сентябре же фирма потребовала уплаты 50% в качестве аванса и остальной суммы против железнодорожных документов;

фирме "Гишолт" в июле 1939 г. были выданы Станкоимпортом заказы, подтвержденные потом фирмой, на 2 балансировочных станка на сумму 20 тыс. долл.; в начале октября фирма выставила новое требование – выплаты ей 50% стоимости заказа авансом, без чего она отказалась выполнять заказы.

Подобные случаи являются далеко не единственными примерами прямого отказа фирм США от выполнения заключенных уже договоров.

Наряду с этим имеется много случаев, когда фирмы США отказываются подтвердить те условия заказов, которые были уже ими ранее согласованы во всех отношениях, так: фирма "Буллард" по вопросу о заказе 10 станков договорилась об определенной твердой цене, а затем неожиданно потребовала установления скользящей цены, а фирма "Хендей" по заказу 50 станков после согласования всех условий отказалась принять заказ хотя бы на один станок.

Наконец, многие фирмы США при переговорах о новых заказах выдвигают требования о повышении цен, не оправдываемые условиями рынка, а в некоторых случаях предлагаемые фирмами цены носят явно спекулятивный характер. Сверх того, фирмы ухудшают для советских организаций другие условия заказов, требуя 100% аванса при самом принятии заказа или открытия безотзывных аккредитивов за долгий срок до изготовления оборудования и так далее. Например, фирма "Ван Норман" потребовала повышения цен на 15%, фирма "Гишолт" – на 10%, фирма "Санстренд" – на 10%, фирма "Цинциннати Миллинг" – на 12%, фирмы же "Баллард" и "Фитчбург" – до 47 и 56%; кроме этого, упоминается фирма "Цинциннати Миллинг" потребовала уплаты стоимости специальных станков полностью вперед.

Фирмы "Дженерал Машинери Корпорэйшн" и "Наэлс" заявили цены втрое выше европейских.

Фирма "Хендей" потребовала установления скользящей цены; фирма "Пратт-Уитней" – открытия безотзывного аккредитива в полной сумме стоимости заказа за 6 месяцев до срока поставки и тому подобное.

Приведенные факты свидетельствуют о том, что многие фирмы США усвоили в отношении советских импортных организаций недопустимые методы торговой работы и даже идут на сознательное нарушение формально принятых на себя обязательств.

Такое отношение к советским заказам вынудило советские импортные организации отозвать многие заказы из США и разместить их как на заводах СССР, так и в европейских странах. К числу таких заводов относятся, например:

заказ фирмам "Дженерал Машинери Корпорэйшн" и "Наэлс" на нарезательные станки на сумму 600 тыс. долл.;

заказ фирме "Броун и Шарп" на одношпиндельные автоматы на сумму около 250 тыс. долл.;

заказ фирме "Вагнер и Свезеп" на револьверные станки на сумму около 500 тыс. долл.;

заказ фирме "Хендей" на токарные станки на сумму около 80 тыс. долл.;

заказ фирме "Нэшинэл" на ковочные машины на сумму около 200 тыс. долл.;

заказ фирме "Риверс Копшер" на конденсаторные трубы на сумму 178 тыс. долл. и так далее.

Описанное положение является серьезным препятствием к развитию советско-американской торговли на началах установленных существующим торговым соглашением между СССР и США, и способно подорвать нормальный торговый оборот между обеими странами. Советские организации вынуждены будут пересмотреть свое отношение к размещению заказов в США и передавать заказы, которые могли бы быть размещены в США, в другие страны или же заводам СССР.

Отчет Наркомвнешторга СССР  
о проверке договора техпомощи с фирмой "Хартфорд"  
от 11 августа 1936 г.

22 октября 1939 г.

На основании проверки договора на техпомощь с фирмой "Хартфорд" выявлено следующее (по частям договора):

Часть I.

Согласно договору части I о поставке импортного оборудования нашим комитентам фирмой "Хартфорд" полностью выполнен. Количество и стоимость завезенного импортного оборудования указаны в прилагаемой сводной таблице № 1\*.

Часть II.

В соответствии с передачей прав фирмой "Хартфорд" нашим комитентам на эксплуатацию и изготовление указанного оборудования, а также оказания технической помощи фирме была уплачена полностью оговоренная сумма в 90 тыс. долл.

Часть III.

Гарантия фирмы "Хартфорд" по завезенному импортному оборудованию, его эксплуатации оправдала себя полностью. То оборудование, которое находится на заводах наших комитентов, работает эффективно. Не было ни одного случая перебоя, поломки, остановки аппаратов, машин, а также серьезного ремонта с того момента, как только это оборудование пущено в эксплуатацию. По отзывам руководящих работников главков и инженерно-технических работников заводов, эксплуатирующих оборудование фирмы "Хартфорд", [оно] вполне удовлетворительное.

Кроме того, согласно части III, пункта "б" настоящего договора фирма поставила запасные части до 1 января 1938 г. в отдельности каждому комитенту в строго ограниченном количестве.

Часть IV.

В течение 1936 и 1937 гг. фирма "Хартфорд" предоставила нашим комитентам в отдельности по 4 экземпляра чертежей, сборочных, установочных, монтажных и эксплуатационных со всеми необходимыми спецификациями, в которых были частично указаны по мере надобности материал, его состав и т. д. Одновременно высылались письменные и печатные инструкции. На основании этого установка и эксплуатация, а также изготовление оборудования для производства стекольных изделий комитентами соответствовало надлежащим техническим условиям, предъявляемым к этому оборудованию.

Пример: завод-изготовитель оборудования по производству стекла системы Главстекло (стекломашина № 1 и № 2) изготовил и пустил в эксплуатацию в 1938 г. 9 леров; 9 стакеров и 2 фидера, которые вполне удовлетворяют спрос нашей промышленности.

Кроме того, завод "Стекломашина" № 1 приступил к разработке своей оригинальной конструкции машины типа "AJS", выпуск которой предполагается во II квартале 1940 г.

Часть V.

В течение 5 лет со дня подписания договора фирма "Хартфорд" обязалась уведомлять комитентов через Амторг о всех серьезных усовершенствованиях, которые могут иметь место на заводе "Хартфорда". Однако в период с 1936 г. по 1939 г. фирма не уведомляла ни Амторг, ни наших комитентов об этих улучшениях. Главстекло неоднократно обращалось в Амторг с просьбой проследить, имеет ли фирма какие-либо усовершенствования по закупленному оборудованию, на что Амторг не отвечал или отвечает формально отпиской.

Нужно полагать, что Амторг абсолютно не следит за использованием этого договора, и фирма, желая умолчать или не имея спроса на эти усовершенствования, не высылает их по назначению.

Известно, что фирма "Хартфорд" в журнале "The Gloos Industry" от марта 1939 г. рекламировала усовершенствованную машину типа "AJS", которая работает на наших стекольных заводах. Амторг, зная об этом, не собирает даже этот журнальный материал, не говоря уже о глубоком изучении усовершенствований на заводах "Хартфорда". Таким образом, часть V договора полностью не выполнена.

Далее в приложении к договору, пункт 17, фирма обязалась выслать через Амторг комитентам 4 комплекта технических бюллетеней в количестве 61 экземпляра, однако фирмой этот пункт не выполнен.

Часть VI.

Фирма "Хартфорд" в течение одного года со дня заключения договора обязалась подготовить соответствующий необходимый инструктаж советским инженерам при общем периоде подготовки в 24 человек месяц. Эту часть договора можно считать выполненной, поскольку Главстекло, Главконсерв и Главпарфюмерия послали на заводы фирмы 12 человек на разные сроки, что составляет, примерно, 18-20 человек месяц. Оставшиеся 4 месяца не используются, так как нет в этом необходимости. Полученный инструктаж советскими инженерами на заводах "Хартфорда" обеспечил удовлетворительный монтаж, эксплуатацию и изготовление оборудования для производства стекольных изделий.

Часть VII и VIII.

Часть VII отпадает, так как машина № 28 не заказана фирме. Часть VIII отпадает в связи с отсутствием конфликтов с фирмой "Хартфорд".

Проверял Лобачев

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1631. Л. 2-3. Копия.

\* Таблица не публикуется. См.: Ф. 413. Оп. 13. Д. 1631. Л. 16.

*Из отчета объединения Союзпушнина Наркомвнешторга СССР  
о работе в США за 1939 г.*

3 ноября 1939 г.

Многие фирмы заинтересовались предлагаемым мною товаром.

В связи с окончанием осеннего сезона спрос на каракуль с крупным завитком заметно уменьшился, но все же фирмы "Виллиам Миллер" и "Фарбер и Сыновья" могут купить этот вид. Я запросил 14 долл. за шкурку. Эта цена нормальная для шкурок хорошего качества, и поскольку я не знаю еще характеристики товара, то предлагаю обождать до 10 ноября.

Кестенбаум предложил за колонок тобольский цену в 2,90 долл., я ему назвал 3,3 долл., зная, что продают его здесь по 3,5 долл. в кредит. Предложение м-ра Кестенбаума твердое до 10 ноября. Я надеюсь, что по прибытии спецификации цену в 3,2 [долл.] можно будет получить.

М-р Фарбер скупил русскую серебристую лисицу у Перчука и Меркина, заплатив им цену на 10% дороже их себестоимости. Он заинтересовался лисицей камчатской, якутской и центральной, я ему назвал цены 25 долл. за камчатскую, 14,50 долл. за якутскую и 7 долл. за центральную с правом изменить их по получении спецификации. Ответ он даст 6 ноября.

М-р Дикман выезжает в Ленинград 4 ноября через Швецию. Виза пришла ему 2 ноября.

Большой спрос на черный хорь, белку, беличьи пластины и куницу. На эти виды цены ежедневно повышаются. За крашенные в Англии беличьи меха фирмы получают сейчас 146–150 долл., за черный хорь можно получить здесь базис 3,25 долл. и больше.

Есть слухи, что сейчас американским красильщикам известен английский рецепт крашения беличьих пластин. Это будет стимулировать спрос на беличьи меха и на сырую белку в будущем году. В связи с этим будут дороже все кражи белки на 20–25% против цен 17 Ленаукциона. За беличьи пластины также можно получить цену в договора выше против прошлой фиксации на 40–60%, особенно следует ожидать повышения на русские, печорские и заводские, одновременно с сибирскими. Поэтому фирмам хочется уже сейчас начать переговоры о видах в новый договор\*.

А. Крючков

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2466. Л. 10. Подлинник.*

\* Опущены таблицы конъюнктуры рынка на серебристую лисицу.

*Из записи переговоров объединения Союзпушнина  
с представителями американских фирм о ценах на мех*

11 ноября 1939 г.

...\*1. Переговоры с представителем американско-английской фирмы "Кестенбаум" г-ном Шером

1) Г-н Шер сообщил нам, что он получил от фирмы телеграмму о том, что фирма акцептовать цену в 12 золотых долл. за песец отказывается.

В связи с этим г-н Шер просил изменить ассортимент проданного ему товара и добавить одну спецификацию, составленную исключительно из подсортов.

В этом мы ему отказали, заявив, что сделка уже подписана.

2) Г-н Шер несколько дней уже торгует партию жеребка сырого в количестве 11 тыс. шт.

Если эту партию продать по цене за базис последний, проданный в октябре сего года (продано было 1 долл. 20 золотых на круг), то цена за эту партию должна составить 1 долл. 12,5 ц. золотых.

Мы за эту партию также хотим получить 1 долл. 20 ц. на круг (исходя из этой цены базис будет выше последней продажи).

Г-н Шер получил телеграмму из Нью-Йорка о том, что фирма согласна купить жеребок по цене доллар 15 ц. на круг.

Мы заявили, что дешевле доллар 20 ц. продать не можем.

Он добавил еще 2,5 ц., т. е. предложил доллар 17,5 ц., но так как мы эту цену не приняли, то сделка на состоялась.

2. Переговоры с представителем американской фирмы "Ариович" г-ном Бурштиним.

1) Г-н Бурштин заявил, что на наше предложение купить белый песец Ариович ответил ему, что он не возражает против покупки партии в 5–6 тыс. шт. песцов, но что цену, которую ему назвали в пушной конторе (12 долл. 50 ц. золотом) фирма считает слишком высокой для рынка.

Мы ответили г-ну Бурштину, что примерно около этой цены 10 ноября была продана партия песца и просили "Ариовича" сделать свое твердое предложение.

2) В ответ на наше предложение фирме, сделанное несколько дней тому назад, купить партию каракуля – 19 800 шт. г-н Бурштин сообщил нам, что он получил телеграмму из Нью-Йорка, в которой фирма просит назвать цену. Мы назвали цену за базис 7 долл. 25 ц. золотых.

Г-н Бурштин ответил, что эта цена исключительно высока, но что он сообщит эту цену фирме и даст нам ответ.

3) Г-н Бурштин сообщил нам также, что "Ариович" согласен купить партию крашеного каракуля для Нью-Йорка в 5 тыс. шт., но цены должны быть ниже аукциона.

Мы ответили, что цены будут не ниже, а выше аукциона.

Председатель В/О Союзпушнина Каплин

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2447. Л. 73–74. Подлинник.*

\* 1. Опущен список присутствовавших.



*Из записи переговоров объединения Союзпушнина  
с представителем американской фирмы "Ариович"  
г-ном Бурштином*

23 ноября 1939 г.

...\*1. Г-н Бурштин заявил нам, что он получил от "Ариовича" из Нью-Йорка телеграмму, в которой тот жалуется, что в то время, как Союзпушнина в Ленинграде просит за песец с представителя фирмы "Ариович" г-на Бурштина выше 20 долл. за 1 сорт, Крючков в Нью-Йорке предлагает другой фирме песец на базисе 19 долл.

Мы ответили г-ну Бурштину, что Крючков является работником Амторга, а не Союзпушнины, и, кроме этого, при запросе с г-на Бурштина выше 20 долл. за песец 1 сорт Пушная контора В/О Союзпушнины должна получить какое-то предложение по цене от фирмы. Как раз этого нет. Вместо того чтобы дать предложение, по какой цене фирма "Ариович" желает купить песец, г-н Бурштин заявляет, что цены, предложенные ему, слишком высоки.

Мы тут же спросили г-на Бурштина, серьезна ли заинтересована фирма "Ариович" в покупке белого песка.

Г-н Бурштин ответил, что "Ариович" желает купить песка: камчатского – 4 тыс. шт., песка якутского – 4 тыс. шт. и песка обдорского – 2 тыс. шт. и с низким процентом головки.

Мы ответили, что такого песка у нас нет, что можем предложить только енисейский и якутский и очень немного обдорского с процентом головки от 73 до 76%. Одновременно просили г-на Бурштина получить от фирмы твердую цену.

Ответ г-н Бурштин обещал дать 25 ноября сего года.

2. Г-н Бурштин заявил, что "Ариович", получив наше приглашение приехать из Нью-Йорка в декабре или январе месяца для покупки пушнины, отвечает нам (такую телеграмму мы получили), что он приехать сам не может и что покупки для него будет делать г-н Бурштин.

Мы спросили г-на Бурштина, будет ли г-н Ариович на мартовском аукционе.

Г-н Бурштин ответил, что, по его мнению, ни Ариович, ни его сыновья на аукцион не поедут.

Г-н Бурштин также считает, что на аукцион из Америки и из других стран покупатели не поедут и всего может быть не более 15–20 человек, учитывая прибалтийские страны.

3. Г-н Бурштин заявил, что согласен купить 11 280 шт. сырого каракуля бухарского на Нью-Йорк (этот каракуль выходит на сумму 550 тыс. руб.).

Он согласен взять: 3 тыс. шт. кавказского толстого первого, 2412 кавказского толстого второго, 2280 шт. ребристого тонкого, 1702 шт. кавказского тонкого первого и 2516 жакета второго.

Базис за этот ассортимент он предлагает 6 долл. 70 ц. золотом.

Средневзвешенная аукционная цена за этот ассортимент получает выше 7 долл. Мы заявили г-ну Бурштин, что на эту цену и ассортимент не согласны и дадим ему новый ассортимент.

Г-н Бурштин ответил, что в этом случае он постарается получить согласие фирмы и дать нам ответ 25–26 ноября.

Председатель В/О Союзпушнина Каплин.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2447. Л. 86–87. Подлинник.

## № 162

*Информационное письмо Амторга в Наркомвнешторг СССР  
об экспорте нафталина из СССР в США*

8 декабря 1939 г.

В связи с нашим обменом телеграммами относительно нафталина при сем препровождаем копию письма от 30 ноября, полученного нами от "Вай Тар К°", которое говорит само за себя.

При сем мы также прилагаем копию нашего письма, написанного сегодня (7 декабря) "Вай Тар К°".

За это время мы имели дальнейшие беседы с "Калко Хемикал К°", и эта фирма сообщила нам, что она намерена воздержаться от покупки импортного нафталина до тех пор, пока цены заграничного нафталина не будут находиться на одном уровне с ценами на отечественный товар.

М-р Тейлор, вице-президент "Калко Хемикал К°", сообщил нам, что котировальная цена в 2,50 долл. за 100 липс. за отечественный нафталин является номинальной и что крупные покупатели, как, например, его фирма, получают отечественный нафталин по цене, не превышающей 1,85 долл. за 100 липс. Эта цена только на 12,5% выше той цены, которую они платили до сентября текущего года.

М-р Тейлор и м-р Шеффер сообщили нам, что их новая установка по извлечению нафталина в Питтсбурге скоро будет закончена и что тогда их потребности в иностранном нафталине практически сведутся к нулю. Единственной причиной, по которой они хотят поддерживать свою заграничную связь по нафталину, является желание обеспечить себя источником снабжения на тот случай, если отечественная продукция, вследствие низкой производительности сталелитейной промышленности, будет недостаточной для удовлетворения их потребности.

В целом, хотя котировальные цены на заграничный товар остаются стабильными, примерно, 2,75–2,90 долл. за 100 липс. за сорт 78°С, очень небольшое количество сделок было заключено.

Такое же сообщение мы получили от "Рейли Тар энд Х. К°" и от "Барет К°", каковые обе фирмы являются крупными производителями нафталина и значительными покупателями импортного нафталина.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3006. Л. 126. Заверенная копия.

\* Копия письма не публикуется. См. РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3006. Л. 127–128.

\* 1. Опушен список присутствовавших.

*Письмо начальника Главного управления  
военно-воздушных сил РККА Князева  
в Наркомвнешторг СССР о закупке военных самолетов  
в США*

9 декабря 1939 г.

В ответ на предложения американских фирм “Волти” и “Дуглас” сообщая:

1. Штурмовик “Волти V-12”. Поскольку эта машина представляет дальнейшее усовершенствование известного нам самолета V-11 и особыми качествами не выделяется, от покупки ее следует воздержаться.

2. Истребитель “Волти R-48A”. Следует закупить 1–2 экземпляра, о чем письмом от 15 ноября 1939 г. сообщено НКАП т. Кагановичу М.М.

3. Штурмовик-бомбардировщик “Дуглас ДВ-\*\*\*”. Этот самолет представляет новый класс боевых машин и заказан в большом количестве для ВВС США, т.е. является вполне современным как с технической, так и тактической стороны. Для изучения конструкции и тактических свойств следует закупить 1 экземпляр.

4. Средний бомбардировщик “Дуглас ДВ-280А”. По своим летно-тактическим данным этот самолет интереса для нас не представляет, однако в целях изучения некоторых интересных конструктивных особенностей покупку 1 экземпляра считал бы возможной.

Начальник ГУАС Красной Армии комдив Алексеев  
Военный комиссар, бригадный комиссар Князев

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 9. Д. 16. Л. 117. Подлинник.*

№ 164

*Письмо инженерного отдела  
Наркомвнешторга СССР в Амторг  
о стажировках советских специалистов в США*

26 декабря 1939 г.

Со времени окончания стажировки последней партии наших специалистов у фирмы “Северский” (1938 г. сентябрь) получение каких-либо технических данных, модификаций, изменений и прочее было нарушено, и договор фактически прекратил свое действие.

Уполномоченный НКАП т. Бутусов имел встречу с новым президентом фирмы по вопросу о стажировке наших специалистов, на заводе до конца срока договора, т. е. до 26 апреля 1940 г.

Руководитель фирмы заявил, что он не видит возможности для стажировки наших специалистов, и предложил считать вопрос о договоре оконченным.

\* В тексте неразборчиво.

В то же время фирма не отказывается от получения задержанного нами в свое время взноса в 21 тыс. долл. (в связи с претензиями по аварии самолета) и последнего взноса в 21 тыс. долл.

Мы не можем согласиться на полную выплату двух последних платежей (42 тыс. долл.), не получив от фирмы никакой технической помощи, обусловленной договором.

Поведите переговоры с фирмой о бесконфликтном окончании дел по договору техпомощи. Дайте согласие на частичную выплату предпоследнего платежа (21 тыс. долл.), мотивируя последнее тем, что фирма не выполнила своих обязательств по договору, прекратив его выполнение в сентябре месяце 1938 г., и не удовлетворила претензии комитента по рекламации.

Процент снижения предпоследнего платежа на Ваше усмотрение. От оплаты последнего платежа (21 тыс. долл.) откажитесь.

Инженерный отдел НКВТ Маштаков  
Исполнитель Рябченко

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 9. Д. 16. Л. 119. Заверенная копия.*

№ 165

*Обзор Наркомвнешторга СССР  
по материалам зарубежной прессы  
о поставках американских аэропланов в СССР*

29 декабря 1939 г.

США – запрещение вывоза аэропланов в СССР

Согласно сообщению агентства “United Press” правительство США предполагает наложить неофициальное запрещение на вывоз аэропланов в СССР, хотя Рузвельт не распространяет действие закона о нейтралитете на советско-финский конфликт (“Nachrichten für Außenhandel” № 281 от 2 декабря 1939 г.)

США – к запрещению вывоза аэропланов в СССР

В связи с запрещением поставки аэропланов для СССР (см.: “Nachrichten für Außenhandel” № 281 от 2 декабря 1939 г.) необходимо отметить, что последний все равно за последнее время не заказывал ни аэропланов, ни моторов. Однако это запрещение скажется на снабжении СССР зажигательными свечами, радиопеленгаторами и другими радиоприборами, а также карбюраторами и прочими принадлежностями. Фирмы, изготовляющие эти предметы, уже якобы начали отказываться от новых советских заказов, хотя их производственная мощность полностью не используется.

“Nachrichten für Außenhandel” № 284 от 6 декабря 1939 г.

*РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2412. Л. 2. Заверенная копия.*

*Из отчета инженеров В.Т. Селезнева и Н.М. Елдикова  
о командировке в США*

Не позднее 31 декабря 1939 г.

Цель командировки, содержание договора, надежды и поведение фирмы.

Цель нашей командировки в США состояла в изучении непрерывного процесса понижения вязкости нитроцеллюлозы в трубчатке Миллена на заводе "Геркулес Паудер и К<sup>о</sup>" в Ларлине.

Согласно заключенному договору от мая 1937 г. между "Геркулес Паудер и К<sup>о</sup>" и Амторгом первая по своим чертежам и техническим условиям на различных заводах США заказала трубчатку для непрерывного понижения вязкости нитроцеллюлозы и продала ее Советскому Союзу за 45 тыс. долл. За особую плату, не связанную с вышеуказанной, в размере 100 тыс. долл. фирма предоставила возможность Советскому Союзу на своих заводах изготавливать такие же трубчатки по ее чертежам в неограниченном количестве и производить на них обработку целлюлозы. Трем инженерам Советского Союза разрешает посещение завода и лаборатории в Ларлине. В отношении посещения завода и лаборатории в договоре оговорено, что представляется возможность ознакомления только с фазами:

1. Предварительная варка нитроцеллюлозы.
2. Трубчатка.
3. Приемные чаны.
4. Смешение коллоксилинов после обработки в трубчатке.

В отношении остальных фаз получения нитроцеллюлозы, как-то: сбор и обработка хлопка или древесной целлюлозы, нитрация, отбелка, обезвоживание и прочее, в договоре оговорено, что "Геркулес Паудер и К<sup>о</sup>" является единственным судьей в отношении этих дополнительных сведений. Поэтому работники "Геркулес Паудер и К<sup>о</sup>" категорически отказались сообщить нам что-либо по этим фазам.

Таким образом, нам во время пребывания на заводе не удалось установить, как производится очистка линтера, нитрация, отделка нитроцеллюлозы и очистка воды. В отношении очистки воды считаем необходимым остановиться особо, так как она имеет первостепенное значение при получении высококачественных коллоксилинов. Вопрос воды в договоре совершенно не упоминается, и при разговоре с работником Амторга, т. Бояром, который вел все переговоры по заключению договора и подписал его от Амторга, выяснилось, что он совершенно не имел тогда представления о коллоксилине и тем более о значении для его обработки воды. Поэтому вопрос о воде остался неразрешенным.

В отношении гарантий по производству, объему и качеству нитроцеллюлозы в договоре записано следующим образом: «Понимается и согласуется, что нигде и ни в коем случае в этом договоре что-нибудь было бы понято, что "Геркулес Паудер и К<sup>о</sup>" дает какие-либо гарантии

по отношению к производству, объему, качеству или какой-либо другой характеристике нитроцеллюлозы, производимой или обрабатываемой в каком-либо месте, не в пределах своего завода».

"Геркулес" дает только гарантию на механическую точность чертежей и деталей, данных Главвозу по этому договору.

"Геркулес" дает гарантию, что на своем заводе он управляет милликоновой трубчаткой для непрерывного понижения вязкости нитроцеллюлозы, вырабатываемой из мелкого хлопка (линтра) или древесной целлюлозы (пульпы), и эта непрерывная трубчатка имеет производительность 907,2 кг готового продукта в час, что соответствует 7838,2 т в год, состоящий из 360 рабочих дней при 24-часовом рабочем дне. Таким образом, фирма не гарантирует нам ни качества, ни количества нитроцеллюлозы, обрабатываемой на их трубчатке в Союзе.

Из разговоров с работниками фирмы видно, что они совершенно не заинтересованы в налаживании получения в Союзе высококачественной нитроцеллюлозы, даже, наоборот, фирма заявляет прямо, что мы покупкой одной трубчатки не разрешим вопроса получения высококачественной нитроцеллюлозы и обратимся к ним за покупкой других процессов.

Такая линия занята фирмой, видимо, потому, что бывшие здесь многочисленные комиссии из Союза вели переговоры о покупке всего процесса получения нитроцеллюлозы, а поэтому фирма еще не потеряла надежд на осуществление этих покупок и прилагает все усилия к тому, чтобы вынудить нас на покупку всего процесса. В настоящее время фирма, видимо, предполагает, что мы у нее, в первую очередь, закупим машину для резки листовой древцеллюлозы и фазу обезвоживания. Это видно было из разговоров работников фирмы и их согласия на беглый осмотр нами этих фаз, причем показали нам эти фазы очень скупо с расчетом, чтобы мы не смогли выяснить основных принципов работы. В помещение машины не пустили и даже не показали резаной древцеллюлозы, поступающей с машины на нитрацию. Когда мы попросили их показать нам фазу нитрации, они заявили, что им известно, что такая нитрация в Союзе построена и мы покупать ее у них не собираемся.

Нам кажется, что комиссии, посещавшие до нас фирму, а также двукратное пребывание в Союзе представителей фирмы каким-то образом открыли наши интересы и этим самым дали ей возможность держать от нас в абсолютном секрете те фазы, которые больше всего нас интересуют.

О производстве высокоазотных сортов нитроцеллюлозы и порохов фирма категорически отказалась давать какие-либо сведения...\*

*РГАЭ. Ф. 7516. Оп. 2. Д. 136. Л. 1-4. Подлинник.*

\*Опущены общие сведения о заводе и технические характеристики процесса обработки нитроцеллюлозы.

## Из протокола совещания

у заместителя наркома внешней торговли В.И. Кушарова  
об освобождении фирмы "Макс Миллер" от ее обязательств  
по гарантиям на установку оборудования в г. Грозном

13 января 1940 г.

... \*Слушали: Фирме "Макс Миллер" 24 августа 1936 г. был выдан заказ на оборудование для масляной установки в Грозном.

Сумма заказа – 1 276 987 долл.

Оборудование было в основном отгружено фирмой в период март – декабрь месяцы 1937 г.

Договор с фирмой предусматривает следующие гарантии:

а) гарантию качества оборудования с обязательством заменить таковое, если оно окажется дефектным; гарантия эта отпала вследствие истечения ее срока, а именно – 24 месяца со дня отправки комплектного оборудования из Нью-Йорка.

б) гарантии выходов:

1. Гарантия производительности – 1050 тыс. баррелей в год.

2. Гарантия количества выходов – в 20 тыс. долл. за каждый процент недостижения.

3. Гарантия качества продуктов (вязкость, цвет, состав и пр.). Ответственность – фирма должна довести до гарантированных характеристик.

4. Гарантия гибкости всей установки (выход при колебании загрузки).

5. Гарантия потери растворителей:

а) 1 тыс. долл. за каждые 0,01% свыше гарантированной цифры потери этила,

б) 1500 долл. за каждые 0,01% свыше гарантированной цифры потери электо.

6. Гарантия содержания масла в остатках сырья после переработки. Сумма всех штрафов по вышеуказанным гарантиям не может превышать 120 тыс. долл.

Гарантированные показатели определяются в результате беспрепятственного 30-дневного испытания.

В обеспечение выполнения этих гарантий Амторгом было удержано 10% с суммы заказа.

Однако удержанные суммы были возвращены фирме на основании договора вследствие того, что испытание не было произведено в 24-месячный срок после комплектной отгрузки оборудования из Нью-Йорка.

По заявлению прибывших в Москву монтера и операторов фирмы "Макс Миллер" строительство не обеспечивает необходимым качеством сольвент-крезола с точкой кипения 205°, а может предоставить лишь с точкой кипения 210–212°.

\*Опущен список присутствовавших.

Кроме того, строительством не выполняются инструкции фирмы по пуску установки в отношении обеспечения паром, фенолом, необходимым инструментом, порядка опробования отдельных агрегатов, наличия необходимого опытного персонала, продолжительности пускового периода и др.

В связи с этим фирма "Макс Миллер" отказывается пустить установку, а также послать обратно в Грозный своих специалистов до тех пор, пока не будет телеграммы Амторгу, освобождающей фирму от гарантий по договору.

По заявлению представителей Наркомнефти установка может быть пущена с сольвент-крезолом с точкой кипения 210–212°.

Согласно заявлению представителей Наркомнефти присутствие операторов при окончании пуска установки, каковое намечено на конец января месяца 1940 г., весьма полезно и отъезд операторов из СССР крайне нежелателен.

Согласно соответствующим постановлениям масляную установку в Грозном необходимо пустить в самом срочном порядке.

Кроме того, состояние работ по пуску установки позволяет предположить, что установка эта будет давать хорошие результаты и при работе на крезоле с точкой кипения 210–212°.

Крезол же, с оговоренной договором точкой кипения 205°, может быть получен строительством в достаточном количестве для пуска только через несколько месяцев.

Нарушение пусковых инструкций фирмой вызывается необходимостью срочного пуска установки; однако представители Наркомнефти указали, что уже опробованные отдельные узлы доказали хорошую работу установки.

С юридической точки зрения необходимо отметить, что если мы не дадим нашего согласия фирме на освобождение ее от гарантии по договору, то монтер и операторы из СССР уедут.

В таком случае нам останется лишь требовать, чтобы фирма уплатила нам предусмотренные штрафы, если при пуске завода будет установлено, что гарантированные показатели не достигнуты, причем, как указано выше, сумма штрафов не сможет превысить 120 тыс. долл.

При передаче дела в арбитраж таковой будет иметь место в СССР. Суперарбитр назначается Академией Наук СССР.

Фирма будет, безусловно, ссылаться на невыполнение Амторгом своих обязательств по предоставлению необходимого сырья, растворителей, пара и т.д.

Ссылка ее в одной части, а именно в части, касающейся неудовлетворительного качества крезола, формально является весьма серьезной.

(За время монтажа персонал фирмы составил значительное количество актов, фиксирующих дефекты в снабжении сырьем, материалами и пр.).

Следует отметить, что даже при получении в арбитраже благоприятного для нас решения в смысле присуждения нам максимальной суммы штрафа 120 тыс. американских долл., все же возможность исполне-

ния этого решения в Америке весьма сомнительна, поскольку американский суд может нам отказать в выдаче исполнительной надписи на этом решении.

Постановили: Учитывая, что строительство не может обеспечить крезолом необходимого качества, оговоренного в договоре, необходимость срочного пуска установки в эксплуатацию, желательность производства пуска при участии представителей фирмы, а также сомнительность получения гарантийных сумм в случае недостижения гарантийных договорных показателей при пуске:

- 1) согласиться с освобождением фирмы от гарантии и поручить Машиноимпорту дать соответствующую телеграмму;
- 2) для большей заинтересованности операторов фирмы в успешном проведении пуска и сокращения срока пуска считать целесообразным установить (минуя фирму) персональные премии операторам в размере: старшему оператору 1500 долл., 5 операторам и монтеру по 750 долл., на что потребуется 6 тыс. долл.;
- 3) указанную сумму в 6 тыс. долл. отнести на счет имеющегося контингента Наркомнефти по другим объектам.

Зам. наркома внешней торговли Кушаров  
Зам. наркома нефтяной промышленности Евсеенко

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2747. Л. 279-281. Подлинник.

## № 168

*Письмо заместителя наркома вооружения СССР Горемыкина председателю Экономсовета при Совнаркоме СССР А.И. Микояну о производстве станков по американским образцам*

29 января 1940 г.

Секретно.

Наркоматом вооружения освоено производство горизонтально-фрезерных полуавтоматов по типу станков фирмы "Браун и Шарп", модель № 12 (Америка), которые фирма поставляла в 1938 г. (стоимость каждого станка 3443 долл.).

Горизонтально-фрезерные полуавтоматы необходимы Наркомату вооружения для специального производства. В 1940 г. НКВ должен выпустить на заводе № 66 100 горизонтально-фрезерных полуавтоматов, но из-за отсутствия электрооборудования и электроаппаратуры выпуск сможет быть сорван, так как вся электрическая часть станка заводами Союза будет освоена только к концу 1940 г.

Для укомплектования первой серии станков в количестве 25 единиц моторы и электроаппаратура заказаны инофирмам.

Для укомплектования станков следующих серий прошу Вашего разрешения о приобретении по импорту 30 комплектов электроаппаратуры на сумму 99 320 руб. за счет остатка отпущенных нам средств

по постановлению правительства 156 серийном самолетостроением от 13 июня 1939 г. (шифр № 492).

Приложение: спецификация\*.

Зам. народного комиссара вооружения СССР Горемыкин

РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 653. Л. 3. Заверенная копия.

## № 169

*Информационное письмо пушного отдела Амторга в экспортное управление Наркомвнешторга СССР о продажах пушнины в Нью-Йорке*

15 февраля 1940 г.\*

18 декабря предложили и продали черевьи беличьи меха фирме "Англо-Американ Фэр Мерчантс Корпорэйшн".

Считая транспортировку и страховку товара прежнего размера, т.е. 6% от стоимости товара, мы засчитали фирме 8%. Цены получили следующие:

За сибирские	235 мехов	по 21,93 долл.	специальность № 708
За уралзаводские	209 мехов	по 20,91 долл.	специальность № 815
За русские	76 мехов	по 18,87 долл.	

Эти цены фоб Мурманск, поэтому пошлину в размере 35% от стоимости будет платить покупатель.

Предложив м-ру Ариовичу хребтовые меха беличьи, мы получили: На базе первого номера

№ спецификации	Кряжи	Количество	Наше окончательное предложение	Контрпредложение
853	Ленский	68	66,75 долл.	63,50 долл.
648	Обский	199	65,75 долл.	63,50 долл.
817	Северопечорский	136	60,50 долл.	60,00 долл.
817	Русский	31	54,50 долл.	54,00 долл.

Вышеуказанные цены фоб Ленинград, за доставку и страховку имелось в виду дополнительные 8% от стоимости и пошлина за счет покупателя.

За последние дни на рынке наступило затишье на беличьи меха. В связи с этим снизились цены на них, как, например, крашенные в Англии меха Ариович продает по 110-112 долл. за уралзаводские. Перчук продает по цене 118-120 долл. за сибирские меха. На цены большое

\* Спецификация в деле отсутствует.

\*\* Датируется по сопроводительному письму (РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3006. Л. 114-117).

влияние оказывает понижение цены на ондатру, которая выражается: северные кряжи на базе 1,30 долл. против прошлого года в 1,40–1,45 долл. Южная ондатра продается на базе 0,85 долл. Снижение цены выразилось в 10–12%.

Несмотря на то что теперь фирмам придется отправлять из Нью-Йорка меха для окраски в Лондон, что стоит примерно 8–10% от стоимости, раньше товар отправлялся непосредственно в Лондон из Ленинграда. В связи с этим фирмы считают возможным снижение цены на белчицы меха.

Улучшился спрос на колонок, главным образом на крупные размеры и преимущественно на амурский, который хорошо принимает краску, но цены на него не поднялись в связи с подешевлением норки. Цены на якутский, забайкальский и тобольский имеют тенденцию к понижению, и поэтому мы в затруднении при реализации нашего тобольского колонка средних размеров. Ариович и Шведский предложили цену на базе 2,5 долл., что нами было отвергнуто. Между прочим эти фирмы могут эту цену принять и позже, так как покупают для спекуляции.

М-р Розенблум заинтересовался колонком и, получив предложение от своих клиентов по средней цене 2,05 долл. за эту партию, предложил нам 2 долл. при условии, что он, прежде чем заключить сделку, должен получить пробные 200 шкурок для окраски под соболя, и если окраска будет хорошей, он принимает всю партию. Мы продали ему 200 шкурок по средней цене 2,05 долл. за шкурку, что выражает примерно 2,77 долл. базис, и оговорили свое право повысить цену, если окраска окажется хорошей. М-р Розенблум после окраски от товара отказался, объясняя свой отказ слишком мелкими размерами шкурок, хотя окраска клиента удовлетворила.

Мы сообщали Вам, что за семиреченскую лисицу м-р Рубин предлагал 4,75 долл. базис и на другой день отказался от покупки этой партии. После этого Кестенбаум предлагал 4,60 долл., но мы не продали. Сейчас положение с лисицей не стало лучше, но запрос Союзпушнинной цены в 4,60 долл. за семиреченскую поддержал рынок, и мы думаем получить цену в пределах 4,70–4,75 долл. Сейчас этой партией интересуются Перчук и Моносон.

М-р Лошак интересовался всей партией забайкальского колонка, около 12 тыс. штук, прибывающего к нам в январе. Цену за него мы назначили 2,60 долл. базис, т.е. ту же цену, которую мы получили от м-ра Лошака за якутский колонок в ноябре. После прибытия товара он даст окончательный ответ.

Нам известно, что Эйтингтон купил 1 тыс. шт. колонка забайкальского в ассортименте 70% крупных размеров по цене 2,25 долл. базис в Нью-Йорке. Этой же фирмой куплены 2 тыс. колонка тобольского по цене 2,75 долл. базис. Мы объясняем эту сравнительно выгодную сделку вынужденным шагом у фирмы, заинтересованной получить наличные деньги за товар в конце года.

Ариович согласен купить оставшуюся красную лисицу северных и сибирских кряжей, алтайскую – 377 шт., башкирскую – 166 шт., северо-

западную – 559, вологодскую – 133 и северную – 669 шт., всего – 1904 шкурок на базе 7 долл. Учитывая подешевление серебристой лисицы на 30–35% и наличие больших запасов красной лисицы у фирм, цены на сибирские и северные кряжи красной лисицы также понизились, и мы пришли к заключению продать эти шкурки при достижении цены около 7,50 долл.

Относительно горностая, то фирмы, работающие с ним, не хотят купить до января месяца. Спрос на горностаю слабый, и получить цены, указанные в последних продажах, очень трудно.

На рынке говорят, что у Ариовича имеется около 140 тыс. горностая. Сейчас мы решили определенно при первом случае продать горностаю по цене 2 долл. базис за Березовский и Барабинский...\*

Пушной отдел Амторга А. Крючков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3006. Л. 114–116. Подлинник.

## № 170

### *Реферат статьи в газете "Нью-Йорк Таймс" о дипломатических отношениях США и СССР*

27 февраля 1940 г.

#### О посольстве в Москве

После решительного отказа отменить решение об ассигнации средств на содержание американского посла в Москве, как протест против политики Советской России, Сенат утвердил законопроект о выделении 107 079 00 долл. для министерств иностранных дел, юстиции и торговли.

Сенатор Лодж (республиканец от Массачусетс) предложил изъять статью об ассигнации 17 500 долл. в качестве оклада послу Штейнгардту. Обсуждение этого предложения затянулось на продолжительное время, причем сенатор Ванденберг один боролся против большинства республиканцев. Только 10 сенаторов голосовали за это предложение.

Председательствующий даже не попытался посчитать всех возразивших, число которых достигало 30–40 человек.

Провал предложения явился одной из многочисленных побед демократов. Исключением явилось отклонение предложения сенатской комиссии ассигновать 162 тыс. долл. для мероприятий министерства торговли, направленных на расширение торговли с Латинской Америкой.

Попытка превратить дипломатические отношения между Россией и Америкой терпит крах уже в третий раз. Сенатор Лодж уже до этого пытался это сделать два раза, когда вопрос рассматривался в комиссии по ассигнациям. Он заявил, что его целью является показать недовольство всей страны коммунистической деятельностью в Соединенных Штатах и что принятие его предложение поставило бы отношения США с Россией на такую же основу, как и с Германией.

\*Опущен текст об экспорте пушнины из Канады в США.

Защищая это предложение, сенатор Ванденберг (кандидат от республиканцев на пост президента) заявил, что хотя он и не желает решать внешнеполитический вопрос через ассигнационный законопроект, все же он считает вполне актуальным для сената согласиться с тем, что Россия нарушила условия, на которых США согласились признать советский режим и послать в Москву своего посла.

Эти условия изложены в нотах, которыми обменялись Литвинов с Рузвельтом в ноябре 1933 г. Они обязуют Россию всячески воздерживаться от вмешательства во внутренние дела США. Это обязательство, по заявлению Ванденберга, за последние 5 лет “не показало себя стоящим и клочка бумаги”. “Пожалуйста, не поймите меня превратно, — продолжал он, — я совсем не беспокоюсь о том, что они свергнут наше правительство силой. Дело не в этом. Все заключается в том, что наше признание основывалось на контракте, который превратился в разорванные куски ненужной бумаги. Весь вопрос упирается в то, будем ли мы и впредь игнорировать поступки международного предательства в отношении нашей внутренней экономики или нет”.

Приводя пример из данных комиссии Дайеса о том, что коммунисты США играли роль патруля Советской России за границей, сенатор Ванденберг заявил, что “советское правительство нарушило свое обязательство по отношению к США в течение 60 дней после его подписания и отклонило протест государственного департамента, как ничего не значащий”.

Возражая сенаторам Баркли, МакКеллару и другим, утверждавшим, что назначение и отзыв послов является исключительной функцией исполнительной власти и что принятие предложения Лоджа явилось бы неконституционным поползновением на эти полномочия, сенатор Ванденберг заявил, что “Конгресс никогда бы не санкционировал назначение посла Буллита или Штейнгардта, если бы он был осведомлен о том нарушении, которое знал государственный департамент. Установление оклада послу является законодательной функцией и ничего общего не имеет с правительством”, — заявил далее Ванденберг.

Как пример того, что он называет “несдержанными обещаниями России”, сенатор Ванденберг привел ее окончательный отказ договориться об урегулировании своего долга, который, по его подсчетам, в настоящий момент достигает 394 992 000 долл. Ванденберг заметил, что заявление сенатора Баркли о том, что ни одно европейское государство не выполняет своих контрактов с США, было сделано только для того, чтобы доказать свое личное утверждение.

Сенатор Баркли возразил, что сенат должен решить один вопрос: должен ли посол Штейнгардт получить свое законное жалование или нет. Если сенатор от Мичигана желает прервать дипломатические отношения с Советами, то он должен внести соответствующее предложение на рассмотрение комиссии по иностранным делам.

Сенатор Норрис заявил по этому поводу, что Италия, Германия и Япония должны рассматриваться в таком же свете, как и Россия. Он высказал свое явное недовольство политикой этих стран. Однако Норрис утверждает, что в настоящий момент нет никакого смысла отзы-

вать дипломатических представителей из иностранных государств, политика которых противоречит политике США.

Перевел Смоляниченко

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2870. Л. 17–18. Копия. Перевод с англ., современный оригиналу.

## № 171

*Докладная записка сотрудника Наркомвнешторга СССР  
Вшивкова наркому внешней торговли СССР А.И. Микояну  
о порядке расчетов Союзпушнины с американским послом\**

4 марта 1940 г.

Сегодня, 4 марта в 11.30 дня звонил личный секретарь американского посла в Москве г-н Эванс, который сообщил, что американский посол вчера, 3 марта, был на холодильнике Союзпушнины в Москве, где осмотрел и отобрал 28 шт. черного каракуля и просил дополнительно сотрудника Союзпушнины т. Богачева отобрать еще 28 шт. того же сорта.

Кроме того, американский посол интересовался покупкой для себя камчатских соболей. Ссылаясь на свои переговоры с т. Каплиным в Ленинграде, американский посол просил сообщить ему порядок расчета за отобранные партии каракуля, причем якобы т. Каплин не возражал против уплаты в советской валюте.

По данным т. Богачева (Союзпушнина), каждая шкурка стоит примерно 12 американских долл.

Ответ о порядке расчетов американский посол желал бы иметь в ближайшее время.

Вшивков

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2767. Л. 2. Заверенная копия.

## № 172

*Интервью редактора иностранного отдела  
журнала “Бизнес Уик” Чапмана  
с наркомом внешней торговли СССР А.И. Микояном*

26 марта 1940 г.

1. В связи с осложнениями в течение последних 6 месяцев, которые образовались в советско-американской торговле, каковы теперь советские взгляды и планы в связи с этой торговлей?

1. Наркомвнешторг уверен, что те осложнения в советско-американской торговле, которые созданы по вине правительства США и некоторых антисоветски настроенных кругов, будут скоро ликвидированы разумными действиями правительства США. Имеются все основания для дальнейшего развития советско-американской торговли.

\* На документе резолюция А.И. Микояна: “Разрешить платить червонцами”.

2. Какие предметы американского производства, считаете Вы, могут иметь наибольший спрос здесь в течение следующего полугодия? Какие предметы получают меньший спрос?

2. Главными предметами ввоза СССР из США будут и впредь машины и оборудование, а также некоторое количество металлов, все еще не производящихся в СССР в количестве, необходимым для удовлетворения быстро растущих потребностей советского хозяйства.

3. Советский Союз до сих пор платил с замечательной аккуратностью за все купленные им товары в США. Как может Советский Союз продолжать также аккуратно платить в связи с тем, что значительно уменьшены возможности экспорта в страны, которые платят валютой, и в связи с тем, что баланс американской торговли не в пользу СССР?

3. Советский Союз может так же, как и раньше, аккуратно оплачивать свои закупки в США, ибо он имеет значительные запасы и все растущее производство золота. Следует указать, что США являются единственной страной, с которой СССР имеет столь большой пассив по торговому балансу.

4. Возможно ли посылать из США во Владивосток товары экономно?

4. Перевозка товаров из США в СССР через Владивосток не так невыгодна, как это кажется на первый взгляд. Фрахт и страхование по направлению к Владивостоку значительно дешевле, чем в направлениях на Европу. Фрахт Нью-Йорк-Владивосток составляет 17-18 долл. с тонны грузов, а Нью-Йорк-Черное море 18-19 долл. Страхование от военного риска на Владивосток 0,75-1%, на Черное море 3,75. Морской риск - Владивосток 0,425%, а Черное море - 0,437%. В перевозках же внутри СССР длинные расстояния неизбежны и в случаях поступления грузов из-за границы в другие порты. Следует также учесть, что подвижной состав из Владивостока к центру, как правило, идет порожняком.

5. Какие предметы в советско-немецкой торговле увеличатся с обеих сторон? Размеры товарооборота.

5. Хозяйственное соглашение между СССР и Германией от 11 февраля 1940 г. предусматривает вывоз из СССР в Германию сырья, компенсируемый германскими поставками в СССР промышленных изделий. Товарооборот между СССР и Германией уже в первом году действия соглашения достигнет объема, превышающего наивысшие размеры, когда-либо достигнутые со времени мировой войны. В прошлом наибольший оборот был достигнут в 1931 г., когда он составил 1,1 млрд германских марок.

Из Германии увеличится ввоз машин и оборудования.

Вывоз в Германию увеличится главным образом за счет промышленного сырья и кормовых хлебов.

6. Будет ли Советский Союз импортировать предметы широкого потребления из Германии в связи с нехваткой этих предметов в Советском Союзе и тем, что индустрия ширпотреба в Германии не работает с полной силой?

6. Нет.

7. Как разрешается проблема транспорта крупнейшего товарооборота между Германией и Советским Союзом: а) железные дороги, б) каналы, в) шоссейные дороги, д) может ли Транссибирская железная дорога перевести обычные советские грузы и вдобавок такие громоздкие грузы из Маньчжоу-Го, как соя, которые Германия надеется перевезти через территорию Советского Союза?

7. СССР обладает достаточными средствами транспорта для осуществления товарооборота с Германией и для транзитных перевозок германских товаров. В прошлом значительный товарооборот и транзит осуществлялся без перебоев и сравнительно легко. Тем более это легче осуществить сейчас. Надо также иметь в виду возможность использования для товарооборота между СССР и Германией портов прибалтийских стран. Необычайные морозы не позволили их использовать этой зимой, но как только откроется навигация, значительная часть грузооборота пойдет через Таллинн, Ригу и другие порты, не говоря уже о Ленинграде.

8. Рассчитывает ли СССР перевезти в СССР большое число немецких технических работников с тем, чтобы расширить индустриальную базу в СССР?

8. Нет. Индустриальная база в СССР создана при весьма незначительной помощи иностранных специалистов. Тем меньше эти специалисты нужны для дальнейшего ее расширения.

9. Можете ли Вы сделать декларацию на счет советско-финских торговых переговоров? Будут ли особые оговорки на счет финского никеля и меди?

9. Нет. Торговые переговоры еще не начались, и до их начала трудно что-либо заранее говорить.

10. Как может Советский Союз выполнить свои торговые обязанности в Германии Балтийским странам, Болгарии и Скандинавским странам имея в виду, что большой спрос на товары в СССР не удовлетворен?

10. Советский Союз взял обязательства по экспорту в Германию и другие страны только по тем товарам, по которым внутренний спрос может быть удовлетворен.

11. Имеются ли планы торговых переговоров с Норвегией и Швецией в ближайшем будущем? Обмен какими товарами будет служить базой для переговоров?

11. Если Швеция и Норвегия пожелают расширить свои торговые обороты с СССР, то Наркомвнешторг благожелательно отнесется к соответствующим предложениям. Советский Союз может разместить в этих странах заказы на некоторые машины, суда, на металлы, изделия из металлов и, в частности, на шарикоподшипники и др. В обмен на это Советский Союз в состоянии дать этим странам необходимые им некоторые виды сырья. Расширение торговли с этими странами будет зависеть от политических отношений.

12. Каков статус советско-японских торговых переговоров? Скоро ли будет подписан новый договор? Будет ли увеличен товарооборот, по какой линии? Какое влияние этот договор может иметь на советско-китайские отношения?



12. Торговые переговоры с Японией проходят нормально. Намечается серьезное увеличение товарооборота. Не предполагается, что торговый договор изменит советско-китайские отношения.

Д. Мишустин

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2767. Л. 164–166. Копия.

## № 173–174

*Письма заместителя начальника экспортного управления  
Наркомвнешторга СССР Л.Г. Жуховицкого  
во внешнеторговые объединения Союзпромэкспорт  
и Разноэкспорт об экспортных операциях в США в 1939 г.*

29 марта 1940 г.

## № 173

*Председателю внешнеторгового объединения  
Союзпромэкспорт Мигунову*

В годовом отчете Амторга за 1939 г. отмечен ряд недостатков в работе Союзпромэкспорта по запородам на США, которые по отдельным товарам в основном сводятся к следующему:

1) Селен. Объединение отклонило предложение фирмы “Филипп” 13 декабря на покупку 5 т селена на сумму 14 135 долл. по цене 1,3 долл. за ф[унт] на условиях и по цене запорода той же фирмы в январе, требуя, чтобы фирма покрывала расходы по морскому страхованию за счет.

Амторг считает, что для такого повышения цен (ориентировочно по 5 ц. на ф[унт]) никаких оснований не было, так как котировальные цены были без изменения (январь–апрель 1939 г. 1–52, июль–сентябрь 1–52, ноябрь 1–50).

2) Иридий и платина. Несмотря на хорошую конъюнктуру по цене, наша реализация была на 69,2% ниже, чем в 1938 г., что является результатом неправильной ориентации объединения на достижение в США. Фактически реализация по платине проводилась только в январе, августе, сентябре и октябре месяцах, остальные 8 месяцев на Америку не было продаж ни одной унции платины, ввиду того что объединение считало, что цены в Европе выше, чем в США.

Вместе с тем Амторг считает, что официальные цены на платину были, за исключением января и последней недели августа, в Европе ниже, чем в США, а оптовые цены были все время ниже.

По той же причине были упущены сделки на 4–6 тыс. унций платины в октябре–ноябре с фирмами “Серкау” и “Гольдшмидт”, которые полагали 34–36 долл. за унцию, в то время как объединение дало лимит в 40 долл. (публикуемые оптовые цены в то время составляли 37–40 долл.).

3) Нафталин. После начала войны объединение запрашивало цены, которые не соответствовали условиям рынка, в результате чего сошлась крупная сделка.

Объединение отклонило предложение фирмы “Калко” на 3...\* т нафталина 74–78° по цене 55 долл. за метр-тонну в мешках, что составляло на 96 ц. выше цены, вырученной по сделке с фирмой “Лош” (учитывая, что фирме “Лош” был продан нафталин 76–78° и навалом). Главным препятствием к заключению сделки является отказ фирмы “Калко” взять на себя обязательство по фрахту, на чем настаивало объединение.

4) Капоровый жмых. Амторг считает ошибочным отклонение объединением предложения фирмы “Бейкер” о покупке 5–6 тыс. т капорового жмыха навалом по 16,80 ам[ериканских] долл. за метр-тонну сиф или по 18,50 в мешках.

5) Бертолетова соль. Период самой высокой конъюнктуры по этому товару (ноябрь–декабрь месяца) был упущен. Амторг отмечает, что в это время он имел возможность запорода бертолетовую соль по 15–16 ц. за ф[унт] сиф, о чем он неоднократно информировал объединение, однако никакого ответа на свои запоры он не получил.

6) Сульфат-аммоний. В 1939 г. никаких запорода не было, что, по мнению Амторга, имело место исключительно по вине объединения.

В декабре 1939 г. фирма “Ашкрафт” предлагала 23 долл. за метр-тонну фоб советский порт при условии, что в течение 24 часов будет дана гарантия, что объединение сможет обеспечить отгрузку в 1 тыс. т в сутки.

Так как объединение дало свое согласие не через день, а только через 4 дня, сделка не состоялась, так как фирма упустила возможность зачартировать пароход по низкой ставке.

Просим ответить Амторгу по существу отмеченных недостатков и копию Вашего ответа переслать в экспортное управление.

Зам. начальника экспортного управления Л. Жуховицкий

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3006. Л. 106–107. Заверенная копия.

## № 174

*Председателю внешнеторгового объединения  
Разноэкспорт Свердлову*

Амторг в своем годовом отчете за 1939 г.\*\* отмечает следующие недостатки по запородам Вашего объединения на США:

1) Кишки. В декабре 1939 г. Амторг вел переговоры с фирмой “Сойфер” о запороде 350 тыс. пучков кишок. Цены, запрашиваемые объединением, были значительно выше рыночных: объединение на-

\* Отточие документа.

\*\* Отчет в деле отсутствует

звало цену на 34,7% выше сделки, заключенной в июне месяце, а фирма предлагала цену на 13,2% выше этой сделки (котировальные цены за этот отрезок времени поднялись на 5,4%). Когда объединение согласилось на цены, предложенные фирмой, последняя, ввиду усилившегося бойкота на советские товары, отозвала свое предложение.

2) Сантонин. Заключенные в январе-феврале месяце две сделки на 75 кг сантонина на сумму 2575 долл. были совершены по ценам на 24 и 15% ниже котировальных, в то время как все последующие сделки давали снижение против котировальных цен не более 10%.

Просим ответить Амторгу по существу отмеченных недостатков и копию Вашего ответа переслать в экспортное управление.

Зам. начальника экспортного управления Л. Жуховицкий

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 3006. Л. 105. Заверенная копия.

## № 175

### Справка Наркомвнешторга СССР о проблемах импорта из США

20 мая 1940 г.

В связи с военной обстановкой и распространением морального эмбарго на Советский Союз, размещение наших заказов в США и поставки уже размещенных наталкиваются на ряд препятствий, как со стороны правительства США, так и отдельных фирм (см. приложение в конце и справку\* в деле № 8030 США). Условия размещения наших заказов в США ухудшились. При размещении наших заказов теперь требуется внести 20% аванса и безотзывный аккредитив. Если фирма по рекомендации правительства США откажется выполнять принятый заказ, то 10% аванса остается в пользу фирмы.

В связи с вышеуказанным возникает вопрос о целесообразности перенесения нашего импорта из США на Германию на основе торгово-хозяйственного соглашения СССР с Германией.

Но размещение наших заказов в Германии ограничивается во-первых, размером кредитного соглашения между СССР и Германией, во-вторых, условиями хозяйственного соглашения (номенклатура товаров) и, в-третьих, загрузкой немецкой промышленности внутренними заказами.

Частично немцы принимают наши заказы (кроме указанных в соглашении), желая получить валюту.

Частично наши импортные объединения уже перенесли заказы из США в Германию, Станкоимпорт, например, перенес заказ 24 станков.

Условия размещения наших заказов в Германии нельзя назвать хорошими, что видно из следующих данных по объединениям:

Срок выполнения вышеуказанных 24 металлообрабатывающих станков для Станкоимпорта по сравнению с США в два раза длиннее,

цена же выше на 20–30%. Гидравлические пресса, например, тоже дороже на 30%, думкеры на 20%. Но при размещении заказов в Германии не требуется аванс и безотзывный аккредитив. Цены в США по сравнению с 1939 г. повысились на 15–20%, и сроки поставок удлинлись на 6 месяцев. Цены на электроды в Германии по сравнению с США выше на 20%, а сроки выполнения заказов длиннее.

Размещение заказов Машиноимпорта в США проходит с трудом, так как, несмотря на внесенный аванс, выполнение заказов фирмами не гарантируется. Так было с заказом катализаторной установки “Лумс”. Немецкие же фирмы не интересуются заказами катализаторов и компрессоров, поэтому перенести этот заказ из США в Германию трудно.

Большинство заказов инженерного отдела подпадают под “моральное эмбарго”, отсюда все трудности. Перенести заказы в Германию трудно по следующим причинам: во-первых, германская авиационная промышленность загружена внутренними заказами; во-вторых, она не имеет в достаточном количестве необходимого сырья, для того чтобы принимать наши заказы; в-третьих, германские самолеты, моторы и тому подобное имеют другой принцип, чем американские, поэтому наш импорт из США здесь нельзя заменить импортом из Германии.

Импорт книг из США по техническим вопросам сократили на 30% по сравнению с I кварталом 1939 г. и перенесли его на Германию.

Можно ограничиться приведенными примерами, так как в остальных объединениях приблизительно одинаковое положение с перенесением нашего импорта из США в Германию.

Из всего сказанного ясно, что перенесение наших заказов из США в Германию возможно только частично, по некоторым заказам, например, нефтеоборудованию, авиационным новинкам, совсем невозможно. Другими словами, торгово-хозяйственное соглашение с Германией не может разрешить проблему нашего импорта из США на данном этапе.

За последнее время имели место следующие факты:

1. По инженерному отделу американские фирмы не принимают новых заказов, фирма “Райт” запретила нашим инженерам стажировку на своих предприятиях.

В конце 1939 г. ряд американских фирм отказались принять наши заказы на авиационные приборы.

2. Комиссия Наркомата топливной промышленности вернулась из США, не разместив заказы по нефтеоборудованию в связи с применением “морального эмбарго”.

3. По Техноимпорту авиационное оборудование авиационные фирмы США выполнили, но отказались передать его.

4. Американские фирмы на основании “морального эмбарго” отказались принять заказ на электроды.

Исполнители Алексеев  
Рвачев

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2870. Л. 2–3. Подлинник.

\* Приложение и справка в деле отсутствуют.

*Справка Наркомвнешторга СССР  
об экономическом эффекте от перенесения отгрузки  
советского импорта из США во Владивосток*

31 мая 1940 г.

Перенос наших импортных перевозок из США с европейских путей на Владивосток вызвал увеличение издержек по доставке товаров, закупленных нами в США.

Нижеприведенная калькуляция издержек относится к 22 мая 1940 г. Это значит, что эти издержки в сильной мере изменяются в зависимости от времени. Ставки, как страховые, так и фрахтовые, подвергаются большим колебаниям каждый день.

Нельзя также упускать из виду тот факт, что издержки даны из расчета на 1 метр-тонну товара (в данном случае меди), причем установки делались на нормальную поставку со средним количеством груза. Но, как известно, издержки могут быть значительно понижены или повышены в зависимости от количества перевозимого груза.

## I. Морские издержки

Калькуляция цены на американскую электролитную медь с отгрузкой из Нью-Йорка сиф советские порты в американских долл. за метрическую тонну на 22 мая 1940 г.

При отправке из Нью-Йорка на Владивосток и из Нью-Йорка на Ленинград (через европейские порты).

1. Нью-Йорк – европейские порты – Ленинград	
1. Покупная цена	250,22 долл.
2. Фрахт до северных портов континента	19,00 долл.
3. Страховка от морского и военного риска 8% от 270 долл.	21,60 долл.
	290,82 долл.
4. Фрахт от северных портов континента до Ленинграда	5,00 долл.
5. Страхование 1,5% от 296 долл.	4,44 долл.
	300,26 долл.
2. Нью-Йорк – Владивосток	
1. Покупная цена электролитной меди фас Нью-Йорк 11 долл. 35 ц. за а/ф	250,22 долл.
2. Фрахт до Владивостока	17,00 долл.
3. Страховка от морского и военного риска 2,125% от 267 долл.	5,68 долл.
сиф Владивосток	272,90 долл.
3. Нью-Йорк – Кобэ – Владивосток	
1. Покупная цена	250,22 долл.
2. Фрахт до Кобэ	17,00 долл.
3. Страховка от морского и военного риска 2,125% от 272 сиф Кобэ	5,78 долл.
	273,00 долл.
4. Перевалка в Кобэ	1,17 долл.
5. Фрахт от Кобэ до Владивостока	4,75 долл.
сиф Владивосток	278,92 долл.

4. Нью-Йорк – Манзанилла – Владивосток	
1. Покупная цена	250,92 долл.
2. Фрахт до Манзаниллы	9,20 долл.
цена плюс фрахт до Манзаниллы	259,72 долл.
3. Перевалка в Манзанилле	2,00 долл.
4. Фрахт от Манзаниллы до Владивостока	20,00 долл.
	(условно)
	5,99 долл.
5. Страхование от Нью-Йорка до Владивостока через Манзаниллу 2,125% от 282 долл.	
сиф Владивосток	287,71 долл.
5. Нью-Йорк – Манзанилла – Кобэ – Владивосток	
1. Покупная цена	250,22 долл.
2. Фрахт до Манзаниллы	9,50 долл.
цена плюс фрахт до Манзаниллы	259,72 долл.
3. Перевалка в Манзанилле	2,00 долл.
4. Фрахт от Манзаниллы до Кобэ	20,00 долл.
	(фактически)
	6,08 долл.
5. Страхование от Нью-Йорка до Владивостока через Манзаниллу – Кобэ 2,125% от 286 долл.	
сиф Кобэ	287,80 долл.
6. Перевалка в Кобэ	1,17 долл.
7. Фрахт от Кобэ до Владивостока	4,75 долл.
Итого сиф Владивосток	293,72 долл.

Как видно из приведенной калькуляции, морские перевозки в основном на обоих путях обходятся почти в равной степени (Нью-Йорк – Владивосток: от 22,68 долл. до 43,50 долл.; Нью-Йорк – порты Ленинград – 50,04 долл.). Превышение издержек на европейских путях вызвано более высокими страховыми ставками (Нью-Йорк – северный европейский порт – 8%. Нью-Йорк – Владивосток 2,125%). Наравне с ростом страховых ставок возросшие риски влияют также и на фрахт в сторону его увеличения.

## II. Железнодорожные издержки

Увеличение транспортных издержек от переноса операций в основном объясняется ростом затрат на железнодорожные перевозки, как в Советском Союзе (от Владивостока до потребителя), так и в США (если груз из Нью-Йорка доставляется на западный берег по железной дороге).

При перевозке 1 т меди из Владивостока в Москву по железной дороге издержки составляют около 485 руб., в то время как перевозка 1 т меди из Ленинграда в Москву стоит около 50 руб.

Из оперативных данных перевозка 1 т машин из Нью-Йорка на западный берег США обходилась нам приблизительно по 30 долл.

Таким образом, если мы сделаем приблизительное сравнение стоимости 1 т меди, доставленной из Нью-Йорка в Москву разными путями, то получим, что при доставке через Владивосток она составит около 370 долл., а при доставке через европейские порты – около 310 долл.

Смоляниченко

*Постановление Экономического совета при Совнаркоме СССР  
об импорте нефтепроводных труб из США*

Не позднее 7 сентября 1940 г.\*

I. Обязать Главсевморпуть освободить в бухте Провидения для перевозки нефтепроводных труб из Америки следующие пароходы:

1. Пароход "Беломорканал" – 3400 т к 8 сентября сего года,
2. Пароход "Арктика" – 3400 т к 12 сентября сего года,
3. Пароход "Уралмаш" и
4. Пароход "Комсомольск" – 3400 т каждый к 23 сентября.

Обязать Главсевморпуть снабдить эти пароходы в бухте Провидения бункерным углем и запасом продовольствия на переход до США.

II. Обязать Наркомвнешторг зафрахтовать, сроком погрузки 12 сентября – 17 сентября, иностранный пароход на 5–6 тыс. т из Такома или Сизгла, по усмотрению Амторга, на два порта выгрузки – Петропавловск на Камчатке и Владивосток.

III. Обязать Наркомморфлот к 10 октября сего года обеспечить перегрузку в Петропавловске на Камчатке на советский пароход на 3 тыс. т для принятия груза с борта иностранного парохода и направления на Москальво.

IV. Обязать Наркомрыбпром обеспечить рабсилой перегрузку 3 тыс. т труб с иностранного парохода на советский в Петропавловске на Камчатке с таким расчетом, чтобы перегрузка была произведена в течение 4–5 суток.

V. Наркомвнешторгу (т. Кушарову) закупить в США 24 конифасблока и 2500 м шкентельного троса для обеспечения разгрузки советских судов в портах Москальво и Де-Кастри.

VI. Наркомлесу выделить НКМФ для парохода, направляемого в Петропавловск на Камчатке, 40 кбм досок толщиной 2,5 дюйма.

VII. Обязать Наркомнефть (т. Байбакова<sup>83</sup>) обеспечить рабочей силой выгрузку труб в портах Москальво и Де-Кастри.

VIII. Разрешить Наркомморфлоту и Наркомвнешторгу закупить в США на обратный переход судов бункерное топливо.

IX. Остаточное количество труб 12–13 тыс. т перевезти во Владивосток на иностранных и советских пароходах с Восточного или Западного побережья США, по усмотрению НКВТ.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2747. Л. 240–241. Копия.

## № 178

*Из обзора Наркомвнешторга СССР о внешнеэкономической политике США и ее тенденции в связи с войной в Европе*

Не позднее 31 декабря 1940 г.

...\*\* Изменения в торговых взаимоотношениях в связи с новой империалистической войной.

\* Датируется по содержанию документа.

\*\* Опушены разделы: 1. Общие замечания, 2. Тенденции во внешнеэкономической политике США после первой мировой империалистической войны.

С начала второй империалистической войны в 1939 г. намечается новый поворот во внешнеэкономической политике США по отношению к Советскому Союзу, который по своему характеру отчасти напоминает собой период 1930–1933 гг.

Снова в правящих кругах США, а также в некоторых кругах промышленно-финансового капитала был поставлен вопрос о возобновлении политической и экономической войны против Советского Союза вместо продолжения развития мирных экономических и торговых отношений.

Возобновление этой обостренной до крайности враждебности некоторых финансовых и правящих кругов США к Советскому Союзу объясняется тем, что эти круги зашли в тупик в своей империалистической политике. Не следует забывать, что самой сильной мечтой верхушки финансового капитала все время было, что она сумеет найти выход из тупика все обостряющихся империалистических противоречий, на почве которых возникла вторая империалистическая война, путем организации крестового похода против Советского Союза. Финансовая верхушка США, отличающаяся своей постоянной классовой враждебностью к стране социализма, не может поэтому примириться с мыслью, что ей не удалось организовать империалистическую войну против Советского Союза.

Яркий свет на это проливает статья корреспондента Дороти Томпсон, являющейся массовым истолкователем точки зрения правящих кругов США. Так, в статье в газете "Геральд Трибюн" от 22 марта 1940 г., посвященной обзору сообщений в прессе об условиях мира, будто предложенных Германией в совещаниях с Сомнер Уэлсом, она останавливается на так называемом четвертом пункте, согласно которому, по данным римского корреспондента Мэтюса в "Нью-Йорк Таймс", Германия якобы будет готова присоединиться к Англии, Франции и Италии после заключения мира с целью предпринять крестовый поход против Советского Союза. Дороти Томпсон утверждает, что хотя точность этого сообщения неизвестна, верно, однако, то, что план "крестового похода против Советского Союза, безусловно, является основной мыслью тех международных групп, которые поддерживают заключение такого рода мира".

Заключение торгового договора и договора о ненападении СССР с Германией, опрокидывающее планы международной буржуазии о военном столкновении СССР с Германией, послужило поэтому поводом для злобной кампании против Советского Союза. Клевета и грязь, которая преподносилась усиленными дозами широкой общественности США в связи с заключением советско-германского торгового договора и договора о ненападении еще усилились, когда Германия вступила в войну с Польшей и когда Советский Союз принял необходимые меры для защиты народов Западной Белоруссии и Западной Украины. Провал финляндской кампании, организованной финской белогвардейщиной под руководством Англии и Франции, которые стремились организовать империалистическую войну против Советского Союза, еще более озлобила эти круги финансового капитала.

Следующее место из вышеупомянутой статьи Дороти Томпсон представляет интерес в этом отношении: “Несколько фактов выяснились в результате ... русско-финской кампании...” Одним из этих фактов является сила и важность Красной Армии, относительно которой большинство журналистов, включая и автора данной статьи (Томпсон), имели неверные данные. Эта армия является фактором, и очень крупным фактором”.

“Успех Советского Союза” в финской кампании, продолжает Дороти Томпсон, навел страх на “консервативные круги” (читай: круги финансового капитала) и «возобновил в ряде этих кругов вечную надежду на вовлечение Германии в их лагерь путем мира, заключенного на основании переговоров, и направления войны против “действительного” врага – против Советского Союза».

Согласно Дороти Томпсон в этих кругах самым важным препятствием для реализации их “вечной надежды”, кроме доказанной мощи Красной Армии, считали симпатии широких народных масс капиталистических стран к стране социализма. “Трудность” в организации войны против СССР, говорит Дороти Томпсон, “заключается в том, что вы не можете иметь крестового похода против Советского Союза без предварительного заключения мира, а после того, как мир будет заключен, вы не сумеете добиться, чтобы массы пошли на войну против Советского Союза”.

Отсюда непрестанные попытки опорочить Советский Союз в глазах народных масс путем усиления клеветнических измышлений и выпадов против Советского Союза, включая сфабрикованные заведомо ложные рассказы о том, что советская авиация якобы бомбардировала гражданское население.

Пропаганда, которая велась среди широких масс США, сводилась в основном к тому, что якобы Советский Союз нарушил провозглашенный им принцип невмешательства во внутренние дела других государств и якобы отошел от своей практики защиты малых государств. Буржуазная пресса, имевшая целью вызвать у масс враждебное настроение против Советского Союза, систематически представляла общественному мнению закупки Советского Союза, как закупки, которые якобы предназначаются не для Союза, а для Германии. Необходимо отметить, что чрезвычайно большую работу в этом направлении проводили английские и французские миссии и посольства, которые пытались вбить клин между СССР и США, чего они в значительной степени добились.

Эта клеветническая пропаганда в связи с явным враждебным отношением со стороны финансового капитала и правящих кругов США не могла не отразиться на отношениях американских фирм к советской торговле. Тот факт, что многие из этих фирм имели большие военные заказы Англии и Франции и также правительственные заказы США, содействовал тому, что некоторые из этих фирм совершенно отказались иметь торговые отношения с Амтор-

гом. К тому же отношение правительства в связи с так называемыми “моральными” эмбарго на вывоз некоторых материалов и видов оборудования создали в торгово-промышленных кругах США чувство неуверенности по отношению к дальнейшему развитию советско-американского торгового оборота. Ввиду всех этих условий громадное большинство фирм сочло возможным использовать создавшееся положение для предъявления чрезвычайно неблагоприятных условий для советско-американского внешнеторгового обмена. К числу таких условий, предъявленных большинством фирм, необходимо отнести:

1. Требования аванса или на полную сумму стоимости заказанного оборудования, или на значительную часть таковой при самом подписании договора.
2. Отказ давать гарантии в отношении срока и условий поставки заказанного оборудования.
3. Принятие заказов на оборудование лишь при условии удлинения срока поставки в несколько раз, против сроков, практиковавшихся в довоенное время.
4. Ограничения в допуске наших инженеров на заводы фирм и
5. Ряд фирм вообще показали стремление диктовать условия и вести торговлю с Амторгом на базисе “бери что дают”.

Несмотря на то что ряд фирм стремились использовать создавшееся положение для “нажима” на Амторг, широкие деловые круги США вовсе не искали разрыва, а, наоборот, предпочитали и предпочитают продолжать свои деловые отношения с советскими организациями. Да и отмеченные трудности и обременительные условия, предъявляемые амфирмами, вряд ли приняли бы такие чрезвычайные размеры, если бы советско-американские торговые взаимоотношения продолжали бы, хотя бы лишь принципиально, основываться на духе советско-американского торгового соглашения о безусловном наибольшем благоприятствовании. Остается печальным фактом, однако, что вместо того, чтобы оказать отрезвляющее влияние на зловонную клеветническую пропаганду враждебной прессы против Советского Союза, правительственные круги США сами подпали под влияние этой клеветнической пропаганды и приняли ряд дискриминационных мер против советско-американских торговых отношений – мер, идущих вразрез с принципом о безусловном наибольшем благоприятствовании, являющемся основанием советско-американского торгового соглашения.

К числу таких актов со стороны правящих кругов необходимо отнести резолюцию, внесенную в январе 1940 г. в Конгресс о разрыве дипломатических отношений с СССР, под предлогом, что условия, установленные этими отношениями якобы были нарушены СССР. Сюда же относятся требования некоторых конгрессменов об отзыве посла США из СССР и разные другие выпады против Советского Союза, направленные не на укрепление торговых взаимоотношений с Советским Союзом, а, наоборот, на ухудшение этих отношений.

\* Отточие документа.

Одновременно с этим стали преследоваться и притаскиваться к ответственности различные организации, как Буккига, Интурист и Амкино, с широкой пропагандой о том, будто бы они ведут подрывную работу в США. Таким путем были ликвидированы эти организации, имеющие чрезвычайно большое значение в деловых отношениях между СССР и США. Буккига, Интурист и Амкино закрылись в связи с тем, что были созданы совершенно неблагоприятные условия для их работы в дальнейшем.

Еще более отрицательное влияние на советско-американскую торговлю имело наложение ряда последовательных “эмбарго” (так называемых “моральных” эмбарго и также других видов эмбарго под разными предлогами) на вывоз некоторых товаров из США в СССР. Как известно, в связи с провокациями финской белогвардейщины и упомянутой клеветнической кампанией враждебной прессы США против СССР правительство США наложило в начале декабря 1939 г.<sup>84</sup> так называемое “моральное” эмбарго, запрещающее вывоз самолетов, частей, алюминия, молибдена<sup>85</sup> и всякого вида авиационного оборудования в СССР. Впоследствии 2 декабря 1939 г. это “моральное” эмбарго было распространено на вывоз оборудования патентов и планов по производству высокооктанового газа-лина\*.

Это “моральное” эмбарго было явным дискриминационным актом против СССР, ибо очевидно существовало гораздо меньше оснований для наложения такого эмбарго против СССР, чем против любой другой из европейских стран, и в особенности против Англии и Франции, которые в это время усиленно размещали заказы на военное оборудование, и особенно на самолеты, при непосредственной поддержке правительства США.

В связи с этим “моральным” эмбарго, наложенным правительством США на вывоз в СССР авиационного оборудования и некоторых других товаров под предлогом, что воздушный флот Союза якобы бомбардировал гражданское население Финляндии, заслуживает внимания сообщение корреспондента “Геральд Трибюн” Вольтера Керра из Стокгольма от 21 марта 1940 г. Объясняя, почему население Финляндии якобы не могло понять причины, принудившие финское правительство искать мира, он между прочим говорит:

“Пожалуй, более важным, с точки зрения обывателя, был тот факт, что неограниченная воздушная война, которой так боялись, направленная главным образом против гражданского населения, так и никогда не началась”.

Тут имеется неопровержимое показание враждебного к Союзу источника, что все рассказы о том, будто бы воздушный флот СССР бомбардировал гражданское население, являются злобной, заведомо ложной клеветой.

Ввиду указанного сообщения из такого источника, как газета “Геральд Трибюн”, перед правительством США должен встать вопрос о

том, как в сущности оно может оправдать продолжение морального эмбарго, которое, бесспорно, было направлено против СССР без каких-либо малейших резонных оснований.

Как дальнейший шаг дискриминационных мероприятий, направленных против торговли с Советским Союзом, необходимо отметить запрещение Морской комиссией пароходовладельцам предоставлять пароходы под советские грузы. Существующий закон дает Морской комиссии США право одобрить или отказаться одобрить чартирование пароходов под американским флагом для экспорта товаров организациями, работающими для иностранных контрагентов, фактически, однако, Морская комиссия США, как общее правило, не возражала против чартирования таких пароходов для экспорта в разные страны вне военных зон, но она стала препятствовать чартированию таких пароходов для экспорта в СССР. Более того, закон не создает никаких препятствий для владельцев пароходов под американским флагом принимать груз (без чартирования) от организаций, работающих для иностранных контрагентов для транспорта такого груза на своем пароходе, направляющемся в то или иное направление, или так называемую операцию “букинг” (транспорт груза по специальному контракту с уплатой за каждую тонну, но без чартирования всего парохода). Однако Морская комиссия США неофициально угрожала судовладельцам, заключившим контракт с Амторгом, о перевозке советского груза без чартирования парохода, а в порядке “букинг” — преследованием. Эти последние трудности создавались Морской комиссией США несмотря на то, что закон не требует и не уполномочивает комиссию одобрить или не одобрить такие транспортные операции. Таким образом, это фактически явилось открытой дискриминацией против товарообмена с СССР.

После проведения США закона об “ускорении и усилении национальной обороны” 2 июля 1940 г. президент США запретил экспорт без специальных лицензий всех видов военных и подсобно-военных материалов, включая оборудование для их производства. Запрещение безлицензионного экспорта, согласно прокламации президента США от 2 июля 1940 г., распространяется не только на все виды оружия, самолетов и оборудования для них, но также на основные сырьевые материалы (алюминий, молибден, ванадий, олово, вольфрам, ртуть, магний, графит, каучук и т.д.), на важнейшие химикалии и на важнейшие виды станков и других металлообрабатывающих машин. Официально единственной целью закона является предупреждение экспорта из США материалов и машин, которые могут оказаться необходимыми для обороны самих США.

По крайней мере формально, поэтому запрет безлицензионного экспорта распространяется одинаково на все страны, и он не имеет целью дискриминировать против какой бы то ни было страны. В действительности же не было ни одного сообщения об отказе выдать лицензии на экспорт таких материалов или машин в Англию, или связанные с нею страны. Между тем в основном отказы в выдаче лицензий были на вывоз станков в СССР.

\* Сообщение “Стейт Департамента США” за № 706, от 20 декабря 1939 г.

Следует отметить, что станки и металлообрабатывающие машины являются важнейшей статьёй советского импорта из США.

В 1938 г., например, общая сумма экспорта США в СССР составила 69,7 млн долл., а экспорт станков и других металлообрабатывающих машин составил 35,1 млн долл., или свыше 50%. Нетрудно себе поэтому представить, какие громадные затруднения для советско-американского торгового оборота были созданы указанным видом дискриминационного применения распоряжения 2 июля 1940 г. к экспорту металлообрабатывающих машин в Советский Союз<sup>86</sup>.

Настроение тех элементов среди правящих кругов США, которые, по-видимому, ищут возобновления крестового похода против Советского Союза, нашло, пожалуй, свое наиболее яркое выражение в сообщении Министерства иностранных дел США от 23 июля, сделанном по поводу успехов советской внешней политики в Прибалтике. Это сообщение, которое корреспондент газеты "Нью-Йорк Таймс" (24 июля 1940 г.) характеризует как "один из тех дипломатических документов, которые являются крайним исключением", изобилует явно неверными утверждениями и враждебными атаками против Советского Союза. Единственным предлогом для этой беспричинной атаки было то, что народы Литвы, Латвии и Эстонии, освободившиеся от своих правящих клик, которые представляли только узкие группы эксплуататоров, единогласно решили путем свободных всенародных выборов воссоединиться с Советским Союзом, от территории которой они были отторгнуты империалистическими державами в годы интервенции, в момент военной слабости СССР\*.

Еще до этого, 15 июля 1940 г. распоряжением за № 8484, правительство США "заморозило" находящиеся в США фонды трех Балтийских республик или их граждан, запретив производить какие бы то ни было платежи или операции по этим фондам и задержав золото, закупленное некоторое время тому назад Государственным банком СССР у банков Литвы, Латвии и Эстонии, без всякого законного основания.

По выражению вашингтонского корреспондента газеты "Нью-Йорк Таймс", сообщение Мининдела США от 23 июля "довело дипломатические отношения между США и СССР до новой самой низкой точки за все время с момента установления дипломатических сношений между ними в 1933 г."

Однако, как в течение периода 1930–1933 гг., далеко не все влиятельные круги США считали выпады и дискриминации против СССР желательными с точки зрения действительных интересов США.

Еще в начале июля некоторые деловые круги были озабочены о том, не поведет ли возрастающее неблагоприятное политическое отношение США к СССР, вызвавшееся в наложении так называемого мо-

рального эмбарго на экспорт военных и подсобно-военных материалов в СССР, так же как и в транспортных трудностях, к полному провалу переговоров о возобновлении советско-американского торгового соглашения еще на год (см. статью в деловом журнале "Бизнес Уик" за 6 июля 1940 г. под заглавием "Договор с Советским Союзом кончается").

В сообщении относительно конференции между и. о. министра иностранных дел США Сомнер Уэллс и полпредом СССР Уманским, 27 июля 1940 г., о продлении советско-американского торгового соглашения все телеграфные агентства США ("Ассосиэйтед Пресс", "Юнайтед Пресс" и "Интернэйшнл Ньюз Сервис") отметили заявление Уэллса, что эта конференция состоялась по его инициативе и что это "вызвало слухи, что правительство США заинтересовано в продлении торгового соглашения США с Советским Союзом". Газета "Сан-Франциско Экзамейнер" в городе Сан-Франциско комментировала по этому поводу 27 августа, что "согласно убеждениям стратегов, проводящих программу (внешнеторговой политики) министра иностранных дел США Хэлла, совершенно независимый подход к экономическим вопросам и политическим вопросам является единственной безопасной политикой в отношении к Советскому Союзу, так как только таким путем программа Хэлла может быть проведена с полным достоинством".

С другой стороны, торгово-промышленная газета "Джорнал оф Коммерс" 30 июля 1940 г. в передовице "О торговле с Советским Союзом" утверждала, что "в существующих международных условиях политические мотивы неизбежно господствуют над торговыми взаимоотношениями". Все же "Джорнал оф Коммерс" полагает, что "было бы нелогично для США отказаться от своей торговли с Советским Союзом или значительно сократить эту торговлю". С чисто деловой точки зрения, эта газета также считает поддержание американо-советских торговых отношений важным, ибо, в противном случае, проникновение на советский рынок после войны может оказаться трудным или даже совершенно невозможным.

Возобновление советско-американского торгового соглашения 6 августа 1940 г. еще на год, вообще говоря, приветствовалось всей прессой, за единственным исключением Хорстовской прессы. Почти все газеты благоприятно комментировали заявление Уэллса, сделанное им на второй день после продления соглашения на 1941 г., в котором он указал, что "есть источник глубокого удовлетворения, что пакт был заключен и что это дает надежду, что в текущем году наши торговые взаимоотношения будут развиваться выгодно для обеих сторон".

Продление советско-американского торгового соглашения еще на год – с 6 августа 1940 г. по 6 августа 1941 г. указывает, что правящие круги США заинтересованы в советско-американских торговых взаимоотношениях. Деловые круги США отлично понимают действительное значение Советского Союза в торговле США, особенно после окончания войны в Европе.

Таким образом, деловые круги США считают дальнейшее развитие как торговых, так и дружественных взаимоотношений между США

\* В этой связи интересно отметить, что правительство США два раза – 15 октября 1919 г. и 7 января 1920 г. отказалось признать Литву, Латвию и Эстонию, ибо оно считало, что "это явилось бы нарушением принципа единства России в целом".

и СССР вообще желательным и необходимым. Эта точка зрения наша также ясно выражение и в статье отставного адмирала флота США Yates Stirling, Jr., которая была разослана телеграфной агентурой "Юнайтед Пресс" и которая была опубликована 13 августа сего года в большинстве крупных газет США, включая "Нью-Йорк Таймс", "Геральд Трибюн" и т.д.

Адмирал Стойрлинг указывает на то, что "наши (США) собственные отношения с Москвой в течение многих периодов за последние 20 лет не были сердечными. Тем не менее в основном, — утверждает Стойрлинг, — СССР и США должны были быть друзьями. Нам не нужно одобрять их (СССР) правительственную систему, но нам нужно понять, что во многих отношениях наши практические интересы параллельны интересам СССР. Отсюда логически ясно следует, что тенденция, недавно обнаруженная Вашингтоном, в направлении более дружественных отношений с Москвой должна быть усилена".

Из всего вышесказанного видно, что в связи с усиленными приготовлениями к войне, и в особенности с начала текущей войны в сентябре 1939 г., развитие внешнеторговой политики США пошло по пути, напоминающему собою период 1930–1933 гг. Благодаря войне обострились до крайности (как в период 1930–1933 гг.) все противоречия экономической и политической жизни США. В кругах финансового капитала снова был поднят вопрос о полном разрыве дипломатических и торговых отношений с СССР, и даже вопрос о крестовом походе против СССР, вместо развития мирных и дружественных экономических и торговых взаимоотношений. Несмотря на то, что пока еще невозможно с уверенностью сказать, какая из этих тенденций получит окончательное преобладание среди правящих и влиятельных кругов США, следует все же отметить, что продление американо-советского торгового договора 6 августа сего года указывает на некоторый поворот к той точке зрения, которая признает, что существенные интересы обеих этих великих стран требуют самого широкого развития их экономических и торговых взаимоотношений.

К.И. Лукашев  
Я.М. Будиш

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2879. Л. 79–93. Копия.

## № 179

### Из обзора Наркомвнешторга СССР по материалам зарубежной прессы об экспорте США в Россию

30 января 1941 г.\*

Сообщают, что обсуждение между США и Англией вопроса экспорта из США в Россию, часть которого проникает в Германию, сделало значительный прогресс.

\* Дата опубликования статьи.

Чувствуется тревога за то количество хлопка, которое экспортируется через Тихий океан в Россию, так как это дает возможность России высвободить часть русского хлопка для снабжения им Германии.

В равной степени является также важным вопрос экспорта из США в Россию нефтяного бурильного оборудования. В правительственных кругах Англии выражается опасение, что этот экспорт в СССР помогает последнему увеличить его собственную добычу нефти и позволяет СССР экспортировать в Германию некоторые излишки нефтепродуктов.

Считают, что в результате этих переговоров, в которых примет участие британский посол в США лорд Галифакс, будет достигнуто соглашение, и экспорт США в СССР будет ограничен.

Источник: "Great Britain and the East" (30 января 1941 г.)

Перевел Алексеев

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2870. Л. 9. Подлинник. Перевод с англ., современный оригиналу.

## № 180

### Из обзора Амторга о внешней торговле США за 1940 г.

10 апреля 1941 г.

...\*Торговля США с СССР

Торговля США с Советским Союзом за ряд лет, согласно данным Министерства торговли, была следующая:

Среднегодовое или за год	Экспорт, (включая ре-экспорт) в СССР, в тыс. долл.	Удельный вес СССР в общем экспорте США, в процентах	Импорт из СССР, в тыс. долл.	Удельный вес СССР в общем импорте США, в процентах
1911–1915	44 853	1,8	15 613	0,9
1916–1920	135 933	2,0	5678	0,2
1921–1925	32 049	7	4651	0,1
1926–1930	77 665	1,6	17 592	0,4
1931–1935	33 122	1,6	13 180	0,8
1929	85 011	1,6	22 551	0,5
1930	114 399	3,0	24 386	0,8
1931	103 717	4,3	13 206	0,6
1932	12 641	0,8	9736	0,7
1933	8997	0,5	12 114	0,8
1934	15 011	0,7	12 337	0,7
1935	24 743	1,1	17 809	0,9
1936	33 427	1,4	20 517	0,8
1937	42 892	1,3	30 768	1,0
1938	69 691	2,3	24 034	1,2
1939	56 638	1,8	25 022	1,1
1940	86 943	2,2	20 773	0,8

\* Опущены разделы: 1. Общая характеристика военной конъюнктуры, 2. Хозяйственная активность США в 1940 г. и др.



Экспорт США в СССР за 1940 г. увеличился на 54% по сравнению с 1939 г., а импорт в США из СССР за тот же период уменьшился на 17%.

Удельный вес экспорта США в СССР в общем экспорте США за 1940 г. составил 2,2%, в то время как за тот же период 1939 г. он составил 1,8%. Удельный вес импорта в США из СССР в общем импорте США за 1940 г. составил 0,8, в то время как за тот же период 1939 г. он составил 1,1%.

Сальдо в пользу США за 1940 г. составило 66,2 млн долл. против 31,6 млн долл. за тот же период 1939 г.

Торговля США с СССР в отдельные месяцы 1940, 1939 и 1938 гг. была следующей (в тыс. долл.):

Месяц	Экспорт, включая реэкспорт			Общий импорт		
	1938	1939	1940	1938	1939	1940
Январь	1757	2820	13 066	999	1871	1957
Февраль	7380	2993	7320	1615	2137	520
Март	6489	6791	9137	985	1092	770
Апрель	6487	3602	6081	2782	2151	2595
Май	8635	3641	499	1548	2692	2932
Июнь	6630	262	6439	1064	1073	2288
Июль	5386	3201	6124	2527	1863	897
Август	7024	3712	9815	4698	4421	4085
Сентябрь	5595	1785	4571	2927	2520	124
Октябрь	3043	8626	7344	2093	1018	93
Ноябрь	4071	7282	9644	1271	2267	2178
Декабрь	7196	11922	6902	1525	1916	2334

За январь месяц 1940 г. экспорт в СССР из США составил 13 066 тыс. долл., в мае же 1940 г. он был всего 499 тыс. долл.

Экспорт из США в СССР по отдельным товарам в 1940 и 1939 г. был следующий:

	В 1940 г.			В 1939 г.		
	количество	в тыс. долл.	в процентах ко всему импорту в СССР	количество	в тыс. долл.	в процентах ко всему экспорту в СССР
1	2	3	4	5	6	7
Всего	-	86 943,3	100	-	56 638,1	100
в том числе						
Товары США	-	82 092,1	94,4	-	51 807,7	91,5
Реэкспорт	-	4851,2	5,6	-	4830,4	8,5
Станочное оборудование и запчасти	-	23 897	27,5	-	18 669,0	33

1	2	3	4	5	6	7
Электрооборудование, аппараты и запчасти	-	3143,4	3,6	-	3744,5	6,6
Нефтеоборудование	-	2731	3,1	-	246	0,4
Строительное оборудование	-	3853,1	4,4	-	539,4	1
Моторы внутреннего сгорания и запчасти	-	3344,6	3,8	-	680,1	1,2
Текстильные машины	-	11,4	0,1	-	104,5	0,2
Деревообделочные машины	-	62	0,1	75	130,1	0,2
Компрессора	91	341,7	0,4	25	99,8	0,2
Прочие машины и части	-	1398,1	1,6	-	962,6	1,7
Автомобили и запчасти	-	262,6	0,3	-	105,3	0,2
Авиация	-	270,7	0,3	-	2904,9	5,1
Точные инструменты	-	197,9	0,2	-	148,9	0,3
Печатные материалы, включая чертежи и фотостаты	-	142,2	0,2	-	160,8	0,3
Железнодорожное оборудование	-	376,3	0,5	-	104,2	0,2
Медь, мал. т	57 351	14 818,0	17	22 823	5810	10,3
Латунь и бронза мал. т	9607	3723,6	4,3	1090	344,9	0,6
Фабрикаты из латуни и бронзы	-	1563,8	1,8	-	813,1	1,4
Алюминий м. т	-	-	-	1858	910,6	1,6
Молибден	-	-	-	9071	6832,1	12,1
Прочие цветные металлы	-	184,9	0,2	-	98,3	0,1
Железные и стальные полуфабрикаты м. т	454	310	0,4	31 201	1966,0	3,5
Фабрикаты	32 050	2485	2,9	297	448,5	0,8
Прочие ферросплавы б/т	70	275,8	0,3	257	231,4	0,4
Электроды мал. т	165	42,0	-	2268	615	1,1
Хлопок кипы	139 000	7864,4	9	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7
Кожа 1000 кв. ф.	6172	2180,6	2,5	—	—	—
Пшеница 1000 буш.	3621,3	2996	3,5	3606	1716,1	3
Газолин 1000 бар.	1065,4	1849,6	2,1	884	1950,4	3,4
Шерстяное тряпье м. т	1722	436,6	0,5	—	—	—
Абразивы	188	185,0	0,2	416	336	0,6
Химтовары	—	24,5	3,7	—	213,2	2
Резина мал. т	186	71,3	3,7	—	—	2
Прочие	—	3049	3,7	—	922	2
Резэкспортные товары:						
Всего	—	4851,2	5,6	—	4830,4	8,5
В том числе						
Олово мал. т	1901	1852	1,8	978	1011,7	1,8
Медь	—	1287,1	1,5	—	1148,9	2
Какао мал. т	6495	839,1	1	150	35,4	0,2
Руды и металлы мал. т	198	159,4	0,2	—	—	0,2
Кофе мал. т	934	159	0,2	224	32,5	0,2
Разные смолы мал. т	493	134	—	—	—	0,2
Разные пряности	—	70,5	—	—	60,2	0,2
Резина	67	36,8	0,9	5692	2521,3	4,5
Кожсырье	—	62,0	—	—	—	—
Прочие	—	245,3	—	—	—	—

Общий экспорт США в СССР в 1940 г. составил 86 943 тыс. долл., из которых товары США 82 092 тыс. долл., или 94,4% и реэкспортные товары — 4851 тыс. долл., 5,6%. Основными статьями советского импорта из США продолжали оставаться металлообрабатывающие машины, электрооборудование, строительное оборудование. Удельный вес станочного оборудования и запчастей за 1940 г. в общем экспорте США в СССР составил 27,5%.

Также экспортировалась в СССР медь, удельный вес которой в общем экспорте, включая реэкспорт в 1940 г., составил 18,5%. Совершенно не экспортировался в 1940 г. молибден, в 1939 г. удельный вес экспорта молибдена в СССР в общем экспорте США в СССР составил 12,1%.

По основным товарам советского экспорта общий импорт в США и импорт для потребления за 1940 г. и 1939 г. составили:

	1940 г.		1940 г.		1939 г.		1939 г.	
	Общий импорт		Импорт для потребления		Общий импорт		Импорт для потребления	
	в тыс. долл.	в процентах ко всему импорту	в тыс. долл.	в процентах ко всему импорту	в тыс. долл.	в процентах ко всему импорту	в тыс. долл.	в процентах ко всему импорту
Всего:	20 772,7	100	22 273,6	100	25 022,2	100	24 493,9	100
Пушнина	14 417	69,4	14 417	64,7	13 282	53,1	13 282	54,2
Маргруды	2819,1	13,6	3947,8	17,7	2225,2	8,9	2204,3	9
Хмель	704,6	3,4	444,3	1,9	2,9	—	2,9	—
Щетина	315	1,5	265,8	1,2	380,9	1,5	333,3	1,4
Линтер	229,6	1,1	229,6	1	383,5	1,5	383,5	1,6
Солодок	208,5	1	208,5	0,9	307,3	1,2	307,3	1,3
Кудель	174,2	0,8	174,2	0,8	0,2	—	0,2	—
Котонин	172,7	0,8	172,7	0,8	153,9	0,6	153,9	0,6
Волос	137,9	0,7	137,9	0,6	170,4	0,7	170,4	0,7
Нафталин	107,7	0,5	107,7	0,5	112,8	0,8	112,8	0,5
Пихтовое масло	102,5	0,5	102,5	0,5	82,8	0,8	82,8	0,3
Мягкое масло	94	0,5	94,0	0,4	72,2	0,3	71,2	0,3
Тминное масло	88,5	0,4	88,5	0,4	58,2	0,2	58,2	0,2
Тряпье	59,5	0,3	59,5	0,3	156,2	0,6	156,2	0,6
Сантонин	52,2	0,5	52,2	0,5	57,4	0,2	57,4	0,2
Кишки	50	0,5	50	0,5	545,7	2,2	545,7	2,2
Икра	41,4	0,2	80,5	0,4	130,0	0,5	103,2	0,4
Крабьясо	38,3	0,2	300,2	1,3	730,4	2,9	802,9	3,3
Табаки	8,2	—	927,2	4,2	1179,6	4,7	704,8	2,9
Антрацит	—	—	—	—	1275,2	5,1	1275,2	5,2
Иридий	—	—	—	—	552,9	2,2	552,9	2,3
Креозотовое масло	—	—	—	—	525,7	2,1	525,7	2,1
Сульфат аммоний	—	—	—	—	224,0	0,9	224,0	0,9
Кастор. жмых	—	—	—	—	112,2	1,8	112,2	0,5
Асбест	—	—	—	—	109,5	1,8	109,5	0,5
Глицерин	—	—	—	—	107,2	1,8	107,2	0,4
Рыба	—	—	—	—	103,7	1,8	103,7	0,4
Прочие	951,8	4,6	413,5	1,9	1440,8	5,8	1410,1	5,8

Из этой таблицы видно, что 90% всего нашего общего импорта 1940 г. шло по 6 товарам – пушнина, маргтуда, хмель, щетина, линтор и солодок, а 92,9% всего нашего импорта для потребления 1940 г. шло по 8 товарам: перечисленные здесь товары плюс табаки для папирос и краб[овое] мясо. В 1939 г. 87,6% всего нашего импорта для потребления шло по 12 товарам – пушнина, маргтуда, антрацит, краб[овое] мясо, табаки, платина, иридий, кишки, креозотовое масло, линтер, щетина и солодок. По этим товарам весь импорт США соответственно составил:

	Общий импорт		Импорт для потребления	
	в тыс. долл.	в процентах ко всему импорту в США	в тыс. долл.	в процентах ко всему импорту в США
В 1939 г.	130 395,7	5,6	118 609,1	5,2
В 1940 г.	113 184,5	4,3	139 685,7	5,5

Таким образом, как в 1939 г., так и в 1940 г. около 90% всего советского экспорта в США идет по ограниченной группе товаров, весь импорт которых в США составляет около 5% всего товарного импорта в США\*.

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2877. Л. 175–180. Копия.

## № 181

*Из справки Наркомвнешторга СССР о работе Главрезины и Главхимпрома по договору с фирмой “Киллиани”*

18 июня 1941 г.

\*\*...В середине 1937 г. Главрезина НКХП получила от фирмы через Амторг все основные технические материалы, как по самой установке, так и по технической части изготовления бесшовных резиновых изделий из латекса.

Однако пуск и эксплуатация установки фирмы “Киллиани” настолько затянулись, что были пропущены все гарантийные сроки пуска и эксплуатации установки. Сама установка свыше 4 лет путешествовала по Союзу из одного места в др. Вначале ее завезли на ст. Семьбратово, где было запроектировано строительство фабрики бесшовных резиновых изделий. Но по ряду технических причин строительство было законсервировано. После этого установку “Киллиани” направили в г. Чебоксары, Чувашская АССР, где Главрезиной также было начато строительство цеха для этой установки. Однако и это строительство было законсервировано на основании постановления Экономсовета от

8 мая 1939 г. за № 406, и установка была передана баковской фабрике Главхимпрома НКЛП РСФСР.

Главхимпром, получив весь технический материал по аппарату “Киллиани”, установил, что эксплуатация аппарата в условиях баковской фабрики невозможна, так как отсутствует помещение для него. В связи с этим Главхимпром обратился в Экономсовет РСФСР с просьбой об отпуске средств на монтаж и строительство нового цеха. Однако до 1941 г. никакого решения Главхимпромом от Экономсовета РСФСР не получил. Постановлением Экономсовета Союза ССР от 5 ноября 1941 г. за № 1802 положило конец такому безответственному отношению к использованию дорогостоящего импортного оборудования. Этим постановлением Экономсовет обязал баковскую фабрику смонтировать и пустить в эксплуатацию аппарат “Киллиани” к 1 марта 1941 г.

В беседе с главным инженером баковской фабрики т. Мольшевым установлен, что монтаж и пуск аппарата “Киллиани” был произведен в срок, указанный Экономсоветом, т. е. с 1 марта 1941 г. Монтаж и пуск аппарата особых затруднений не вызвал, так как имелись все технические материалы, по которым и производился монтаж установки.

Эксплуатация аппарата по сравнению с той гарантией, которая была дана фирмой в части производительности и прочности готовых изделий, в настоящее время несколько ниже, чем это указано в договоре. Такое понижение эксплуатационных показателей работы аппарата, сообщил т. Мольшев, вызвано тем, что аппарат работает на отечественном сырье, поставляемом союзными заводами, и это сырье по качеству ниже, чем импортное.

В основном же работа аппарата “Киллиани” вполне надежна, и затраченные средства, безусловно, будут окуплены той производительностью, которая гораздо выше японского (“Гамо”), работающего на нашей фабрике.

## Заключение

Договор с фирмой “Киллиани” по обязательствам можно считать полностью выполненным.

В связи с тем, что аппарат “Киллиани” является высокопроизводительной машиной и не освоена нашей промышленностью, подработать с Наркомсредмашем вопрос об использовании имеющихся технических материалов для освоения аппарата “Киллиани” отечественными заводами.

А. Лобачев

РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1999. Л. 2–3. Подлинник.

\* Опушен текст о торговле США со странами Латинской Америки.

\*\* Опушены сведения об основных условиях договора.

<sup>1</sup> Рузвельт Франклин Делано (1882–1945) – 32-й президент США (1933–1945) от Демократической партии. Провел ряд реформ (“Новый курс”). В 1933 г. правительство Рузвельта установило дипломатические отношения с СССР.

<sup>2</sup> Имеется в виду кризис хлебозаготовок 1932 г. Многие районы СССР охватила волна жестокого голода. В 1932–1933 гг. от голода, по наиболее достоверным подсчетам, умерло от 4 до 5 млн человек (*Хлевнюк О.В.* Политбюро: Механизмы политической власти в 30-е годы. М., 1996. С. 60).

<sup>3</sup> Речь идет о втором пятилетнем плане (1933–1937). Задачи второй пятилетки были определены на январском (1933 г.) объединенном пленуме ЦК и ЦКК ВКП(б). Контрольные цифры предполагали продолжение политики “большого скачка”, рассчитанного на построение в кратчайший срок социалистического общества. За годы второй пятилетки было построено 4,5 тыс. промышленных предприятий. В то же время по многим показателям были предложены нереальные цифры роста (*Соколов А.К.* Курс советской истории. 1917–1940. М., 1999. С. 195–197).

<sup>4</sup> 6 апреля 1933 г. английский парламент принял билль об эмбарго на советские товары – “Акт о русских товарах 1933 года”. Все товары из СССР, на которые наложено эмбарго, подводились английским биллем под действие 42 секции консолидированного таможенного закона 1876 г. (о товарах вредных, ядовитых, зараженных, испорченных и т.д.), в которой сказано, что соответствующие товары по прибытии в английский порт подлежат аресту и уничтожению. Статья 111 билля определяла, что, если к английским контрагентам будет предъявлен иск советским правительством, связанный с неисполнением контракта, то в иск может быть отказано, если неисполнение вызвано биллем об эмбарго (*Внешняя торговля. 1933. № 9. С. 1*).

<sup>5</sup> Лондонская экономическая конференция состоялась в июне 1933 г. На ней выступил нарком иностранных дел СССР М.М. Литвинов. 14 июня 1933 г. он сделал на конференции заявление о том, что советское правительство “могло бы разместить в ближайшее время за границей заказов на сумму примерно в 1 млрд долл.”. В условиях мирового экономического кризиса это вызвало бурную реакцию иностранных предпринимателей (*Цветков Г.Н.* СССР и США: отношения, влияющие на судьбы мира. Киев, 1988. С. 12–13).

<sup>6</sup> Соглашение между СССР и Италией “О предоставлении гарантийных кредитов по экспортным сделкам” было подписано 6 мая 1933 г. в Риме. Этим соглашением итальянское правительство предоставляло поставщикам государственную гарантию на продукты итальянской промышленности в размере 200 млн итальянских лир. Одновременно была подписана “Таможенная конвенция между СССР и Италией”, устанавливающая режим наибольшего благоприятствования для некоторых итальянских и советских товаров, а также твердые ставки при ввозе их в Италию и СССР (*Внешняя торговля. 1933. № 11. С. 21–22*).

<sup>7</sup> Имеется в виду Торговый договор между СССР и Латвией, который был подписан в Москве 4 декабря 1933 г., а также обмен нотами торговым представительством СССР в Эстонии и Министерством народного хозяйства Эстонии

23 декабря 1933 г. о продлении на 1934 г. действовавшего в 1933 г. торгового соглашения от 23 декабря 1932 г. (*Документы внешней политики СССР. М., 1975. Т. XVI. С. 701–707, 878.* – Далее: ДВП СССР).

<sup>8</sup> В 1933 г. деловые круги США были заинтересованы в развитии торговли с СССР. В 1933 г. американский экспорт в СССР упал до самого низкого уровня за последние 10 лет. В условиях экономического кризиса выход на советский рынок открывал новые возможности для американских предпринимателей. Ряд газет в США публиковали статьи, где отмечали, что “Россия – это единственное место, где можно получить большой рынок для избыточной продукции США” (*Цветков Г.Н.* Указ. соч. С. 12).

<sup>9</sup> Амторг – торговая организация, созданная в США 27 мая 1924 г. путем объединения советских хозяйственных организаций, работавших в тот период в США, – “Аркос-Америка” и Продэско. В соответствии с циркуляром НКВТ СССР все торговые операции в пределах США предлагалось проводить через Амторг. 20 июля 1924 г. Главконцесомом при СНК СССР было принято решение о регистрации Амторга. 28 ноября 1924 г. в Москве было заключено соглашение между НКВТ СССР и Амторгом.

Эта организация проделала большую работу. Так, с 1924 до 1930 г. через нее было осуществлено 53 % всей торговли между СССР и США (в том числе 35 % – через Всероссийский текстильный синдикат, 5% – через советские кооперативные общества Центросоюз и Сельхозсоюз). Амторг проводил активную политику по развитию контактов, торговых связей, издавал два журнала для СССР и бюллетень для американских фирм, распространял в СССР каталоги этих фирм, устраивал выставки и визиты в США многих наших специалистов.

Своего пика в межвоенный период товарооборот достиг в 1931 г. (117 млн долл.). Затем он резко упал: пошлины на импорт товаров капиталистических стран понизились, а на советские товары повысились; кредитование по-прежнему ограничивалось; кроме того, в условиях участвовавших в США антисоветских выпадов Амторг был обвинен в “подрывной деятельности”. Специальная комиссия Конгресса не смогла доказать выдвинутых против Амторга обвинений. Однако часть советских заказов перешла на европейские рынки.

Официальное признание Соединенными Штатами Советского Союза и установление дипломатических отношений дают новый импульс торговле. Импорт советских товаров несколько выравнивается. Однако равноправный режим СССР получает лишь в августе 1937 г. по новому торговому соглашению, которое продлевается вплоть до начала второй мировой войны. Период с 1934 по 1939 г. старейший акционер Амторга Дж. Файнштейн называл “медовым месяцем” американско-советской торговли.

Новые осложнения возникли осенью 1939 г., когда временно замораживаются все активы Амторга. И даже в 1941 г. часть Конгресса настаивала на исключении СССР из числа стран, получавших помощь по ленд-лизу. Ситуация стабилизировалась к ноябрю 1941 г. Амторг стал организацией, поставляющей помощь СССР (Россия и США: Экономические отношения. 1917–1933: Сб. документов. М., 1997. С. 396–397; *Tatcher Feinstein J.M.* Fifty Years of U. S.-Soviet Trade. N.Y., 1974, P. 256).

<sup>10</sup> Имеется в виду правительство Приморской области, которая входила на тот период в состав Дальневосточной Республики. Дальневосточная Республика (ДВР) была образована 6 апреля 1920 г. на учредительном съезде трудящихся Забайкалья. В ее территорию входил весь район от Байкала до Тихого океана, включая еще и Забайкальскую, Амурскую области, а также Сахалин, Камчатку и полосу отчуждения КВЖД. ДВР по форме была буржуазно-демократическим образованием. Необходимость ее образования была продиктована

международной обстановкой, которая сложилась в это время на Дальнем Востоке. По сути ДВР была “буферным” государством между РСФСР и странами Антанты. 13 ноября 1922 г. Народное собрание ДВР объявило власть Советов на всем Дальнем Востоке, а 16 ноября 1922 г. ВЦИК провозгласил ДВР составной частью РСФСР (*Ефимов Г.В., Дубинский А.М.* Международные отношения на Дальнем Востоке. 1917–1945 гг. М., 1973. С. 30–31, 39).

<sup>11</sup> Угет С.А. – финансовый атташе Временного правительства в США. Пользовался всеми дипломатическими привилегиями до ноября 1933 г., когда исполняющий обязанности государственного секретаря США У. Филлипс направил ему свое уведомление о сложении им своих полномочий ввиду установления дипломатических отношений между СССР и США.

<sup>12</sup> В апреле 1933 г. по указанию Ф. Рузвельта У. Буллит был назначен специальным помощником государственного секретаря с персональным заданием от президента подготовить решение проблемы признания СССР. 17 ноября 1933 г. правительство США объявило о назначении Буллита своим первым послом в Советском Союзе. Утверждение Буллита на пост посла США в СССР Сенатом состоялось зимой 1934 г. (*Цветков Г.Н.* Указ. соч. С. 16, 24).

<sup>13</sup> Богданов П.А. (1882–1939) – председатель ВСНХ РСФСР (1921–1925), председатель концессионного комитета ВСНХ, председатель Амторга (1930–1934).

<sup>14</sup> Речь идет о проекте закона Джонсона, который Конгресс принял только 13 апреля 1934 г. Закон запрещал финансовые сделки с иностранными правительствами, которые не платят долгов США. СССР из-за неуплаты дореволюционных долгов также был включен в число государств, лишенных права получать американские правительственные займы и кредиты. По запросу государственного секретаря США К. Хэлла в связи с применением закона к СССР генеральный прокурор Каммингс официально объявил, что “Советское правительство не выполнило обязательств, исходя из содержания закона” (*Цветков Г.Н.* Указ. соч., С. 26).

<sup>15</sup> 17 ноября 1933 г. нарком иностранных дел СССР М.М. Литвинов сообщил в Москву, что во время первых бесед с президентом Ф. Рузвельтом президент спросил, отчего бы СССР и США “не подписать пакт о ненападении”. Литвинов немедленно дал согласие и тут же поддержал предложение заключить тихоокеанский пакт с участием Японии. Но Рузвельт не стал в дальнейшем развивать эту идею. На вопрос Литвинова о возможности совместных действий США и СССР в случае, если возникнет угроза миру, Рузвельт ответил, что он предпочитает это сделать в одностороннем порядке. В декабре Рузвельт вообще отказался от самой идеи заключения пакта с СССР.

Заместитель государственного секретаря У. Филлипс, с которым Литвинов попытался продолжить разговор о заключении двустороннего пакта о ненападении, уклонился от дальнейшего обсуждения, ссылаясь на президента. Некоторое время спустя, 3 января 1934 г., в послании Конгрессу Рузвельт специально подчеркивал, что в беседах с Литвиновым он указал на невозможность для США принять участие в каких-либо политических комбинациях вместе с СССР (*Цветков Г.Н.* Указ. соч. С. 23–24).

<sup>16</sup> Советский Союз стал членом Лиги наций в сентябре 1934 г. В декабре 1939 г. был исключен из Лиги в связи с началом советско-финляндской войны.

<sup>17</sup> Всесоюзное общество культурных связей с заграницей (ВОКС) – создано 5 апреля 1925 г. Его задачей являлось содействие установлению и развитию научных и культурных связей между учреждениями, общественными организациями и отдельными работниками науки и культуры СССР и зарубежных стран. Членами ВОКС согласно уставу общества могли быть научные и культурные учреждения, общественные организации и отдельные лица. Члены об-

щества объединялись в секции по отраслям науки и культуры, распределявшиеся по двум секторам: научно-техническому и художественному. Общество имело рабочий аппарат, состоящий из секретариата и ряда структурных подразделений. В странах, с которыми общество наладило устойчивые связи, работали уполномоченные ВОКС (Путеводитель. Фонды Государственного архива Российской Федерации по истории СССР. М., 1997. Т. 3. С. 644).

<sup>18</sup> В документе приводится неточное название. Имеется в виду Американско-русская торговая палата, созданная в 1916 г. в Нью-Йорке параллельно с аналогичной палатой в России с центром в Петрограде, получившей название Русско-американской.

Американско-русская торговая палата объединяла свыше 150 крупнейших промышленных и банковских фирм США и содержалась на средства, вносимые этими фирмами. В середине 20-х годов XX в. часть членов Американско-русской торговой палаты проявила интерес к установлению контактов с Советской Россией. В декабре 1925 г. на одной из встреч членов “Клуба банкиров Америки” в Нью-Йорке Рив Шлей, один из руководителей “Чейз Нешэнл Банк”, указал на большие возможности советского рынка. В июне 1926 г. произошли изменения в составе руководства палаты, президентом которой был избран Рив Шлей. В 1926 г. Палата назначила в Москву своего представителя, снабжавшего деловые круги США информацией об экономическом положении СССР. В 1926 г. в члены палаты вступил Амторг. С конца 20-х годов палата выступала инициатором посылки в СССР делегаций американских бизнесменов.

<sup>19</sup> Всесоюзная западная торговая палата, образованная в 1927 г. прекратила свою деятельность в 1932 г. в связи с образованием Всесоюзной торговой палаты. В документе имеется в виду структурное подразделение.

<sup>20</sup> Всесоюзная торговая палата (ВТП) была образована в 1932 г. в результате объединения Всесоюзно-Западной и Всесоюзно-Восточной торговых палат на основании постановления СНК СССР от 28 мая 1932 г. № 838. Тем же постановлением был утвержден первый устав ВТП. Деятельность палаты была направлена на развитие торговых взаимоотношений СССР с зарубежными странами, организацию выставок, экспертизу товаров, арбитраж и т.д.

<sup>21</sup> Сведения о результатах переговоров между Американско-русской торговой палатой, Интуристом, НКВД и НКВТ в марте 1934 г. не обнаружены.

<sup>22</sup> Документ касается проблем оживления советского экспорта в США. В период 1932–1933 гг. произошло резкое снижение показателей советско-американской торговли как по импорту, так и по экспорту. Если в 1931 г. импорт из США в СССР оценивался в 229,9 млн руб., то к 1933 г. он упал до 16,6 млн руб. Близкая ситуация была и в сфере экспорта. В 1930 г. СССР экспортировал в США сырье и готовую продукцию на сумму 40,9 млн руб. К 1933 г. экспорт снизился до 14 млн руб. Отсюда стремление внешнеторговых организаций СССР поднять экспорт в США. Прежде всего экспортировались сырье и товары, пользовавшиеся повышенным спросом в США, например кишки для пищевой промышленности, пушнина или спички (Советско-американские отношения. 1919–1933. М., 1934. С. 98–99).

<sup>23</sup> Американская федерация труда – Конгресс производственных профсоюзов (АФТ–КПП) – крупнейшее профсоюзное объединение в США. История ее началась в 1881 г., когда была образована федерация организованных трудящихся и рабочих союзов. В 1935 г. произошло слияние АФТ с Конгрессом производственных профсоюзов.

<sup>24</sup> Грин Уильям (1873–1952) – председатель АФТ с 1924 г. Реформист. Поддерживал политику холодной войны.

<sup>25</sup> В январе 1930 г. в ответ на протест правления “Лена-Голдфилдс Компани” относительно обысков в помещении компании в конце 1929 г. Главконцес-

ском ответил, что вынужден констатировать, что “концессионер не обнаружил способности выполнить взятые на себя обязательства и допустил ряд грубых нарушений, принятых на себя по договору обязательств”. 1 мая 1930 г., не дожидаясь решения третейского суда, который должен был рассмотреть спорные вопросы деятельности концессии, компания “Лена-Голдфилдс” в одностороннем порядке прекратила выполнение концессионного договора и дала указание всем иностранным служащим возвратиться за границу.

1 ноября 1930 г. британский посол в СССР Овий направил в НКВД СССР ноту, в которой сообщалось о решении третейского суда по делу “Лена-Голдфилдс” – Союз СССР от 2 сентября 1930 г., удовлетворившего претензии компании о выплате ей советским правительством 12 965 тыс. фунтов стерлингов. Решение было принято в отсутствие советского представителя, который ранее был отозван в Москву. В ответных советских документах обосновывались незаконность и некомпетентность третейского суда и его решения по делу компании “Лена-Голдфилдс”. Впоследствии обеими сторонами были предприняты попытки урегулировать конфликт за счет снижения суммы претензий (ДВП СССР. Т. XIII. С. 86–87; Т. XIV. С. 772–773; Т. XVI. С. 776–777).

<sup>26</sup> В 1930 – начале 1931 г. американские производители марганца, асбеста и ряду других товаров активно выдвигали обвинения против СССР в продаже своей продукции по демпинговым ценам. Так, Ассоциация производителей марганца утверждала, что по демпинговым ценам СССР продает в США марганцевую руду, добываемую в Грузии, и требовала в связи с этим наложить эмбарго на ввоз советского марганца. Многие обвинения такого рода (демпинг асбеста, апатитов, спичек) были сняты с СССР в судебном порядке в конце 1931–1932 гг. Таможенным судом США по искам Амторга (*Вальков В.А.* СССР и США: Их политические и экономические отношения. М., 1965. С. 172–173).

<sup>27</sup> Реконструктивная финансовая корпорация (РФК) была образована в 1931 г. по инициативе президента Г. Гувера. РФК получила право предоставлять займы банкам и другим кредитным учреждениям, терпящим бедствие промышленным и торговым фирмам, железнодорожным компаниям. РФК располагала значительными капиталами. Создав РФК, республиканская администрация установила одну из главных опор в здании государственно-монополистического капитализма в США (*Мальков В.Л., Наджаров Д.Г.* Америка на перепутье. 1929–1938. М., 1967. С. 24–25).

<sup>28</sup> Автор документа в данном случае ошибся. По сути дела отказ СССР признавать себя юридическим преемником по дореволюционным долгам привел на деле к осложнению взаимоотношений между двумя странами. Следствием этого стало нежелание США предоставлять правительственные кредиты и займы для Советского Союза (*Цветков Г.Н.* Указ. соч. С. 26).

<sup>29</sup> Имеется в виду обмен письмами между президентом США Ф. Рузвельтом и народным комиссаром иностранных дел М.М. Литвиновым об установлении нормальных отношений. В частности, в письме Литвинова говорилось: “Мой дорогой г-н президент, я весьма рад известить Вас, что правительство СССР охотно готово установить нормальные дипломатические отношения с правительством САСШ и обменяться послами.

Я также разделяю надежды, что отношения, ныне установленные между нашими народами, смогут навсегда оставаться нормальными и дружественными, и что наши народы впредь смогут сотрудничать ради взаимной пользы и ради сохранения мира во всем мире. Примите и пр.” (Советско-американские отношения. 1919–1933. Сб. документов по международной политике и международному праву. № 9. М., 1934. С. 77).

<sup>30</sup> Имеется в виду Рапалльский договор 1922 г. между Россией и Германией. Договор был подписан 16 апреля в городе Рапалло во время Генуэзской

конференции. Статьями договора было предусмотрено: восстановление дипломатических отношений, отказ от взаимных претензий и налаживание торгово-экономических связей (Советский энциклопедический словарь М., 1987. С. 1102.)

<sup>31</sup> Декретами советской власти были национализированы нефтяные промыслы и впоследствии добытая там нефть была продана компании “Стандарт Ойл”. Прежние владельцы одного из промыслов – Салимовы – предъявили в Нью-Йорке иск указанной компании, утверждая, что советские декреты о национализации не могут быть приняты во внимание американским судом и сделка по продаже нефти недействительна. Суд в иске отказал. Решение было мотивировано следующим образом: поскольку иностранное (в данном случае советское) правительство фактически существует и осуществляет верховную власть, его законам должны быть приданы полная сила и действие в американском суде. В нем говорилось: “Является установленным фактом, что советское правительство осуществляет свою власть с ноября 1917 г. ... Декреты такой власти должны обладать для американского суда полным правовым эффектом и в части, поражающей имущественные права” (Внешняя торговля. 1934. № 3. С. 13).

<sup>32</sup> Предполагаемый ответ был выдержан точно в рамках речи наркома внешней торговли СССР А.П. Розенгольца на XVIII съезде ВКП(б). Розенголец сказал: “Какова же наша политика в отношении размещения заказов за границей, каковы перспективы наших экономических взаимоотношений с капиталистическим миром? Мы не стоим за автаркию, но не пойдем на сколько-нибудь значительные закупки, если не будут радикально изменены и улучшены условия закупок. Если будут предложены займы на длительные сроки и с нормальными небольшими процентами, мы взвесим эти условия и, возможно, пойдем на дополнительный импорт. Мы не согласимся... на высокие проценты за кредит... СССР стоит за расширение торговых отношений с другими странами, но возможность осуществления этого зависит главным образом не от нас, а от других стран, пойдут ли они на изменение условий...” (Внешняя торговля. 1934. № 3. С. 3).

<sup>33</sup> Имеется в виду Экспортно-импортный банк в Вашингтоне, учрежденный в исполнительном порядке президентом США Ф. Рузвельтом 2 февраля 1934 г. для облегчения развития торговли с СССР (*Цветков Г.Н.* Указ. соч. С. 23).

<sup>34</sup> Речь идет о многочисленных инцидентах на советско-китайской границе в 1931–1935 гг., в том числе связанных с оккупацией Маньчжурии Японией. В 1932 г. было создано марионеточное государство Маньчжоу-Го, просуществовавшее до 1945 г. Упомянутые конфликты касались вопросов эксплуатации КВЖД, условий рыболовства и др.

<sup>35</sup> По вопросу о КВЖД с конца 1933 г. велись переговоры между Маньчжурскими властями и СССР. В 1935 г. советско-маньчжурские переговоры завершились подписанием соглашения о продаже КВЖД Маньчжурии. Это соглашение было подписано 23 марта 1935 г. в Токио. Выкупная цена КВЖД была установлена в 140 млн йен. Соглашение предусматривало взаимное погашение претензий по имуществу между КВЖД и советскими железными дорогами и состояло из: 1) основного соглашения между СССР и Манчжоу-Го; 2) трехстороннего протокола между СССР, Японией и Манчжоу-Го и 3) ряда нот между СССР и Японией (Внешняя торговля. 1936. № 1. С. 6; Международные отношения на Дальнем Востоке. 1917–1945 гг. М., 1973. Кн. 2. С. 88–89, 110–111).

<sup>36</sup> Как свидетельствуют документы, дело Барановского началось в судебных инстанциях Нью-Йорка в июне 1921 г. В это время некоторые русские эмигранты (бывшие директора компании Барановского) и сам П.В. Баранов-

ский заявили о своих правах на деньги, лежавшие на счету Русско-азиатского банка в "Гаранти Трест Компани". Интересно отметить тот факт, что несмотря на то, что бывшие русские промышленники не представляли на тот момент никого, кроме самих себя и ряда держателей акций этой компании, суды Нью-Йорка признавали право бывших директоров на получение денег от имени акционерного общества.

С точки зрения СССР, означенные деньги должны были принадлежать Советскому Союзу на основании преемственности прав царского и Временного правительства или на основании национализации компании Барановского и Русско-азиатского банка. Но американские суды отказались признать советские декреты как основание к прекращению существования упоминаемых в них акционерных обществ.

В документе отмечается: «Существенной претензией компании Барановского являлось то, что она приобрела оспариваемый фонд от русского правительства в феврале 1916 г. и что он значился у "Гаранти Трест Компани" на имя Русско-азиатского банка, как агента компании Барановского. В этом смысле дал свои показания А. Путилов, который являлся председателем обоих обществ. Бесспорно правильно, что компания Барановского получила согласие русского правительства на использование денег на покупку пороха и что в феврале 1916 г. контрвалюта 2 млн долл. была внесена в Кредитную канцелярию Русско-азиатским банком. Факты этого дела до чрезвычайности сложны, они были суммированы в меморандуме, представленным американским посольством в Наркоминдел».

Слушание дела переносилось несколько раз, в том числе и по просьбе СССР. Отсрочка для советской стороны была нужна для того, чтобы собрать свидетельские показания, которые могли бы помочь выиграть этот процесс. Однако Наркомфин и Наркоминдел на момент 19 августа 1934 г. так и не собрали необходимых свидетельских показаний. Таким образом, как отмечается в источнике, «остается полная уверенность в том, что показания не будут сняты, что ответчик вследствие этого будет лишен возможности представить существенно важные доказательства и что шансы компании Барановского на получение крупной спорной суммы сильно возрастут».

<sup>37</sup> По соглашению между СССР и США от 16 ноября 1933 г. правительство Советского Союза отказалось в пользу правительства США от прав на находящиеся в США капиталы и имущество, которые принадлежали СССР как правопреемнику бывших дореволюционных правительств в России, равным образом и от имущества, приобретенного советским правительством по титулу национализированных дореволюционных предприятий.

В письме М.М. Литвинова на имя Ф. Рузвельта от 16 ноября 1933 г. говорилось о согласии советского правительства впредь до окончательного урегулирования претензий и контрпретензий между СССР и США не предъявлять какие-либо требования и не принимать никаких мер для приведения в исполнение судебных решений, вынесенных или могущих быть вынесенными американскими судами в отношении собственности или сумм, по которым будет установлено, что они причитаются СССР или его гражданам или что они могли бы быть признаны причитающимися советскому правительству в качестве правопреемника прежних правительств России или в ином порядке от американских граждан, включая корпорации, компании, общества или ассоциации. Далее в письме говорилось об отказе советского правительства от подобных сумм в пользу правительства США.

В последующем на основании писем Литвинова – Рузвельту по судебным делам правительство США свои требования к американским частным банкам о выдаче ему депозитов национализированных русских предприятий обосновы-

вало в американских судебных инстанциях советскими законами о национализации (*Вальков В.А.* Указ. соч. С. 216–217).

<sup>38</sup> НРА – Национальная администрация восстановления промышленности, специальный орган, созданный в США для обеспечения общего контроля за проведением в жизнь так называемых кодексов честных конкуренций. Эти кодексы являлись частью закона о восстановлении промышленности (НИРА), вступившего в силу 16 июня 1933 г. НИРА являлся главной составной частью "Нового курса" Ф.Д. Рузвельта. Цель этого курса – преодоление последствий экономического кризиса, охватившего США в 1929–1933 гг. Во главе НРА был генерал Х. Джонсон (*Мальков В.Л.* Новый курс в США. Социальные движения и социальная политика М., 1973. С. 64, 209, 268, 269, 288–290).

<sup>39</sup> В своей статье "Монополия внешней торговли СССР и капиталистические страны", опубликованной в сборнике статей и материалов к VII съезду ВКП(б), касаясь вопроса о торговых отношениях СССР с отдельными странами, нарком внешней торговли А.П. Розенгольц отмечал: "Наши торговые обороты с США возрастали вплоть до 1930–1931 гг., причем наш импорт из этой страны составлял в указанные годы соответственно – 264 и 230 млн руб. Наши заказы в США, несомненно, играли крупную роль для ряда весьма важных отраслей американской промышленности. Тем не менее до сих пор ставились всеческие препятствия экспорту советских товаров в США. Оставалось фактически в силе эмбарго на ввоз советского золота, которое мы уплачивали в США по нашим обязательствам по импорту.

Кроме того, в деле финансирования наших заказов мы сталкивались в США с гораздо более краткими сроками кредитования, чем в Европе.

Отсутствие дипломатических отношений и нормальная юридическая база для торговых взаимоотношений также, понятно, не осталось без влияния на нашу торговлю с США.

Наши закупки в этой стране в 1932 г. сократились по сравнению в 1931 г. в 7,5 раз; и мы были поставлены перед необходимостью форсировать внутри СССР постройку ряда предприятий для производства машин, в отношении которых мы раньше имели особенно большой импорт из США. Это, однако, не означает, что нам теперь нечего покупать в Соединенных Штатах. Наоборот, едва ли можно найти какую-нибудь другую страну, которая обладала бы такими потенциальными возможностями развития своего экспорта в СССР, как США. Со своей стороны, США смогли бы стать и крупным рынком для сбыта советских товаров. Для этого, конечно, нужно, чтобы были созданы необходимые предпосылки" (Внешняя торговля СССР. К VII съезду ВКП(б) / Сб. статей. М.; Л., 1935. С. 14–15).

<sup>40</sup> Тарифный закон 1930 г. запрещал ввоз в США продукции, изготовленной полностью или частично принудительным или кабальным трудом. 24 ноября 1930 г. Министерство финансов США издало новые правила применения закона, запрещавшего ввоз в США товаров, произведенных посредством труда заключенных. Эти правила предусматривали необходимость в случае, когда таможенный комиссар убежден в применении принудительного труда, представляющего импортером явных доказательств того, что при производстве соответствующих товаров полностью или частично не применялся труд заключенных, принудительный труд или труд по кабальным договорам (*Вальков В.А.* Указ. соч. С. 169).

<sup>41</sup> Для усиления американского экспорта правительство Рузвельта приняло новую торгово-договорную программу – тарифный закон, основанную на признании необходимости изменения таможенных пошлин. В основу тарифного закона от 12 июня 1934 г. была положена новая процедура заключения торговых соглашений. Закон предоставлял президенту США право понижать или

повышать размер существующего в США таможенного обложения в пределах 50% без санкции Конгресса. Президент получил возможность заключать торговые соглашения на началах взаимности (взаимных таможенных уступок) без ратификации Сената (Каминский А. Торговая политика США // Внешняя торговля. 1937. № 7. С. 8–9).

В частности, в законе от 12 июня 1934 г. говорилось: «а) В целях расширения иностранных рынков для товаров Соединенных Штатов Америки (как средства, способного помочь восстановить жизненный уровень в Америке в настоящий момент, преодолеть внутреннюю безработицу и существующую в настоящее время экономическую депрессию, а также увеличить покупательную способность американского народа, установить и поддержать лучшие взаимоотношения между различными отраслями американского сельского хозяйства, промышленности, горного дела и торговли) посредством регулирования допуска иностранных товаров в Соединенные Штаты, в зависимости от характера и нужд различных отраслей американской промышленности с той целью, чтобы открыть доступ на иностранные рынки товарам тех отраслей американской промышленности, которые нуждаются в них и способны использовать, при условии предоставления соответствующих возможностей сбыта иностранных товаров в Соединенных Штатах Америки, президент, если он найдет, что существующие пошлины и другие импортные ограничения чрезмерно отягощают и ограничивают внешнюю торговлю США и что нижеследующие меры будут способствовать разрешению вышеизложенных проблем, уполномочивается время от времени:

1) вступать во внешнеторговые соглашения с иностранными правительствами или с их (правительств) посредниками и

2) устанавливать те или иные изменения существующих пошлин и других импортных ограничений, устанавливать дополнительные импортные ограничения или удлинять на какой-то минимальный срок существующие таможенные пошлины или акцизные обложения товаров, упомянутые во внешнеторговом договоре, как то необходимо или желательно для выполнения того или иного соглашения, заключенного президентом. Президенту не предоставляется права увеличивать или уменьшать более чем на 50% существующий тариф, а также переводить товары из списка товаров, подлежащих обложению, в список товаров, допускаемых к свободному ввозу, и наоборот.

Установление пошлины и другие импортные ограничения должны применяться к произведениям почвы и промышленности всех иностранных государств, независимо от того, импортируются ли товары прямо или через чье-либо посредство: оговаривается, что президент может отменить применение статей к произведениям почвы и промышленности в случае нарушения со стороны любого государства принципа наибольшего благоприятствования по отношению к американской торговле или в силу других действий или политики, которые, по его мнению, мешают достижению указанных в этом разделе целей; установленные пошлины и другие импортные ограничения будут тогда действительны в течении срока, указанного в декларации президента. Президент может в любое время аннулировать любую такую декларацию в целом или частично...» (РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2412. Л. 43–44).

<sup>42</sup> Торговое соглашение между США и СССР было заключено 13 июля 1935 г. в Москве (полный текст соглашения см.: Собрание законов и распоряжений Рабоче-Крестьянского правительства Союза Советских Социалистических республик. М., 1935. Отд. II. № 14–15. С. 234–236).

<sup>43</sup> В итоге был принят компромиссный вариант соглашения. Американской стороне не удалось добиться включения в договор точной суммы советских закупок в США, а СССР не получил статус наиболее благоприятствуемой

нации. 13 июля 1935 г. первое торговое соглашение между США и СССР сроком на один год было заключено в Москве в форме обмена нотами между наркомом иностранных дел М.М. Литвиновым и послом США в СССР У. Буллитом. Оно предусматривало применение к советскому импорту некоторых льготных таможенных тарифов и увеличение советских закупок в США (Цветков Г.Н. Указ. соч. С. 38–39).

<sup>44</sup> Орджоникидзе Григорий Константинович – политический деятель, участник Октябрьской революции. С 1920 г. председатель кавказского бюро ЦК РКП(б). С 1926 г. нарком РКИ СССР, одновременно заместитель председателя СНК и СТО СССР. С 1930 г. председатель ВСНХ. С 1932 г. являлся наркомом тяжелой промышленности СССР.

<sup>45</sup> Туполев Андрей Николаевич (1888–1972) – советский авиаконструктор, академик АН СССР, генерал-полковник, инженер (1968), трижды Герой Социалистического Труда (1945, 1957, 1972), Герой Труда РСФСР (1926). В 1908 г. поступил в Имперское техническое училище, в 1918 г. окончил его с отличием. С 1909 г. член воздухоплавательного кружка. Участвовал в постройке планера, на котором самостоятельно совершил первый полет (1910). В 1916–1918 гг. Туполев участвовал в работах первого в России авиационного бюро; конструировал первые аэродинамические трубы в училище. Вместе с Н.Е. Жуковским был организатором и одним из руководителей ЦАГИ. В 1918–1936 гг. – член коллегии и заместитель начальника института по опытному цельнометаллическому самолетостроению. С 1922 г. Туполев председатель Комиссии по постройке металлических самолетов при ЦАГИ. С этого времени начало действовать в системе ЦАГИ сформированное и возглавляемое им конструкторское бюро по проектированию и постройке цельнометаллических самолетов различных классов. В 1922–1936 гг. Туполев один из создателей научно-технической базы ЦАГИ, разработчик ряда лабораторий, аэродинамических труб, опытного гидроканала, первого в стране опытного завода по строительству цельнометаллических самолетов.

В 1936 г. Туполев назначается первым заместителем начальника и главным инженером Главного управления авиационной промышленности Наркомтажпрома, одновременно он возглавляет выделенное из системы ЦАГИ КБ с заводом опытных конструкций. Был необоснованно репрессирован и в 1937–1941 гг., находясь в заключении, работал в ЦК Б-29 НКВД. После освобождения из заключения с 1941–1943 гг. Туполев был назначен главным конструктором завода № 166 в Омске. В 1943–1957 гг. Туполев – главный конструктор и ответственный руководитель завода № 156 НКАП (МАП). Под руководством Туполева спроектировано свыше 100 типов самолетов, 70 из которых строились серийно. На его самолетах было поставлено 78 мировых рекордов. Туполев воспитал плеяду видных авиационных конструкторов и ученых, возглавляемых ОКБ, в том числе В.М. Петляков, П.О. Сухой, В.М. Мясищев, А.И. Путилов, В.А. Чижевский, М.Л. Миль и другие.

А.Н. Туполев почетный член Королевского авиационного общества Великобритании (с 1970 г.) и Американского института авионавтики и астронавтики (с 1971 г.). Награжден 8 орденами Ленина, орденами Октябрьской революции, Суворова 2-й степени, Отечественной войны 1-й степени, двумя орденами Трудового Красного Знамени, орденами Красной Звезды, а также иностранными орденами.

<sup>46</sup> Сикорский Игорь Иванович – авиаконструктор и промышленник. Родился в России. С 1908 г. строил самолеты, в том числе первые в мире 4-моторные самолеты “Русский витязь” и “Илья Муромец”. В 1919 г. эмигрировал в США. В 1923 г. основал фирму, где под его руководством были созданы пассажирские и военные самолеты и вертолеты.



<sup>47</sup> Заместитель наркома внешней торговли И.В. Боев был одним из первых инициаторов заключения договора с “Радио Корпорэйшн”. 21 августа 1934 г. он прислал М.М. Кагановичу (копию В.М. Молотову) записку о переговорах в Америке. Он выражал сомнение в возможности принятия правительством США советских предложений по вопросу о долгах и взаимных претензиях. Боев отмечал, что ситуация осложняется еще и тем, что деловой мир США также резко изменил отношение к СССР, так как никаких серьезных заказов советское правительство в Америке не размещает. Поэтому, советовал Боев, надо вступить в контакт с промышленниками, сделать им крупные заказы на оборудование для автомобилей, золотой промышленности, на непрерывный стан холодный прокатки, а также заключить договор с “Радио Корпорэйшн”. Это должно помочь развитию дипломатических отношений между СССР и США (*Севостьянов Г.Н. Судьба соглашения Рузвельт – Литвинов о долгах и кредитах. 1934–1935 гг. Новые документы // Новая и новейшая история. 1995. № 2. С. 132*).

<sup>48</sup> Осенью 1934 г. постановлением правительства СССР работа по экспорту кинофильмов была передана в ведение Главного управления кинофотопромышленности при СНК. Вместо ранее существовавшего в системе НКВТ объединения Союзкиноэкспорт была образована экспортно-импортная контора при Главном управлении кинофотопромышленности Союзинторгкино. В ходе выполнения работ по договору между Союзинторгкино и Амкино в 1935 г. началась демонстрация советских фильмов в США. В 1935 г. в течение трех месяцев в Нью-Йорке, Вашингтоне, Балтиморе демонстрировался фильм “Чапаев”. В Нью-Йорке также был показан фильм режиссера Д. Вертова “Три песни о Ленине” (Внешняя торговля. 1935. № 9. С. 13).

<sup>49</sup> Розов Давид Аронович (1902–?) – окончил Институт народного хозяйства имени Плеханова. С 1926 г. член ВКП(б). В системе НКВТ СССР начал работать с 1929 г. в Берлине, с 1934 г. председатель Союзметимпорта. С мая 1935 г. заместитель председателя Амторга, в этом же году награжден орденом Ленина.

<sup>50</sup> «...По основному товару в 1935 г. были ликвидированы специальные торговые организации – в США Амкнига. Ликвидация Амкниги резко отразилась на работе госконторы Инореклама. Приток заказов инофирм на объявление в советской прессе во II и III кварталах 1935 г. почти прекратился. Необходимо было ликвидировать чрезвычайно громоздкий аппарат “Бюро заказов”, организовать оперативные группы по странам, сосредоточив в этих группах всю работу с инофирмами.

Значительно затрудняет работу нерегулярность выхода наших периодических изданий. Особенно это затрагивает инорекламу, так как основные журналы, где помещаются объявления – “Сталь”, “Паровозное хозяйство”, “Уголь” и др., выходят с большим опозданием, в результате чего фирмы отказываются оплачивать свои объявления.

...Резко увеличился спрос на литературу на иностранных языках. Со второй половины 1935 г. “Международная книга” пытается осуществить издание книг на иностранных языках. “Международной книге” должны быть представлены все возможности к расширению самостоятельной работы по издательству на иностранных языках» (*Ангарский Н.С. Советская книга на мировом рынке. М., 1928. С. 78*).

<sup>51</sup> Ангарский (Клестов) Николай Семенович (1873–1941) – политический деятель и писатель. С 1902 г. участвовал в работе парижской группы “Искры”. В 1904 г. вернулся в Россию, где работал нелегально. В 1905 г. был сослан на 5 лет в Туруханский край, в 1906 г. бежал из Омской тюрьмы. В 1909 г. арестован и сослан на Ангару. С первых дней Февральской революции работал в Московском комитете большевиков. В 1917 г. заведовал в Московском Совете финансовым отделом, отделом печати. В 1919–1922 гг. издавал журнал “Твор-

чество”. Автор ряда литературоведческих статей, опубликованных в журналах “Советский мир”, “Киевская мысль” и других изданиях. С 1922 г. – редактор литературных сборников “Недра”. В 1926 г. работал в системе внешней торговли, где сначала занимал пост заведующего Мосвнешторга, а в конце 20-х годов возглавлял внешнеторговое объединение “Международная книга”.

<sup>52</sup> 13 июля 1935 г. путем обмена нотами было заключено соглашение о торговых взаимоотношениях между СССР и США (ДВП СССР. Т. XVIII. С. 450–452). Соглашение не предусматривало распространения на договаривающиеся стороны принципа наибольшего благоприятствования, в связи с чем в отношении советского угля, ввозимого в США, продолжал действовать американский протекционистский закон о пошлине на уголь иностранного происхождения. Советская сторона неоднократно ставила перед госдепартаментом и посольством США в Москве вопрос об отмене такой пошлины, указывая, что ее сохранение осложнит ведение переговоров о продлении торгового соглашения.

3 мая 1936 г. заместитель наркома иностранных дел СССР Н.Н. Крестинский направил полпреду Советского Союза в США А.А. Трояновскому письмо с поручением переговорить с госсекретарем К. Хэллом по этому вопросу, отметив: “Если же по углю мы не добьемся удовлетворительного для нас ответа от госдепартамента, то придется этот вопрос перенести на торговые переговоры, которые ввиду этого осложнятся”. Американская сторона ссылалась на невозможность для правительства изменить положение, так как закон о пошлине на уголь, принятый Конгрессом США, оставался в силе, и обещала добиваться его отмены. В итоге была достигнута договоренность, в соответствии с которой исполняющий обязанности поверенного в делах США Лоу В. Гендерсон информировал НКВД СССР о действиях департамента для решения этой проблемы. Но в 1936 г. вопрос об обложении пошлиной советского угля не получил разрешения (ДВП СССР. Т. XIX. С. 744–745).

<sup>53</sup> В 1936 г. во время переговоров о продлении торгового соглашения американская сторона добивалась увеличения Советским Союзом закупок товаров до 37 млн долл. против 30 млн долл. в 1935 г. Это требование было отвергнуто на том основании, что при нерешенности вопросов о признании принципа наибольшего благоприятствования в ликвидации дискриминационной пошлины на советский уголь подобное расширение обязательства СССР по будущему торговому договору носило бы односторонний характер. В результате была достигнута договоренность, согласно которой временный поверенный в делах США в СССР Лоу В. Гендерсон сообщил о намерениях госдепартамента рассмотреть вопрос о пошлинах на советский уголь (док. № 63). Обмену нотам 9–13 июля 1936 г. предшествовал обмен нотами о продлении торгового соглашения 1935 г. между СССР и США. В них ничего не говорилось о предполагаемых суммах закупок СССР в США и формально обмен писем о заказах, как в 1935 г., не был связан с вопросом о торговом соглашении (ДВП СССР. Т. XIX. С. 354).

<sup>54</sup> Эта продажа золота в США через Лондон не была единственной. Крупные партии золота были реализованы на лондонском рынке с последующей арбитражной отправкой в Нью-Йорк в течение весны 1937 г. По данным прессы, советское правительство намеревалось отправить в США золота на 190 млн долл., и из них уже в апреле 1937 г. было вывезено золота на сумму 33 млн долл.

Зарубежная пресса, комментируя эти действия советского правительства, выдвинула ряд версий. Английская газета “Файненшл Ньюс” 5 апреля 1937 г. отмечала, что «советское правительство сильно желает образовать крупный резерв иностранной валюты, главным образом долларовой. Для такой политики имеется несколько возможных причин. Во-первых, возможно, что русские власти считают с трудностями, которые возникли бы в деле трансфера золота в случае русско-германской войны; если это так, то теперешний вывоз золо-

та производится в целях образования "военного денежного ящика" в Нью-Йорке и, таким образом, причина этого трансфера чисто политическая. Однако можно себе вполне представить, что эти трансакции предпринимаются главным образом из соображений престижа». Газета "Стэтист" 10 апреля 1937 г. утверждала, что мотивация действий советского правительства кроется или в предстоящем снижении мировой цены на золото и поэтому оно "конвертирует часть металла" или же, "возможно, что Советской России предстоят в ближайшем будущем крупные расходы за границей и она мобилизует средства для погашения своих платежей", так как "значительная часть капитального оборудования, установленного в течение второго пятилетнего плана, уже устаревает, и что, вследствие этого, в ближайшем будущем может возникнуть необходимость замены этого оборудования". Газета была недалеко от истины. По-видимому, речь действительно шла о крупных расходах советского правительства за границей. Косвенное подтверждение этой версии находится в письме А. Сванидзе Сталину и Молотову в связи с задержкой продажи золота в США. Сванидзе отмечал, что в связи с тем, что "Чейз Банк" действительно прекратил не только покупку, но и залог нашего золота... мы сумеем 15 апреля сделать только очередной платеж республиканскому правительству (имеется в виду республиканское правительство Испании. - А.Б.) в 15 млн долл. От дальнейших платежей впредь до изменения обстановки придется воздержаться. И далее: "К 16 апреля наши выплаты республиканскому правительству составят 95 млн долл. Во второй половине апреля они просят еще 20 млн долл. ... Ввиду изложенного просим Вашего разрешения до изменения существующего положения никаких новых выплат за вторую половину апреля испанскому республиканскому правительству не производить".

В дальнейшем продажи Госбанком золота в США сократились. Так, в октябре 1938 г. секретным постановлением Политбюро ему было разрешено вывезти для реализации за границей 10 т золота (РГАСПИ. Ф. 82. Оп. 2. Д. 777. Л. 54, 60; Д. 778. Л. 115).

<sup>55</sup> По поводу соглашения с "Банк де Франс" Сванидзе сообщал следующее: «"Банк де Франс" согласен купить металл на следующих условиях:

- 1) металл должен быть сдан в Париже, франки получим после проверки и приемки металла;
- 2) все расходы по транспорту и страховке за наш счет;
- 3) металл подлежит переплавке в слитки пробы и веса "Банка де Франс", стоимость переплавки семь франков за килограмм за наш счет;
- 4) цену "Банк де Франс" не может указать, обещая дать наилучший курс;
- 5) проверка и приемка продолжатся почти две недели» (РГАСПИ. Ф. 82. Оп. 2. Д. 777. Л. 2).

<sup>56</sup> Буккнига - имеется в виду фирма "Буккнига Корпорэйшн", с которой "Международная книга" имела монопольный договор как по экспорту, так и по импорту советской печати.

<sup>57</sup> RCA - The Radio Corporation of America. Одна из самых крупных компаний США, специализирующихся в области средств массовой информации и производстве радио- и музыкальной аппаратуры и звукозаписи. Основана в 1919 г. на базе активов компании Маркони для продвижения продукции компаний "Дженерал Электрик" ("General Electric") и "Вестингхаус" ("Westinghouse"). В настоящее время относится к крупнейшим мировым монополиям в области средств массовой информации и коммуникации.

<sup>58</sup> "Новое торговое соглашение по своему характеру и содержанию подводит более широкую базу под советско-американские торговые отношения, поскольку США предоставляют СССР режим безусловного и неограниченного или большего благоприятствования в области экспорта советских товаров на

американский рынок. Льготы в области таможенных пошлин также применяются к советским товарам при ввозе их в Соединенные Штаты, обеспечивают нормальные условия сбыта на американском рынке: марганцевая руда, спички, леса, химические продукты" (Внешняя торговля. 1937. № 7. С. 7).

<sup>59</sup> ОЗЕТ - Всесоюзное общество по земельному устройству трудящихся евреев. Организовано в декабре 1924 г. для содействия Комитету по земельному устройству трудящихся евреев при Президиуме Совета Национальностей ЦИК СССР. Созданию ОЗЕТ предшествовало собрание национальной группы по организации общества. На нем была создана финансово-организационная комиссия, прорабатывавшая всю подготовительную работу, подготовку и распространение устава, изготовление плакатов.

ОЗЕТ проводило организационные мероприятия по переселению и хозяйственному устройству еврейских переселенцев, собирало средства в СССР и за границей, оказывало техническую, агрономическую, медицинскую, культурную помощь жителям поселений.

Согласно уставу органами управления ОЗЕТ являлись Всесоюзный съезд общества, Центральный совет и Центральное правление, последние избирались Всесоюзным съездом и заведовало всеми делами, имуществом, созывало съезды и исполняло их постановления. ОЗЕТ было ликвидировано в 1928 г. (Путеводитель. Фонды Государственного архива Российской Федерации по истории СССР. М., 1997. Т. 3. С. 611).

<sup>60</sup> В 1938 г. в США были командированы нарком оборонной промышленности М.М. Каганович и старший военпред Управления морской авиации И.Г. Загайнов. При их непосредственном участии были закуплены летающие лодки "Глен-Мартин" и РВУ-1 "Каталина" ("Каталина" была закуплена с лицензией на право постройки); также было заключено соглашение на техническую помощь со стороны США. Самолет "Каталина" выпускался в СССР под названием ГСТ (Гидросамолет транспортный) и поступал на вооружение авиачастей ВМФ (Почтаев А.Н. О советско-американских военных контактах перед Второй мировой войной // США: экономика, политика, идеология. 1994. № 6. С. 40).

<sup>61</sup> Одна из крупнейших аэрокосмических корпораций США. Основана в 1928 г. Джоном К. Нортропом и Кеном Джемом. Первоначально называлась "Авион Корпорэйшн" ("Avion C"). С 1929 г. компания "Авион Корпорэйшн" стала называться "Нортроп Эйркрафт Корпорэйшн". Она являлась подразделением корпорации "Юнайтед Эйркрафт энд Транспорт". Свою деятельность компания начала с выпуска пассажирских самолетов по заказу авиакомпаний "Транс Континетал энд Вестер Эйр Инк". Впоследствии компания "Нортроп" также выпускала летающие лодки, истребители и бомбардировщики. Экспериментировала с самолетами типа "летающее крыло" и "летающий фюзеляж".

<sup>62</sup> Возможно, речь идет о самолетах фирмы "Глен Л. Мартин". Фирма, основанная в 1917 г., продала в СССР один опытный самолет - трехместный средний бомбардировщик "Мартин В-10", который эксплуатировался в нашей стране до конца 30-х годов.

<sup>63</sup> "Райт Циклон" - поршневыми звездообразными двигателями, устанавливались на большинстве средних и тяжелых бомбардировщиках ВВС США, таких, как "Норт Американ В-25 Митчелл" и "Боинг В-17 Флайинг Фортресс".

<sup>64</sup> Компания "Льюис энд Воут" образована в 1916 г., начала свою деятельность с проектирования и производства легких учебно-тренировочных самолетов. С середины 20-х годов началось производство самолетов-разведчиков и легких бомбардировщиков для ВМС США, которые принимали участие в боевых действиях на Тихом океане до 1942 г., после чего были отозваны из-за своей уязвимости от японских истребителей. Компания также получила известность благодаря своим экспериментальным самолетам.

<sup>65</sup> “Пратт и Уитни” – крупнейшая двигательная корпорация США. Основана в начале 20-х годов путем слияния нескольких мелких фирм. Специализировалась на выпуске поршневых двигателей, которые устанавливались на истребители ВВС США, такие, как “Боинг Р-39”, “Чанс Воут F-Н Корсар”, “Рипаблик Р-47 Танدرболт”, и др.

<sup>66</sup> Корпорация “Белланка Эйркрафт” в 30-х годах называлась “Белланка” и специализировалась на выпуске небольших коммерческих самолетов. В документе, вероятно, речь идет о машине корпорации “Белланка” С-27, 14-местном коммерческом самолете для местных авиалиний, который, кроме того, мог использоваться еще как почтовый и легкий грузовой самолет.

<sup>67</sup> Вероятнее всего, речь идет о самолете “Валти V-11” или “Валти V-12”; летом 1935 г. состоялся первый полет опытного образца бомбардировщика “Валти V-11”. СССР заказал один самолет в качестве образца для лицензионного производства с обозначением БШ, была построена 31 машина. Летные характеристики аппарата, оснащенного двигателем М-62 мощностью 686 л.с. были недостаточно высокими. Машины советского производства получили новое обозначение ПС-43 и использовались в качестве патрульных самолетов.

<sup>68</sup> Летающая лодка “Консолидейтед” – в октябре 1933 г. компаниям “Консолидейтед” и “Дуглас” было предложено построить прототипы патрульного гидросамолета под обозначением “Консолидейтед ХРЗУ-1” и “Дуглас ХРЗД-1”. Фирма “Дуглас” построила только один опытный образец, в то время как гидросамолетам ХРЗУ-1 компании “Консолидейтед” было суждено стать самыми распространенными в истории авиации летающими лодками. Они широко применялись в годы второй мировой войны в качестве патрульного и противолодочного самолета. На этих самолетах впервые были установлены радары, что позволило им успешно бороться с немецкими субмаринами даже при плохих погодных условиях.

В середине 30-х годов к этим самолетам был проявлен интерес Советским Союзом, что повлекло за собой заказ на три самолета и переговоры об их лицензионном строительстве в России. Обозначенные GST, эти серийные самолеты оснащались звездообразными двигателями Микулина М-62, являвшимися усовершенствованным вариантом двигателя М-25 и имевшими мощность 671–746 л.с. Первые самолеты такого типа начали появляться в конце 1939 г., и впоследствии их число достигло нескольких сотен машин. Они были построены во время войны.

<sup>69</sup> “Бичкрафт” – компания основана в 1932 г. известным летчиком-каскадером Уолтером Бичем. Корпорацией “Бич Эйркрафт” за годы ее существования было построено около 45 тыс. спортивных самолетов и самолетов бизнес-класса. Кроме того компания экспериментировала и с военными машинами.

<sup>70</sup> Во время переговоров, начавшихся в июне 1937 г., советское правительство вновь выдвинуло предложение заключить торговое соглашение на базе обоюдного признания принципа наибольшего благоприятствования. Правительство США приняло это предложение. 4 августа 1937 г. нарком иностранных дел СССР и посол США в СССР обменялись нотами, скрепившими достигнутое соглашение между СССР и США. Оно вступило в силу 6 августа после одобрения СНК СССР и прокламации президентом США. По этому соглашению стороны согласились предоставить друг другу “безусловный и неограниченный режим наиболее благоприятствуемой нации”, и таким образом дискриминационная пошлина на советский уголь была отменена. Советское правительство со своей стороны взяло на себя обязательство принять меры к существенному увеличению закупок американских товаров. Годовая сумма импорта СССР из США была определена в 40 млн долл. (ДВП СССР. Т. XIX. С. 745).

В связи с продлением торгового соглашения 6 августа 1937 г. временный поверенный в делах США в СССР Керк сообщил 5 августа 1938 г., что руко-

водство Министерства финансов США допустит уголь всех размеров, сортов и классификаций, изготовленный из него кокс, а также угольные или коксовые брикеты, импортированные СССР, без обложения импортным налогом, предусмотренным в разделе 601(с) (5) Закона о налогах 1932 г. (ДВП СССР. Т. XXI. С. 423).

<sup>71</sup> Ежемесячный научно-технический журнал “Американская техника и промышленность” издавался Амторгом в Нью-Йорке ежемесячно с 1924 по 1948 г.

<sup>72</sup> Карденас (Карденас-и-дель-Рио) Ласаро (1895–1970) – президент Мексики в 1934–1940 гг. Дивизионный генерал (1928). Участник Мексиканской революции 1910–1917 гг. Почетный президент ВСМ (с 1969 г.)

<sup>73</sup> Видимо, имеется в виду процесс над военными 1937 г. 11 июня 1937 г. Специальным судебным присутствием Верховного суда были осуждены по обвинению в измене Родине, терроре, военном заговоре к расстрелу видные деятели Красной Армии (Маршал Советского Союза М.Н. Тухачевский, командарм 1 ранга И.Э. Якир, командарм 1 ранга И.П. Уборевич, командарм 2 ранга А.И. Кокор, комкор Б.П. Эйдеман). Дело о так называемом военно-фашистском заговоре в Красной Армии возникло вскоре после февральско-мартовского пленума ЦК ВКП(б) 1937 г., на котором обсуждались вопросы, связанные с разгромом троцкистов, зиновьевцев и правых. С докладами на пленуме выступили Сталин, Молотов, Каганович и Ежов. После проведения пленума репрессии приняли невиданный размах. Требования Сталина и Молотова о проверке военного ведомства и кадров были приняты руководством НКВД и Наркомата обороны как прямые директивы по чистке армии, по ликвидации “врагов народа” (Военные архивы России. М., 1993. Вып. 1. Л. 30–32).

<sup>74</sup> Помимо договоров на покупку автолиста Амторг начиная с 1936 г. пытался заключить ряд соглашений с фирмами “Мидуэлл Стал Компани”, “Бетлекем Стил Компани”, “Карнеги Стил Компани” и рядом других о размещении заказов на поставку в СССР листовой брони для постройки военно-морских судов. Проявляя готовность выполнить советские заказы, фирмы ссылались на необходимость согласия госдепартамента и Военно-морского министерства США. 24 ноября 1936 г. А.А. Трояновский направил госдепартаменту памятную записку по этому вопросу. 13 января 1937 г. исполняющий обязанности госсекретаря США Мур сообщил: “Не имеется каких-либо соглашений или положений, которые препятствовали бы американским фирмам в изготовлении для поставки в Советский Союз листовой брони, в соответствии со спецификацией, предоставленной Амторгом”. Однако свое согласие госдепартамент оставил целым рядом оговорок, в частности о необходимости соблюдения фирмами закона о нейтралитете и закона о шпионаже от 15 июня 1917 г.

<sup>75</sup> Американское правительство предоставило кредит правительству Керенского в сумме 325 млн долл. Из них было израсходовано для России только 187 млн долл. Задолженность российского правительства банкам составляла 86 млн долл. Американские инвестиции в России исчислялись в 60,5 млн долл. Следовательно все вместе взятые суммы составляли 345 млн, а с процентами за 15 лет – до 500 млн долл. (Севостьянов Г.Н. Миссия М.М. Литвинова в Вашингтоне в 1933 г. Новые материалы // Новая и новейшая история. 1994. № 3. С. 149).

<sup>76</sup> Обмен нотами наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова и поверенного в делах США А. Керка о торговых взаимоотношениях между СССР и США продлил до 5 августа 1939 г. соглашение от 4 августа 1937 г., срок действия которого в августе 1938 г. истек. Соглашение на основе обмена нотами 5 августа 1938 г. было утверждено СНК СССР и президентом США и вступило в силу (Известия. 1938. 8 авг.).

77 В предвоенный период СССР налаживал связи с США в области военного кораблестроения. Начиная с ноября 1936 г. и вплоть до октября 1939 г. СССР пытался убедить США построить для него боевые корабли или же продать проектную документацию для их постройки. 26 ноября 1936 г. советский посол в Вашингтоне К.А. Уманский был принят в госдепартаменте, где поставил вопрос о возможности закупки для СССР морских орудий крупного калибра. В конце 1936 г. США с неофициальной миссией посетил председатель Экономсовета при СНК СССР А.И. Микоян, завязавший переговоры о предоставлении чертежей и спецификаций на строительство боевых кораблей, в том числе линкора, строить который предполагалось в Советском Союзе.

В марте 1937 г. сделка была одобрена, а в августе 1937 г. начальник военно-морских операций адмирал В. Леги представил государственному департаменту план строительства линейного корабля для СССР. Предложение было поддержано президентом Рузвельтом. Руководитель бюро по контролю над вооружением и боеприпасами Дж. Грин пытался осуществить пожелания Рузвельта. 1 октября 1937 г. было дано разрешение построить для СССР три трехорудийные 406-мм корабельные башни. Через 20 дней советский посол попросил американские правительственные органы дать указание кораблестроительным фирмам подготовить проекты на строительство линкора. Чтобы обсудить детали этих планов, в США было отправлено несколько советских комиссий со специалистами. Спустя некоторое время нью-йоркская фирма "Джиббс энд Кокс" подготовила три проекта строительства комбинированного линкора-авианосца. Но при этом американская сторона выдвинула условие, что документация на линкор для СССР может быть получена только после его постройки в США. Это вызвало недовольство у советского руководства, которое было готово незамедлительно заплатить за техническую документацию на линкор 100 млн долл. Спустя некоторое время морской министр проинформировал американского президента о том, что строить в США корабли, предложенные фирмой "Джиббс энд Кокс", нельзя, так как их большие параметры выходят за рамки договора по ограничению военно-морских вооружений. Вслед за этим "Джиббс энд Кокс" разработала проект нового линкора водоизмещением 45 тыс. т с десятью 406-мм орудиями и скоростью хода в 31 узел (Почтарев А.Н. О советско-американских военных контактах перед второй мировой войной // США: Экономика, политика, идеология. 1994. № 6. С. 39–40).

78 Бахметьев Б.А. – товарищ министра торговли и промышленности; глава экономической миссии, затем посол Временного правительства в США. 30 июня 1922 г. сложил полномочия посла и покинул Соединенные Штаты Америки.

79 В 1939–1949 гг. Иностраный отдел НКВТ через Амторг осуществлял закупки авиационных моторов, винтов, гидравлических регуляторов скорости, аккумуляторных батарей фирмы "Гулд", радиооборудования, запчастей, различного авиатехмущества, был заключен договор о техпомощи с фирмой "Райт". На продажу самолетов 2 декабря 1939 г. США ввели "моральное эмбарго" в связи с советско-финляндской войной, сохранявшее силу в отношении СССР более года (Почтарев А.Н. Указ. соч. С. 38–39).

80 Громыко Андрей Андреевич (1909–1989) – государственный деятель, дипломат, в 1939 г. – заведующий отделом американских стран НКВД СССР.

81 Имеется в виду постановление Экономсовета при СНК СССР № 406 от 8 мая 1939 г. "Об изменении профиля Чебоксарского завода". В постановлении говорилось: «1. В отмену п. 8 постановления Экономсовета СССР от 16 марта 1938 г. о титульных списках капитального строительства Наркоммаша на 1938 г. (протокол № 18 п. 3) обязать Наркомат химической промышленности приступить в 1940 г. к проектированию завода резиновых технических изделий

с регенераторным цехом в г. Чебоксарах, общей стоимостью не более 10 млн руб., со сроком пуска этого завода во II полугодии 1941 г.

2. Предложить Наркомату химической промышленности передать аппарат "Киллиани" Баковской фабрике Наркоместпрома РСФСР» (РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 1999. Л. 6).

82 Интересно отметить тот факт, что, как следует из протокола совещания Наркомвнешторга СССР по вопросу использования договора на инотехпомощь с американской фирмой "Киллиани" от 1 ноября 1938 г., оборудование для бесшовных изделий у фирмы было закуплено еще в декабре 1936 г. В Союз оборудование прибыло полностью в конце 1937 г. Оборудование перебрасывалось с одного участка на другой, однако строительство завода по состоянию на ноябрь 1938 г. так начато и не было (РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13 Д. 1999. Л. 15).

83 Байбаков Николай Константинович – советский государственный деятель, доктор технических наук (1966 г.), член КПСС с 1939 г. Родился в семье рабочего нефтепромыслов. В 1932 г. окончил Азербайджанский нефтяной институт и работал на нефтепромыслах в Баку. С 1937 г. находился на руководящей работе в нефтяной промышленности в Баку и Куйбышеве. С 1940 г. был заместителем наркома, а с ноября 1944 г. наркомом нефтяной промышленности СССР. В 1946–1948 гг. министр нефтяной промышленности южных и западных районов СССР. В дальнейшем занимал руководящие посты в Госплане РСФСР и Госплане СССР. (БСЭ. М., 1969. Т. 2. С. 529).

84 Заявление президента США по этому вопросу было сделано 2 декабря 1939 г., а наложение эмбарго было опубликовано "Стейт Департаментом США" 15 декабря 1939 г. за № 692.

85 В связи с моральным эмбарго на вывоз молибдена заслуживает внимания следующее заявление, сделанное 30 декабря 1939 г. президентом "Служба Молибденум Компани", главного мирового производителя молибдена: "Молибден употребляется в производстве легированной стали, но он прибавляется лишь в размере от 0,2 до 0,4%. Можно делать оценку, что не более 1% всего мирового производства молибдена в 1938 г. пошло на производство авиационного оборудования, военного и коммерческого. Молибден потребляется главным образом для промышленного производства мирного времени. Как и многие другие товары, молибден может рассматриваться как военный материал лишь в том смысле, что все отрасли промышленности страны приспособляются к военным нуждам".

86 В частности, по сообщению газеты "Нью-Йорк Таймс" от 11 августа 1940 г., хотя СССР и импортировал из США товары на сумму почти 67 млн долл., из которых наибольший процент падал на станки и оборудование тяжелой промышленности, некоторые государственные чиновники США одобрили наложенное моральное эмбарго, считая, что такой экспорт США в СССР негативно сказывается на внутренней экономике страны. Так, например, бывший специалист по внешней торговле Министерства торговли США Ж. Антони Маркус заявил: "В то время, как американские арсеналы работали на устаревших станках, в особенности токарно-револьверных, наши производственники отправляли самое современное и самое усовершенствованное оборудование в Японию и Советский Союз...". М-р Маркус поддержал наложенное эмбарго на некоторое оборудование, как станки, употребляемые для изготовления крупнокалиберных пушек для военно-морского флота. СССР выразил протест против приостановления отправок американских товаров. Однако экспортные отправки станков продолжали сокращаться на том основании, что они будут нужны для национальной обороны США (РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 2870. Л. 14–15).

## СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

а/ф, англофунты – английские фунты  
Амбюджан – Американский комитет по переселению иностранных евреев  
Амторг – American Trading Corporation  
бар. – баррель  
БП – боевой пункт  
бум. – бумажные  
В/О – всесоюзное объединение  
ВАО – Интурист Всесоюзное акционерное общество по иностранному туризму  
ВВС – военно-воздушные силы  
ВКП(б) – Всесоюзная коммунистическая партия (большевиков)  
ВОКС – Всесоюзное общество культурной связи с заграницей  
врид – временно исполняющий дела  
врио – временно исполняющий обязанности  
ГАЗ – Горьковский автомобильный завод  
ГВП – главный военный пункт  
генкомиссар – генеральный комиссар  
Гипрохолод – Всесоюзный государственный институт по проектированию холодильников, фабрик мороженого, заводов сухого и водного льда и жидкой углекислоты  
Главконсерв – Главное управление консервной, овощесушильной и пищеконцентратной промышленности  
Главконцеском при СНК – Главный концессионный комитет при Совете Народных Комиссаров СССР  
Главнарпит – Главное управление по общественному питанию  
Главнефть – Главное управление нефтяной промышленности Народного комиссариата тяжелой промышленности СССР  
Главпарфюмерия – Главное управление парфюмерной промышленности  
Главрезина – Главное управление резиновой промышленности  
Главсевморпуть – Главное управление Северного морского пути  
Главстекло – Главное управление стекольной промышленности  
Главхимпром НКМП РСФСР – Главное управление химической промышленностью Народного комиссариата местной промышленности РСФСР  
Главэкспром – Главное управление экспортной промышленности  
ГО – головной отряд  
Госбанк – Государственный банк СССР (1923–1991)  
Госстрах – Главное управление государственного страхования Народного комиссариата финансов СССР  
ГУАС – Главное управление военно-воздушных сил Красной Армии  
ДКФ – Дом культуры флота  
долл. – доллар  
Заготзерно – Всесоюзное общество по заготовке зерновых, бобовых, крупяных, масличных и фуражных культур  
Запорожсталь – Запорожский сталелитейный завод  
ЗИС – завод имени Сталина

ИНО – иностранный отдел  
Инторгкино – Всесоюзная автономная экспортно-импортная контора при объединении Союзкино  
к/ф – краснофлотец  
кбм – кубический метр  
кв. ф. – квадратные футы  
КВЖД – Китайская Восточная железная дорога  
кВт – киловатт  
КО – Комитет обороны  
Комзет – Комитет по земельному устройству трудящихся евреев при Президиуме Совета Национальностей ЦИК СССР  
Коверкустэкспорт – Всесоюзное объединение по экспорту кустарно-художественных изделий и экспорту и реэкспорту ковров и ковровых изделий  
кр. – крейсер  
л/с – личный состав  
Лектехсырье – Всесоюзное объединение по экспорту лекарственно-технического сырья, медикаментов, табачков и табачных изделий  
Ленаукцион – Ленинградский аукцион  
ликвидком – ликвидационная комиссия  
м/м – метр в минуту  
м/т – метрическая тонна  
МАП – Министерство авиационной промышленности  
маргрудра – марганцевая руда  
Машиноимпорт – Всесоюзное объединение по импорту оборудования, предметов электротехники и транспортных механизмов Народного комиссариата внешней торговли СССР  
МБ – маневренная база, местная батарея  
Межкнига – Внешнеторговое объединение “Международная книга–Антиквариат” по экспорту и импорту печатных произведений и канцелярских принадлежностей  
МИД – Министерство иностранных дел СССР  
Минералсиликатэкспорт – Всесоюзное объединение по экспорту минералов, силикатов, стройматериалов и спичек  
Мининдел *см.* МИД  
Морштаб – Морской штаб  
Мосамторг – Московское представительство American Trading Corporation  
Наркомавиапром – Народный комиссариат авиационной промышленности СССР  
наркомат – народный комиссариат  
Наркомвнешторг – Народный комиссариат внешней торговли СССР  
Наркомвнутел – Народный комиссариат внутренних дел СССР  
Наркомзем – Народный комиссариат земледелия СССР  
Наркоминдел – народный комиссар по иностранным делам, Народный комиссариат иностранных дел СССР  
Наркомлегпром – Народный комиссариат легкой промышленности СССР  
Наркомлес – Народный комиссариат лесной промышленности СССР  
Наркомместпром – Народный комиссариат местной промышленности  
Наркомморфлот – Народный комиссариат морского флота СССР  
Наркомнефть – Народный комиссариат нефтяной промышленности СССР  
Наркомоборонпром – Народный комиссариат оборонной промышленности СССР  
Наркомпищепром – Народный комиссариат пищевой промышленности СССР  
Наркомрыбпром – Народный комиссариат рыбной промышленности СССР

Наркомснаб – Народный комиссариат снабжения СССР  
Наркомсредмаш – Народный комиссариат среднего машиностроения СССР  
Наркомтяжпром – Народный комиссариат тяжелой промышленности СССР

Наркомфин – Народный комиссариат финансов СССР

Наркомфлот *см.* Наркоморфлот

нацмен – национальные меньшинства

НК *см.* наркомат

НКАП *см.* Наркомавиапром

НКВ – Народный комиссариат вооружений СССР

НКВД *см.* Наркомвнудел

НКВМФ, НКВМФлот *см.* Наркомморфлот

НКВТ *см.* Наркомвнешторг

НКИД *см.* Наркоминдел

НКлегпром, НКЛП *см.* Наркомлегпром

НКМаш – Народный комиссариат машиностроения СССР

НКМП *см.* Наркомместпром

НКМФ *см.* Наркомморфлот

НКО – Народный комиссариат обороны СССР

НКОП *см.* Наркомоборонпром

НКПищепром, НКПП – Народный комиссариат пищевой промышленности СССР

НКПС – Народный комиссариат путей сообщения СССР

НКСП – Народный комиссариат судостроительной промышленности СССР

НКТ – Народный комиссариат труда СССР

НКТП *см.* Наркомтяжпром

НКФ *см.* Наркомфин

НКХП – Народный комиссариат химической промышленности СССР

ОВР – охрана водного района

Озет – Всесоюзное общество по земельному устройству трудящихся евреев

ОКДВА – Особая Краснознаменная дальневосточная армия

п. – пункт

пищтехбюро – пищевое техническое бюро

ПЛ – подводная лодка

плавмастерские – плавучие мастерские

Плодэкспорт – Всесоюзное объединение по экспорту плодов и овощей

полпред – полномочный представитель

полпредство – полномочное представительство

Разноэкспорт – Всесоюзное объединение по экспорту и импорту животного сырья и отходов НКВТ СССР

РКИ – Рабоче-Крестьянская инспекция

РККА – Рабоче-Крестьянская Красная Армия

РККФ – Рабоче-Крестьянский Красный Флот

РКП(б) – Российская коммунистическая партия (большевиков)

Рыбоплодэкспорт – Всесоюзное объединение по экспорту рыбы, консервов и плодов

САСШ – Северо-Американские Соединенные Штаты

СНК, Совнарком – Совет Народных Комиссаров СССР

Союзинторгкино – Союзная автономная контора по фотокиноэкспорту и импорту

Союзметимпорт – Всесоюзное объединение по импорту черных и цветных металлов, специальных сталей, труб и ферросплавов

Союзмясо – Всесоюзное объединение мясной промышленности

Собрание законов и распоряжений Рабоче-Крестьянского правительства СССР (СЗ СССР). М., 1937. № 35.

#### Газеты

За индустриализацию. 1935. 6 июля. № 154; 11 июля. № 158.

Известия Всероссийского Центрального Исполнительного Комитета Советов рабочих, крестьянских и красноармейских депутатов (Известия ВЦИК) М., 1934. 4 янв. № 4.

Правда. 1935. 20 июня. № 168.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

## АРХИВНЫЕ ФОНДЫ

### *Российский государственный архив экономики (РГАЭ)*

- Ф. 413** – Министерство внешней торговли СССР (Минвнешторг СССР). 1930–1946 гг. – Народный комиссариат внешней торговли СССР.  
**Ф. 3527** – Министерство связи СССР (Минсвязь СССР). 1932–1946 гг. – Народный комиссариат связи СССР (Наркомсвязь СССР).  
**Ф. 7515** – Народный комиссариат оборонной промышленности СССР.  
**Ф. 7516** – Народный комиссариат боеприпасов СССР (НКБ СССР).  
**Ф. 7733** – Министерство финансов СССР (Минфин СССР). 1923–1946 гг. – Народный комиссариат финансов СССР (Наркомфин СССР).  
**Ф. 8157** – Министерство оборонной промышленности СССР (Миноборонпром СССР). 1939–1946 гг. – Народный комиссариат вооружений СССР.  
**Ф. 8543** – Министерство пищевой промышленности СССР (Минпищепром СССР). 1934–1946 гг. – Народный комиссариат пищевой промышленности СССР (Наркомпищепром СССР).

### *Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ)*

- Ф. 5283** – Всесоюзное общество культурных связей с заграницей (ВОКС).  
**Ф. 9498** – Всесоюзное общество по земельному устройству трудящихся евреев (Озет).

### *Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ)*

- Ф. 82** – Молотов В.М. 1909–1957 гг.

### *Российский государственный архив военно-морского флота (РГА ВМФ)*

- Ф. Р-1090** – Штаб Тихоокеанского Флота (Штаб ТОФ). 1932–1935 гг. – Штаб Морских сил Дальнего Востока. 1935–1940 гг. – Штаб Тихоокеанского Флота.

## ОПУБЛИКОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

- Внешняя торговля. 1935. № 3.  
Документы внешней политики СССР. М., 1970. Т. XVI; М., 1973. Т. XVII; М., 1992. Т. XVIII; М., 1992. Т. XXII.  
Сборник действующих торговых договоров и иных хозяйственных соглашений СССР, заключенных с иностранными государствами. Действующие торговые договоры и иные хозяйственные соглашения, заключенные по 15 июля 1935 г. М., 1935. Вып. 1.

- Союзпромэкспорт – Всесоюзное государственное объединение по экспорту промышленных товаров  
Союзпушнина – Всесоюзное экспортно-импортное пушное меховое объединение  
Союзуглеэкспорт – Всесоюзное объединение по экспорту каменноугольного топлива  
СССР – Союз Советских Социалистических Республик  
ст. – статья  
Станкоимпорт – Всесоюзное объединение по импорту станков и инструментов для обработки металлов НКВТ СССР  
старпом – старший помощник  
стеносекретарша – стенографистка-секретарь  
СТО – Совет труда и обороны  
США – Соединенные Штаты Америки  
Технопромимпорт – Всесоюзное государственное объединение по импорту оборудования для пищевой, лесной, бумажной, полиграфической и строительной промышленности  
ТОФ – Тихоокеанский флот  
ТПИ см. Технопромимпорт  
УВМС – Управление военно-морских сил  
УК – учебный корабль  
УОКС – Украинское общество культурной связи с заграницей  
ц. – цент  
ЦАГИ – Центральный аэрогидродинамический институт имени Н.Е. Жуковского  
ЦКБ – центральное конструкторское бюро  
ширпотреб – товары широкого потребления  
э/м – эсминец  
Экономсовет – Экономический Совет  
Экспортлен – Внешнеторговое объединение по экспорту всякого рода льняного и пенькового волокна и прочих продуктов льнопроизводства и коноплеводства  
Экспортлес – Всесоюзное объединение по экспорту лесных материалов  
Экспортхлеб – Всесоюзное объединение по экспорту хлебофуражных и продовольственных товаров  
юрбюро – юридическое бюро

## УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН

- Абрамов, сотрудник экспортного управления НКВТ СССР 90  
 Алафузов, зам. начальника Главного морского штаба РККФ 331  
 Александров, сотрудник объединения Союзмясо, руководитель комиссии Союзмясо в США 81  
 Алексеев, начальник ГУАС Красной Армии, комдив 400  
 Алексеев, сотрудник НКВТ СССР, переводчик 417, 429  
 Альперович, начальник Главстанкоинструмент 99  
 Ангарский Н.С. см. коммент. № 51, 136–138, 272, 446  
 Андреев С.А., бывший директор Особенной канцелярии по кредитной части Приморского правительства, профессор 25, 26  
 Апплби, владелец фирмы “Эй энд Пи Импортинг Компани” 161  
 Ариович Э., владелец фирмы “Макс Ариович” 369, 370, 390, 398, 408, 409  
 Аронов, кассир административного комитета по переселению евреев в Биробиджан 218, 225  
 Аузан А., инженер, член делегации советских авиаинженеров в США 112  
 Базилович, секретарь комиссии СНК СССР 272  
 Байбаков Н.К. (см. коммент. № 83) 420, 453  
 Балакирев, начальник главного управления НК ОП СССР 289  
 Барабанов, член комиссии НКПС СССР по производству сухого льда 79  
 Барабинский 409  
 Баран, временный председатель правительства в Биробиджане  
 Баранов П., инженер, сотрудник Амторга 349  
 Барановский П.В., глава компании Барановского, после 1917 г. в эмиграции 68, 71, 72, 441–442  
 Баркли Э.У., сенатор, представитель демократической партии США 410  
 Басалов, начальник иностранного отдела НКВТ СССР, член комиссии 3-го главного управления НК ОП СССР 343, 345, 349  
 Баскаков, инженер 304, 305  
 Бахметьев Б.А., см. коммент. № 78, 333–335, 337, 339, 452  
 Баяр А.Х., директор отдела Технопромимпорта Амторга 149  
 Бейлин, бизнесмен 390  
 Бельницкий, член специальной комиссии по изучению молочной промышленности в США 80  
 Бердсай, глава “General Food Corporation” 78  
 Березовский 409  
 Берман, член комиссии СНК СССР по реализации договоров на техническую помощь с американскими фирмами 271  
 Бессер (братья), американские инженеры-авиаинженеры 113  
 Беттль, юрист 204, 214, 219, 222  
 Бич Уолтер, летчик, основатель корпорации “Бич Эйркрафт” 450  
 Блюхер В.К., Маршал Советского Союза 193  
 Бобров С.И., инженер комиссии Главэкспрома в Кемдене 304  
 Богачев, сотрудник объединения Союзпушнина 411  
 Богдан В.К., начальник экспортного управления Амторга 149, 173, 311, 324  
 Богданов П.А. (см. коммент. № 13) 29, 34, 40, 58, 59, 73, 74, 105, 438  
 Богденко В.А., капитан 2-го ранга, начальник штаба Тихоокеанского флота 340  
 Боденхаймер, представитель фирмы “Тонерде” 380–383  
 Боев И.В., председатель Амторга, зам. наркома внешней торговли 59, 99, 100, 122, 123, 136, 158, 173, 446  
 Бок 316  
 Боу Франк, таможенный чиновник 266  
 Бояр, начальник Технопромимпорта 304, 402  
 Браило, представитель Наркомтяжпрома в США 110, 111  
 Брукхарт, сенатор, специальный советник по вопросам торговли с Восточной Европой 53, 55, 56  
 Бублик, батальонный комиссар 194  
 Будиш, председатель административного комитета по переселению евреев в Биробиджан 203–205, 216–219, 221, 223–225  
 Будиш Я.М. 428  
 Булле, управляющий Союзинторкино 127  
 Буллит У., посол США в СССР 27, 29–32, 69, 117, 118, 438, 445  
 Буруштин, сотрудник фирмы “Макс Ариович” 397–399  
 Бутусов, уполномоченный НК ОП СССР 291, 304, 305, 400  
 Бьюик 99  
 Вайнберг, бизнесмен 389  
 Вайс, президент завода “Вестингауз” 326, 363–368  
 Ван Воорхис Е.М., сотрудник фирмы “Дженерал Моторс Корпорэйшн” 16  
 Ванденберг А., сенатор, представитель демократической партии 410  
 Ванкери, сотрудник фирмы “RCA” 302  
 Варбург Феликс, корреспондент американской газеты 221  
 Василевский, член специальной комиссии по изучению молочной промышленности в США 80  
 Вертов Д., режиссер 446  
 Вивер, президент фирмы “Ферро Энамел Корпорэйшн” 76  
 Викторов, флагман Тихоокеанского флота 1-го ранга 193  
 Вильямс С.С., вице-президент фирмы “Томас Эдисон” 299  
 Вильямс, представитель Американской торговой палаты в Москве 368  
 Винер, бизнесмен 389  
 Виниг, фабрикант пушно-меховых товаров 368, 369  
 Винников, старший инспектор Амторга 306, 308  
 Волков, член военного совета Тихоокеанского флота 196  
 Волюнский, сотрудник объединения Союзмясо, руководитель комиссии Союзмясо в США 81  
 Вордвелл, сотрудник фирмы “Гаранти Трест К” 68  
 Врангель П.Н. (1878–1928), барон, один из руководителей белого движения в гражданскую войну, генерал-лейтенант (1918 г.) 335  
 Вуд Мэтью, американский адвокат 28  
 Вшивков С., заведующий протокольной частью НКВТ СССР 361, 368, 370, 375, 380, 411  
 Галифакс, британский посол в США 429  
 Гендерсон Лоу В., исполняющий обязанности поверенного в делах США 12, 139, 149, 150, 447  
 Генкин И.И., сотрудник торгово-политической секции НИИ монополии внешней торговли 57  
 Гершкович Ирвинг, бизнесмен 389  
 Гершкович Макс, бизнесмен 389, 390  
 Гитлер Адольф, рейхсканцлер Германии 352  
 Глезер, сотрудник фирмы “Найльс” 363  
 Гойхбарг А., сотрудник НКВТ СССР 62, 64  
 Голдберг, бизнесмен 318  
 Голдобин 185  
 Гордеев, член комиссии 3-го главного управления НК ОП СССР 330, 349  
 Горемыкин, начальник 3-го главного управления НК ОП СССР, зам. наркома вооружения СССР 406, 407



Горн, член исполнительного комитета по переселению евреев в Биробиджан 224, 225  
Горнбек, заведующий дальневосточным отделом госдепартамента США 30  
Горький М., русский писатель 155  
Грей, представитель интернациональной Т.Т. корпорации 105  
Грин Дж., руководитель бюро по контролю над вооружением и боеприпасами 361, 452  
Грин У. (см. коммент. № 24) 52, 439  
Гринблум Льюис, сотрудник фирмы "Франк Киллиани" 149  
Гринько Г.Ф., нарком финансов СССР 25, 29  
Громов М.М., летчик, Герой Советского Союза 192  
Громыко А.А. (см. коммент. № 80) 378, 452  
Груно, специалист по эмали, бывший заведующий заводом по производству эмалированного оборудования "Пфаудлер К" 76  
Грэммон Стюарт Е., поверенный в делах США 358, 362, 371–373  
Губер Пауль, заместитель президента "Гаранти Трест К" 69  
Гувер Герберт Кларк, 31-й президент США (1929–1933) от Республиканской партии 440  
Гузмер, главный инженер "Солид Карбоник Корпорэйшн", доктор 79  
Гурфинкель, сотрудник НКлепрома СССР 145, 331  
Гусев А.П., сотрудник НКВТ СССР 281  
Гусев М., зам. председателя Амторга 385  
Дайес, руководитель комиссии США 410  
Данцигер, сотрудник В/О Машиноимпорт 310  
Дейвит Семюэль, один из организаторов комитета по переселению евреев в Биробиджан 222  
Декстар, бизнесмен 389  
Делафилд Джон, генерал, член Ассоциации резервных офицеров 52

Демьянюк, сотрудник завода АМО 99  
Деникин А.И., генерал-лейтенант (1916), один из руководителей белого движения 335  
Джей Кэн, один из основателей "Нортроп Эйркрафт Корпорэйшн" 449  
Джеймс Эдвин, журналист "Нью-Йорк Таймс" 56, 57  
Джерман 104  
Джойс, сотрудник фирмы "Гиббс и Кокс", капитан 331, 332  
Джонстон Э. представитель Торговой палаты США 6  
Дикман, бизнесмен 396  
Диманштейн, член комитета по переселению евреев в Биробиджан 206  
Дрожжин, член комиссии НКПС СССР по производству сухого льда 79  
Дубасов, врио В/О Союзметимпорт 202  
Дуглас 29  
Дэвис Дж., посол США в СССР 13, 176, 196, 199, 201  
Дюранти У., американский журналист, корреспондент "Нью-Йорк Таймс" 31–33  
Евсеев, зам. наркома нефтяной промышленности 406  
Ежов 152  
Ежов Н.И., нарком внутренних дел СССР 451  
Елдинов Н.М., инженер 402  
Еленевский В., сотрудник В/О "Международная книга – Антиквариат" 158, 163  
Журавлев М.А., инженер 304, 309  
Жуховицкий Л.Г., заведующий юридическим отделом Амторга, начальник экспортного управления НКВТ СССР 57, 58, 226, 229, 414–416  
Загайнов И.Г., старший военпред Управления морской авиации 449  
Зайднер, представитель Всесоюзного акционерного общества Интурист в США 40

Зарочинцев, инженер-изобретатель 79  
Зубович, начальник 5-го отдела НКОП СССР, член комиссии СНК СССР по реализации договоров на техническую помощь с американскими фирмами 271, 288  
Иванов 272  
Ильин Н.И., капитан 3-го ранга, зам. начальника Минно-торпедного института 340  
Инглис, президент "Глэн Коал К", майор 53  
Исаков, зам. наркома Военно-Морского Флота СССР 331  
Каган Овс., начальник валютного сектора НКФ СССР 71, 72  
Каганович М.М., нарком оборонной промышленности СССР 12, 240, 256, 264, 265, 271, 287, 289, 299, 331, 332, 350, 374, 400, 446, 449, 451  
Казаков, член комиссии 3-го главного управления НКОП СССР 349  
Калинин М.И., с 1922 г. председатель ЦИК СССР 31  
Каминский 368  
Каммингс, генеральный прокурор США 438  
Канделаки Д., зам. наркома внешней торговли 179, 181  
Каневский С., репортер газеты "За индустриализацию" 110  
Канторович, начальник иностранного сектора НКАП СССР 391  
Каплин А.К., председатель В/О Союзпушнина 397, 399, 411  
Каптельцев, сотрудник Минералселикатэкспорта 92  
Каран, инженер 308  
Карденас (см. коммент. № 72) 274, 451  
Карман, профессор, руководитель Технологического института в Пассаде 115  
Карп, сотрудник НКОП СССР 332  
Картис Ж.Ф., адвокат 267, 271  
Кашицын, зам. начальника ИНО НКТП 202

Келли Р., заведующий Восточноевропейским отделом государственного департамента США 70  
Кепин 105  
Керенский А.Ф., министр-председатель Временного правительства России 293, 451  
Керк А., поверенный в делах США 293, 294, 350, 351, 450, 451  
Керпелев Г.М., инженер комиссии Главэкспрома в Кемдене 303  
Керр Вольтер, корреспондент газеты "Геральд Трибюн" 424  
Кестенбаум, глава англо-американской фирмы "Кестенбаум" 370, 396, 408  
Кивокурцев, заведующий строительным отделом Политехнического музея 34  
Киллиани Франк, глава фирмы "Франк Киллиани" 145–149  
Киллиани Фред, изобретатель оборудования для производства резиновых изделий 146  
Киреев Г., командующий Тихоокеанским флотом 196  
Кирилук, специалист-конструктор 331  
Кларк, инженер 104  
Клемент, сотрудник фирмы "RCA", начальник инженерного департамента 302, 303  
Князев, начальник Главного управления военно-воздушных сил РККА 400  
Коган А.П., зам. председателя внешнеторгового объединения Разноэкспорт 176, 177  
Коган В.В., президент административного комитета по переселению евреев в Биробиджан 202, 203, 218, 220, 222  
Колодный, сотрудник объединения "Международная книга" 136, 137  
Колчак А.В., адмирал флота, один из лидеров белого движения 25, 26, 335–337  
Коль Фр., вице-президент "Американской ассоциации по промышленному экспорту" 55  
Конлог, сотрудник фирмы "RCA" 303

- Копперс, крупнейший предприниматель в коксовой промышленности США 106
- Корк А.И., командарм 2-го ранга 451
- Королев, начальник 18-го главного управления НКОП СССР 297
- Красавин, инспектор Амторга 305
- Кревен, бизнесмен 364
- Крестинский Н.Н., зам. наркома иностранных дел СССР 12, 73, 123, 124, 139, 140, 447
- Криге, сотрудник фирмы "RCA" 304
- Кротов, и.о. директора рыбо-плодовой конторы 144
- Кругликов 151, 152
- Крэйн, профессор Чикагского университета 74
- Крюзе, представитель фирмы "Юнайтед" в Москве 359
- Крючков А., сотрудник пушного отдела Амторга 350, 390, 396, 398
- Крючков, сотрудник внешнеторгового объединения Экспортлен 90
- Кузнецов, сотрудник Госплана, член комиссии СНК СССР по реализации договоров на техническую помощь с американскими фирмами 271
- Кузнецова А.Б., представитель фирмы "Амкино Корпорэйшн" в Москве 124, 127
- Кузьмин А.П., инженер комиссии Главэкспрома в Кемдене 304
- Кузьминский, сотрудник НКВТ СССР, переводчик 373
- Купер, президент Русско-Американской Торговой палаты, полковник 40
- Курц В., председатель правления ВАО Интурист 40, 41
- Кутц, представитель фирмы "Сесиль Кутц" 383
- Кушаров В.И., зам. наркома внешней торговли 404, 406, 420
- Куял Артур, гражданин США 351, 377
- Лазар (братья) 62
- Лаш, представитель фирмы "Лаш Коттон Продактс К°" 374, 375, 379, 383
- Лашкевич Г., сотрудник НКФ СССР 339
- Левенберг М., ответственный секретарь УОКСа 353, 354
- Левин А., председатель В/О "Экспортхлеб" 144
- Левин, председатель исполнительного комитета по переселению евреев в Биробиджан 203, 216, 218, 220, 222-226
- Леги В., адмирал 452
- Лейконд, представитель фирмы "Аффилэйтед Мьюзик" в Москве 157, 158, 161
- Лемперт Л., сотрудник Амторга 51
- Ленггиль Ю.О., зам. начальника экспортного управления НКВТ СССР 136-138, 144
- Ленин В.И., председатель СНК РСФСР 32
- Лиман, бизнесмен 389
- Линденбротен, сотрудник НКВТ СССР, старший консультант 138
- Линшейд К., президент "Экспорт Мэнеджерс Клуб" 55
- Литвинов М.М., нарком иностранных дел СССР 12, 13, 15, 29, 31, 40, 58, 60, 69, 71, 72, 117, 118, 124, 149, 150, 196, 198, 199, 201, 293, 294, 358, 376, 410, 436, 438, 440, 442, 445, 451
- Лобачев, сотрудник НКВТ СССР 395, 435
- Лодж, сенатор, представитель республиканской партии США, 409, 410
- Лозовский С.А., зам. наркома иностранных дел СССР 7
- Лопухин М., врид директора отдела Общего импорта Амторга 321
- Лошак, бизнесмен 408
- Лукашев К.И., председатель правления Амторга, бывший президент Ленинградского университета 384, 428
- Луц Л., сотрудник НКФ СССР 339
- Лутц К., сотрудник НКВТ СССР 281
- Любимов Н., сотрудник НКФ СССР 339
- Люттов, сотрудник НКВТ СССР 281
- Макдональд, сотрудник фирмы "Бердсай" 78
- Маккитрик, командир крейсера, капитан 195
- Макклур, командир флотилии эсминцев США 191, 195
- Маккол, президент фирмы "Американ Адвертайзмент Компани" 159
- Макконнель, адмирал 192, 195
- Малисов, доктор 83
- Мальшев, инженер 386
- Манукьян А., сотрудник Амторга 51, 296, 350
- Марголин, член комитета по переселению евреев в Биробиджан 224
- Маргулис, бизнесмен 389
- Маркус Ж. Антони, бывший специалист по внешней торговле Министерства торговли США 453
- Маркус, член комитета по переселению евреев в Биробиджан 222
- Марьянич, врид председатель В/О Углеэкспорт 287
- Масон, член комитета по переселению евреев в Биробиджан из Ерс-Сити 224
- Матвеев, председатель В/О Машиноимпорт 180, 359
- Махутин, бизнесмен, глава фирмы "Махутен" 369
- Маши, член комиссии СНК СССР по реализации договоров на техническую помощь с американскими фирмами, представитель секретариата КО 271
- Маштаков, начальник инженерного отдела НКВТ СССР 349, 401
- Меерович, старший консультант сектора сельскохозяйственного экспорта НКВТ СССР 94
- Межлаук В.И., первый заместитель председателя Госплана СССР 29
- Мей Кеннет, преподаватель Калифорнийского университета 352, 353
- Мей Руфь, учительница средней школы в Окленде 352, 353
- Мельников В.Н., капитан 3-го ранга (артиллерист) 340
- Меркин, бизнесмен 396
- Мерц, сотрудник завода ГАЗ 99
- Мигунов, председатель В/О Союзпромэкспорт 382, 383, 414
- Микоян А.И., нарком пищевой промышленности 7, 8, 73, 342, 354, 362, 371-373, 384, 386, 406, 411, 452
- Микулин, инженер-авиаконструктор 450
- Миль М.А., советский авиаконструктор 445
- Минаков В.И., военинженер 3-го ранга из УК НКВМФ 340
- Минович, бизнесмен 369, 389
- Михазм Джозеф, сотрудник фирмы "Франк Киллиани" 149
- Мишустин Д.Д., зам. начальника отдела торговых договоров НКВТ СССР 355-357, 414
- МкКеллар, сенатор 410
- Молотов В.М. - председатель СНК СССР и СТО СССР 88, 151, 272, 287, 331, 340, 361, 362, 446, 448, 451
- Мольшев, главный инженер баковской фабрики 435
- Моносон, бизнесмен 369, 408
- Моргентау Г., министр финансов США 27, 30, 152, 376, 377
- Мур, и.о. государственного секретаря США, 123, 451
- Мур, секретарь Чикагского комитета по переселению евреев в Биробиджан 223, 224
- Муравьев, сотрудник объединения "Международная книга" 136, 137
- Муратов, председатель УОКСа 353
- Мухин, бывший начальник строительства авиазавода 230
- Мучник, представитель фирмы "Юнайтед" в Москве 359-361
- Мэтюс, римский корреспондент "Нью-Йорк Таймс" 421
- Мясищев В.М., советский авиаконструктор 445
- Найденов, член комиссии СНК СССР по реализации договоров на техническую помощь с американскими фирмами, представитель НКО 271
- Нанзон, генеральный консул США в Москве 43
- Нарышкин, сотрудник Амторга 99
- Некрасов, профессор 111
- Никитин, специалист-конструктор 331
- Никифоров, зам. наркома снабжения РСФСР, бывший председатель Совета управляющих Приморского правительства 26

- Норрис, сенатор 410  
 Нортроп Джон К., один из основателей "Нортроп Эйркрафт Корпорэйшн" 449
- Овий, посол Великобритании в СССР 440  
 О'Доннел Хью А., вице-президент Американско-русской промышленной выставки 41  
 Озол И.П., заведующий пищевым техбюро Амторга 87  
 Орджоникидзе Г.К., см. ком. № 44, 101, 105, 110, 445  
 Орлов, капитан 2-го ранга Тихоокеанского флота 184, 185  
 Освальд Ф.П., совладелец фирмы "Воррен и К°", 141, 267  
 Осипенко, директор завода 290  
 Островский Н.А., русский писатель 155
- Пашерсник, преподаватель Киевского университета 353  
 Перчук, глава фирмы "Юнайтед Рашен Америка" 370, 389, 396, 408  
 Петелин М.П., сотрудник импортного управления НКВТ СССР, член комиссии Главэкспрома в Кемдене 304  
 Петляков В.М., советский авиаинженер 445  
 Пилат Понтий, римский наместник Иудеи 276  
 Пихлак, врио начальника импортного управления НКВТ СССР 286, 287  
 Плоткин, врио заведующего правовым отделом НКВД СССР 60, 73, 358  
 Поль Жан, морской офицер 186  
 Поп, сенатор 174, 175  
 Попов А., начальник штаба Тихоокеанского флота 196  
 Потемкин В.П., нарком иностранных дел СССР 350, 351, 358  
 Правоторов 369, 370  
 Притворов, начальник импортного управления НКВТ, и.о. председателя Технопромимпорта 232, 237  
 Путилов А., предприниматель, председатель общества Барановского и Русско-азиатского банка 442
- Путилов А.И., советский авиаинженер 445  
 Пушкин А.С., русский писатель 155
- Рабинович Ф.Я., начальник экспортного управления НКВТ СССР 137, 138, 141, 142  
 Рабоков, секретарь Калининского обкома ВКП(б) 229, 230  
 Раховский, представитель Союзуглеэкспорта 141  
 Рашкес, член комитета по переселению евреев в Биробиджан 206  
 Рвачев, старший референт по США НКВТ СССР 417  
 Робертсон Хью С., сотрудник "Рокфеллер Центр Инк." 40  
 Родин К., сотрудник НКФ СССР 339  
 Розенблюм, бизнесмен 408  
 Розенблюм Б.Д., директор экономической части НКВД СССР 139  
 Розенгольц А.П., нарком внешней торговли СССР 7, 8, 23, 40, 58, 62, 67, 68, 87, 97, 441, 443  
 Розенталь 34  
 Розенфельдер, бизнесмен 389  
 Розенштейн А.Я., председатель правления Амторга 72  
 Розов Д.А. (см. коммент. № 49) 133, 158, 177-179, 226, 272, 273, 278, 291-293, 332, 342, 355, 446  
 Росс, сотрудник Главнарпита 85  
 Ростарчук А.А., директор отдела Союзметимпорта 324  
 Рочестер Н.И. 76  
 Рубанов О., руководитель электрогруппы отдела Машиноимпорта Амторга 310, 311  
 Рубенс Рут, американская гражданка 351  
 Рубин, бизнесмен 408  
 Рубинштейн, член комитета по переселению евреев в Биробиджан, 225  
 Рузвельт Ф.Д. (см. коммент. № 1) 12, 15, 32, 55, 57, 59, 69, 72, 119, 174, 338, 358, 376, 401, 410, 436, 438, 440, 442, 452  
 Рябченко, сотрудник инженерного отдела НКВТ СССР 349, 401
- Сако, президент фирмы "Сако Трейлинг Корпорэйшн" 160, 161
- Салимов, бывший владелец нефтяных промыслов, после 1917 г. в эмиграции 441  
 Салуцкий С., сотрудник Экспортного управления НКВТ СССР 136  
 Самарин, рабочий, член советской делегации в США по обмену опытом в 1935 г. 106  
 Самборский, гражданин США 377  
 Сарнов, представитель фирмы "Радио Корпорэйшн" 122  
 Сванидзе А., зам. председателя правления Госбанка СССР 151, 152  
 Свиарев В.П., инженер 77  
 Свиридов, гражданин США 377  
 Сегал Джордж, делегат от комитета по переселению евреев в Биробиджан 203-205, 216, 219, 220, 224  
 Селезнев В.Т., инженер 402  
 Сельдяков П.С., директор отдела Станкоимпорта Амторга 345  
 Сергеев, зам. начальника импортного управления НКВТ СССР 386, 387  
 Серебровский, сотрудник Главнефти 181  
 Сикорский (см. коммент. № 46) 110, 115, 445  
 Сильверстейн, гражданин США 176, 177  
 Сквирский Б.Е., временный поверенный в делах СССР в США 26-28, 34  
 Слоан Альфред, президент "Дженерал Моторс К°" 55  
 Смирнов Б.С., военинженер 1-го ранга из УК НКВМФ 340  
 Смирнов, инженер-конструктор 331  
 Смит Сидней, полковник, член Ассоциации резервных офицеров 52  
 Смит, владелец автомобильного завода, 108  
 Смоляниченко, переводчик 411, 419  
 Сорокин М., зам. председателя Амторга 97, 100, 101  
 Софронов, член комиссии НКПС СССР по производству сухого льда 79  
 Сталин И.В. генеральный секретарь ЦК ВКП(б) 6, 7, 31-33, 151, 229, 248, 251, 264, 281  
 Старк 337
- Степанов А.А., инженер комиссии Главэкспрома в Кемдене 304  
 Степанов И., директор отдела Лыноэкспорта 318  
 Стефенсон, доктор 204, 220  
 Стинбок, доктор, профессор Висконского университета 83  
 Стойрлинг, адмирал 428  
 Сток, представитель фирмы "Юнайтед" в Москве 359  
 Суслин, председатель В/О Союзметимпорт 286, 287  
 Сухой П.О., советский авиаинженер 445
- Тайков, сотрудник завода АМО 99  
 Толстой А.Н., русский писатель 155  
 Толстой Л.Н., русский писатель 155  
 Томсон Дороти, корреспондентка газеты "Геральд Трибюн" 276, 421, 422  
 Тривор Дж., представитель Нью-Йоркской Торговой палаты 52, 53  
 Троицкий В., уполномоченный Амторга 206  
 Трояновский А.А., посол СССР в США 29, 69, 70, 123, 273, 281, 376, 447, 451  
 Туполев А.И. (см. коммент. № 45) 8, 110-112, 445  
 Турганев И.С., русский писатель 155  
 Тухачевский М.Н., Маршал Советского Союза 451  
 Тэйлор, президент "Атлантик Кост Фишерис Компани" 79  
 Тэйлор, вице-президент "Калко Хемикал К°" 399
- Уборевич И.П., командарм 1-го ранга 451  
 Угет С.А. (см. коммент. № 11) 26, 334, 336, 337, 438  
 Уманский К.А., посол СССР в США 355, 361, 376, 378, 452  
 Уоллес Г., министр сельского хозяйства США 55  
 Уоррен Дж.Э. бизнесмен 118  
 Уэллс Сомнер, и.о. министра иностранных дел США 421, 427
- Файмонвил, подполковник 184, 185  
 Файнберг Исаак, бизнесмен 389

Файнштейн Дж., старейший акционер Амторга 437  
Фарбер, глава фирмы "Фарбер и сыновья" 396  
Федень, гражданин США 377  
Федин, инженер-конструктор 331  
Фейгин 225  
Филлипс, торговый представитель США В СССР 26, 27  
Филлипс У., зам. государственного секретаря США 118, 438  
Фингер 138  
Фишер, сотрудник американского посольства в Москве 176  
Форд Г., бизнесмен, основатель американского машиностроения 6, 99, 106, 108  
Форд, специалист "Гласс Пэкерс Мануфакчурус Ассосиэйшн" 77  
Фридман Арнольд, член комитета по переселению евреев в Биробиджан 224  
Фридрих II, король Пруссии 274  
Фриновский М.П., нарком Военно-Морского Флота СССР (сентябрь-апрель 1938 г.) 340, 341  
Фролкин, врио начальника экспортного управления НКВТ СССР  
Фролов А.А., военинженер 1-го ранга, начальник НТК 340

Хазард, юрист 351  
Харнер, профессор Чикагского университета 352  
Хеч, сенатор 60  
Хикс, сын владельца фирмы "Хикс" 379, 380  
Хильков С., сотрудник Главэкспрома 233  
Хэлл К., государственный секретарь США, министр иностранных дел США 69, 140, 427, 438, 447

Цикин, сотрудник НКВТ СССР 281  
Циклин, сотрудник Амторга 61

Чапман, редактор иностранного отдела журнала "Бизнес Уик" 411  
Чаусский, сотрудник НКОП СССР 296  
Чвялев Е.Д., нарком внешней торговли СССР (январь 1938 - апрель 1939 г.) 280, 281, 292

Чернощек, капитан 3-го ранга 184  
Чехов А.П., русский писатель 155  
Чижак Л., сотрудник Амторга 136, 138, 154, 158  
Чижевский В.А., советский авиаинженер-конструктор 445  
Чиликин, инженер-конструктор 331  
Чкалов В.П., летчик-испытатель, Герой Советского Союза 192  
Чуцкаев С.Е., председатель Комзета 205, 206, 215, 217, 219

Шарлат, сотрудник объединения "Международная книга" 136  
Шаровольский, профессор, декан факультета иностранных языков Киевского университета 353  
Шахновский, инженер 303  
Шванг, сотрудник фирмы "RCA", начальник производства 302, 303  
Шведский, бизнесмен 408  
Шейнин 225  
Шерр, сотрудник фирмы "Кестенбаум" 388, 389, 397  
Шеффер 399  
Шифрин 145, 331  
Шлей Рив, вице-президент "Чейз Нэшнал Банк" 292, 439  
Шмидт, сотрудник Амторга 99  
Шолохов М.А., русский писатель 155  
Шондлер, бизнесмен 91  
Шорт, сотрудник фирмы "RCA" 304  
Шрайбер, председатель ревизионного комитета по переселению евреев в Биробиджан 218  
Штейнгардт Л.А., посол США в СССР 7, 355, 409  
Штраусер, член комитета по переселению евреев в Биробиджан 225

Щедрович, зам. директора жирсырьевой конторы 177

Эванс, личный секретарь американского посла 411  
Эйдеман Б.П., комкор 451  
Эйчхольц А.Г., главный управляющий Ассоциации производителей двигателей и оборудования 38  
Энепецке, сотрудник техбюро В/О Союзметимпорт 202  
Этлис М.С., главный инженер Гидрохолода 80, 81

Юденич Н.Н., генерал от инфантерии, один из лидеров белого движения. С 1920 г. в эмиграции 335  
Юнг, член комитета по переселению евреев в Биробиджан 217, 222

Якир И.Э., командарм 1-го ранга 451  
Яковлев И.А., инженер комиссии Главэкспрома в Кемдене 304  
Ярнел, адмирал 184-186, 188, 192-196  
Spevak, сотрудник фирмы "RCA" 301  
Whitmore 301

# СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	5
Археографическое предисловие .....	9
Документы .....	15
№ 1–2. Ноты президента США Ф. Рузвельта и наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова об установлении дипломатических отношений между СССР и США – 16 ноября 1933 г. ....	15
№ 1. Нота президента США Ф. Рузвельта .....	15
№ 2. Нота наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова .....	15
№ 3. Из доклада представителя фирмы “Дженерал Моторс Корпорэйшн” Е.М. Ван Воорхиса директорам фирмы о возможностях предоставления кредитов и технической помощи СССР – Не позднее 13 ноября 1933 г. ....	16
№ 4–5. Письма фирмы “Картер Продактс Инкорпорэйшн” наркому внешней торговли СССР А.П. Розенгольцу о предоставлении фирме статуса торгового представителя СССР – 13–27 ноября 1933 г. ....	23
№ 4. 13 ноября 1933 г. ....	23
№ 5. 27 ноября 1933 г. ....	25
№ 6. Письмо бывшего директора Особенной канцелярии по кредитной части Приморского правительства профессора С.А. Андреева наркому финансов СССР Г.Ф. Гринько о расходовании американских кредитов представителями Временного правительства в США – 21 ноября 1933 г. ....	25
№ 7–9. Телеграммы временного поверенного в делах СССР в США Б.Е. Сквирского в Наркомат иностранных дел СССР о создании советского торгпредства в Вашингтоне – 1–20 декабря 1933 г. ....	26
№ 7. 1 декабря 1933 г. ....	26
№ 8. 14 декабря 1933 г. ....	27
№ 9. 20 декабря 1933 г. ....	27
№ 10. Письмо американского адвоката Мэтью Вуда в Наркомвнешторг СССР об условиях экспортно-импортных контактов с СССР – 20 декабря 1933 г. ....	28
№ 11. Запись беседы наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова с послом США в СССР У. Буллитом о развитии торговых отношений – 21 декабря 1933 г. ....	29
№ 12. Из беседы генерального секретаря ЦК ВКП(б) И.В. Сталина с корреспондентом газеты “Нью-Йорк Таймс” Дюранти о советско-американских отношениях – 25 декабря 1933 г. ....	31
№ 13. Письмо дирекции Политехнического музея во Всесоюзное общество культурных связей СССР с зарубежными странами об организации выставки – 13 января 1934 г. ....	34
№ 14. Справка Амторга в Наркомвнешторг СССР об организации советско-американской торговли – 14 февраля 1934 г. ....	34
№ 15–16. Обращения Объединенного товарищества производителей инструментов (США) к американским предпринимателям о развитии отношений с СССР и проведении выставки – 15–23 февраля 1934 г. ....	37

№ 15. Обращение исполнительного комитета Ассоциации производителей двигателей и оборудования – 15 февраля 1934 г. ....	37
№ 16. Обращение главного управляющего Ассоциации производителей двигателей и оборудования г-на Альберта Говарда Эйчхольца – 23 февраля 1934 г. ....	38
№ 17. Письмо корпорации “Рокфеллер Центр Инкорпорэйшн” в Амторг об аренде помещения советским организациям в Нью-Йорке – 15 марта 1934 г. ....	39
№ 18. Письмо председателя правления Всесоюзного акционерного общества Интурист В. Курца наркому иностранных дел М.М. Литвинову и наркому внешней торговли А.П. Розенгольцу об организации тура американских промышленников и представителей торговых фирм в СССР – 17 марта 1934 г. ....	40
№ 19. Соглашение советского правительства с Американско-русской промышленной выставкой об условиях работы экспозиции в СССР – 24 марта 1934 г. ....	41
№ 20. Ответы редакции журнала “Внешняя торговля” на вопросы генерального консула США в Москве Нанзона о торговой политике СССР – Не ранее 1 апреля 1934 г. ....	43
№ 21. Информационное письмо правления Амторга в Мосамторг, Разноэкспорт и Наркомвнешторг СССР о положении на рынке США – 2 апреля 1934 г. ....	44
№ 22. Справка Наркомвнешторга СССР о развитии торгово-экономических отношений между СССР и США в конце 1933 – начале 1934 г. – 5 апреля 1934 г. ....	51
№ 23. Справка заведующего юридическим отделом Амторга Л.Г. Жуховицкого о билле Джонсона – 5 апреля 1934 г. ....	57
№ 24. Письмо председателя Амторга П.А. Богданова наркому внешней торговли А.П. Розенгольцу об аренде помещения для советских организаций в Нью-Йорке – 10 апреля 1934 г. ....	58
№ 25. Письмо правового отдела Наркомата иностранных дел СССР наркому финансов Г.Ф. Гринько о ведении дел по искам российских эмигрантов к “Нэшинэл Сити Банку” – 14 апреля 1934 г. ....	59
№ 26. Письмо Амторга в Мосамторг о перспективах продажи поташа в США – 25 апреля 1934 г. ....	60
№ 27. Письмо сотрудника Наркомвнешторга СССР А. Гойхбарга наркому внешней торговли А.П. Розенгольцу о решении нью-йоркского апелляционного суда по делу общества Владикавказской железной дороги – 29 апреля 1934 г. ....	62
№ 28. Предложения Амторга Наркомвнешторгу СССР о снижении пошлин правительством США по товарам советского экспорта – Не позднее 30 апреля 1934 г. ....	64
№ 29. Перечень ответов для сотрудников Амторга на предполагаемые вопросы американских журналистов – Не ранее 1 мая 1934 г. ....	65
№ 30. Телеграмма наркома внешней торговли А.П. Розенгольца в Амторг к десятилетнему юбилею Амторга – Не позднее 27 мая 1934 г. ....	67
№ 31. Письмо нью-йоркской фирмы “Гаранти Трест Ко” в Амторг о взаимных финансовых претензиях – 14 июля 1934 г. ....	68
№ 32. Меморандум, врученный государственным секретарем США Хэллом полномочному представителю СССР в США А.А. Трояновскому – 25 июля 1934 г. ....	69
№ 33. Меморандум государственного департамента США, врученный заведующим Восточноевропейским отделом Келли полномоч-	

ному представителю СССР в США А.А. Трояновскому – 3 августа 1934 г. ....	70
№ 34. Письмо начальника валютного сектора Наркомфина СССР О. Кагана наркому иностранных дел М.М. Литвинову о возможных условиях соглашения с банками США – 9 августа 1934 г. ....	71
№ 35. Письмо правового отдела Наркомата иностранных дел СССР начальнику валютного сектора Наркомфина СССР О. Кагану о взаимоотношениях с фирмой “Гаранти Трест К” – 17 августа 1934 г. ...	72
№ 36. Письмо председателя Амторга П.А. Богданова наркому пищевой промышленности А.И. Микояну об использовании американской техники в советской пищевой промышленности – 21 декабря 1934 г. ....	73
№ 37. Из речи наркома внешней торговли А.П. Розенгольца на VII Всесоюзном съезде Советов о торгово-экономических отношениях СССР с капиталистическими государствами – Не позднее 30 декабря 1934 г. ....	87
№ 38. Решение апелляционного суда США по таможенным и патентным делам о продаже советских апатитов в Америке – 25 февраля 1935 г. ....	88
№ 39–41. Заключение Наркомвнешторга СССР о работе Амторга по экспорту льна, минералов, хлеба в США в 1934 г. – 4–5 марта 1935 г. ....	89
№ 39. Заключение Наркомвнешторга СССР по экспорту льна – 4 марта 1935 г. ....	89
№ 40. Заключение Наркомвнешторга СССР по экспорту спичек и минералов – 5 марта 1935 г. ....	91
№ 41. Заключение Наркомвнешторга СССР по экспорту зерновых – Не ранее 5 марта 1935 г. ....	93
№ 42–43. Проекты американской и советской нот о торговых взаимоотношениях СССР и США – 4–7 мая 1935 г. ....	94
№ 42. Проект американской ноты – 4 мая 1935 г. ....	94
№ 43. Проект советской ноты – 7 мая 1935 г. ....	95
№ 44. Замечания Наркомвнешторга СССР по американскому проекту ноты о торговых взаимоотношениях СССР и США – 7 мая 1935 г. ....	96
№ 45. Проект торгового соглашения между СССР и США, составленный Наркоминдел СССР – 8 мая 1935 г. ....	97
№ 46–47. Письма заместителя председателя Амторга М. Сорокина наркому внешней торговли СССР А.П. Розенгольцу о работе в США – 7 июня – 1 августа 1935 г. ....	98
№ 46. О состоянии закупок оборудования станочного и машиностроительного рынка США для ЗИСа и ГАЗа – 7 июня 1935 г. ....	98
№ 47. О закупках оборудования для ЗИСа и ГАЗа в США – 1 августа 1935 г. ....	100
№ 48. Из отчета о работе комиссии Наркомсвязи СССР в США по изучению системы дальней междугородной связи в Америке – 16 июня 1935 г. ....	101
№ 49. Статья П. Богданова “Как изучать американскую технику” – 20 июня 1935 г. ....	105
№ 50. Из статьи С. Каневского “На авиационных заводах Америки, Франции, Англии” – 6 июля 1935 г. ....	110
№ 51. Статья инженера А. Аузана “Авиация США” – 11 июля 1935 г. ....	112
№ 52–53. Обмен нотами о торговых взаимоотношениях между СССР и США – 13 июля 1935 г. ....	116
№ 52. Советская нота ....	116
№ 53. Американская нота ....	117

№ 54. Меморандум корпорации Джорджа Э. Уоррена о действии торгового соглашения между США и СССР от 13 июля 1935 г. – 2 августа 1935 г. ....	118
№ 55. Докладная записка председателя Амторга И.В. Боева в Наркомвнешторг СССР о соглашении с американской корпорацией “Радио Корпорэйшн” по организации технической помощи советской радиопромышленности – 30 сентября 1935 г. ....	122
№ 56. Телеграмма заместителя наркома иностранных дел СССР Н.Н. Крестинского полномочному представителю СССР в США А.А. Трояновскому об основных принципах экономических взаимоотношений с США – 13 октября 1935 г. ....	123
№ 57. Договор между акционерным обществом “Амкино Корпорэйшн” и Союзинторгкино об исключительном праве продажи продукции советской кинематографии на территории США, государств Латинской Америки и Канады – 20 ноября 1935 г. ....	124
№ 58. Справка экспортного управления Наркомвнешторга СССР о работе Амторга за 9 месяцев 1935 г. – 26 декабря 1935 г. ....	127
№ 59. Заключение Наркомвнешторга СССР по проекту договора Амторга с фирмой “Редлайн” о продаже спичек в 1936 г. – 27 декабря 1935 г. ....	135
№ 60. Из протокола совещания у заместителя начальника экспортного управления Наркомвнешторга СССР Ленгиеля о работе кустарно-художественной конторы “Международной книги” в Америке – 15 мая 1936 г. ....	136
№ 61. Из протокола совещания в объединении “Международная книга-Антиквариат” о работе в США по сбору рекламы – 15 мая 1936 г. ....	137
№ 62. Из протокола совещания у начальника экспортного управления Наркомвнешторга СССР Ф. Рабиновича о реализации кустарно-художественных изделий в США – 23 мая 1936 г. ....	138
№ 63. Письмо исполняющего обязанности поверенного в делах США Лоу В. Гендерсона директору экономической части Наркоминдела СССР Б.Д. Розенблюму об американских пошлинах на советский уголь – 8 июля 1936 г. ....	139
№ 64–65. Переписка заместителя наркома иностранных дел СССР Н.Н. Крестинского с временно исполняющим обязанности поверенного в делах США Лоу В. Гендерсоном о продлении торгового соглашения между США и СССР от 13 июля 1935 г. – 9–13 июля 1936 г. ....	139
№ 64. Письмо Лоу В. Гендерсона – 9 июля 1936 г. ....	139
№ 65. Письмо Н.Н. Крестинского – 13 июля 1936 г. ....	140
№ 66. Приветственное письмо государственного секретаря США К. Хэлла в связи с выходом первого номера советско-американского приложения к “Джурнал оф Коммерц” – Не ранее 13 июля 1936 г. ....	140
№ 67. Из протокола совещания у начальника экспортного управления Наркомвнешторга СССР Ф.Я. Рабиновича о приезде в СССР представителей фирмы “Воррен и К” – 15 августа 1936 г. ....	141
№ 68. Письмо внешнеторгового объединения Экспортхлеб в Наркомвнешторг СССР о продаже советских крабовых консервов в США – 15 ноября 1936 г. ....	142
№ 69. Из протокола совещания у заместителя начальника экспортного управления Наркомвнешторга СССР Ленгиеля о заключении договора с американской фирмой “Вайта Фуд” – 25 ноября 1936 г. ....	144
№ 70. Из протокола совещания в импортном управлении Наркомвнешторга СССР по проверке договора с американской фирмой “Гартфорд” – 26 ноября 1936 г. ....	145

№ 71. Договор Амторга с фирмой “Франк Киллиани” о поставке оборудования для производства резиновых изделий – 30 декабря 1936 г. ....	145	№ 89. Письмо внешнеторгового объединения Союзметимпорт в Наркомтяжпром о командировке советских специалистов на заводы американской фирмы “Клаймакс” – 4 августа 1937 г. ....	202
№ 72–73. Обмен нотами между правительством СССР и правительством США об урегулировании долговых претензий и претензий на национализированное имущество – 7 января 1937 г. ....	149	№ 90. И стенограммы собрания американского комитета по переселению евреев в Биробиджан – 4 августа 1937 г. ....	202
№ 72. Нота временного поверенного в делах США в СССР Л.В. Гендерсона народному комиссару иностранных дел СССР М.М. Литвинову .....	149	№ 91. Докладная записка заведующего юридическим отделом Амторга Л.Г. Жуховицкого председателю Амторга Д.А. Розову о влиянии закона о “нейтралитете” 1937 г. на экономические отношения СССР с США – 1 ноября 1937 г. ....	226
№ 73. Нота народного комиссара иностранных дел СССР М.М. Литвинова временному поверенному в делах США в СССР Л.В. Гендерсону .....	150	№ 92. Письмо секретаря Калининского обкома ВКП(б) Рабокова генеральному секретарю ЦК ВКП(б) И.В. Сталину о нецелесообразности производства гидросамолетов по американским образцам – 21 декабря 1937 г. ....	229
№ 74–75. Докладные записки заместителя председателя правления Госбанка СССР А. Сванидзе генеральному секретарю ЦК ВКП(б) И.В. Сталину и председателю Совнаркома СССР В.М. Молотову о продаже золота в США – 10 января – не ранее 15 апреля 1937 г. ....	151	№ 93. Справка Наркомторга СССР о нарушениях договора о технической помощи между американской фирмой “RCA” и Главэкспромом – Не ранее 23 декабря 1937 г. ....	230
№ 74. Докладная записка о реализации золота через лондонское отделение американского “Чейз Банка” – 10 января 1937 г. ....	151	Приложение. Отчет начальника импортного управления Наркомвнешторга СССР Притворова о ходе выполнения договора с фирмой “RCA” – 22 декабря 1937 г. ....	232
№ 75. Докладная записка о реализации золота через иностранные банки – Не ранее 15 апреля 1937 г. ....	151	№ 94. Отчет Наркомата авиационной промышленности СССР о результатах поездки в г. Воронеж для обследования состояния и использования американского оборудования на заводе “Электросигнал” – Не ранее 1 января – не позднее 1 марта 1938 г. ....	238
№ 76. Из отчета Амторга о реализации спичек в 1936 г. – 18 января 1937 г. ....	152	№ 95. Справка Наркомата путей сообщения СССР о закупках вагонных осей в США – 28 января 1938 г. ....	240
№ 77. Отчет о реализации товаров внешнеторгового объединения “Международная книга–Антиквариат” в США за 1936 г. – 18 января 1937 г. ....	154	№ 96. Отчет наркома оборонной промышленности М.М. Кагановича о командировке в США – 20 февраля 1938 г. ....	240
№ 78. Из отчета о работе экспортного управления Амторга за 1936 г. – 19 января 1937 г. ....	163	№ 97. Из справки Амторга в Наркомвнешторг СССР об экономической конъюнктуре США в январе–феврале 1938 г. – 23 марта 1938 г. ....	256
№ 79. Меморандум посольства Соединенных Штатов Америки о решениях американских органов по оценке импортированных из Советского Союза беличьих шкур – 15 марта 1937 г. ....	173	№ 98. Письмо наркома оборонной промышленности СССР М.М. Кагановича генеральному секретарю ЦК ВКП(б) И.В. Сталину о захвате у берегов Испании советского парохода с грузом станков из США – 5 апреля 1938 г. ....	264
№ 80. Обзор американской прессы, составленный в объединении Союзпушнина – 5 мая 1937 г. ....	174	№ 99. Решение Департамента казначейства США по претензии американских производителей углепромышленных фирм в связи со свободным поступлением угля из СССР – 15 апреля 1938 г. ....	265
№ 81. Сообщение вашингтонского корреспондента газеты “Иомиури” о советском заказе на постройку линкоров – 7 мая 1937 г. ....	176	№ 100. Письмо адвоката Ж.Ф. Картиса совладельцу фирмы “Воррен и Ко” Ф.П. Освальду о порядке обложения пошлиной импортируемого из СССР в США угля – 26 апреля 1938 г. ....	267
№ 82. Письмо заместителя председателя внешнеторгового объединения Разноэкспорт А.П. Когана в Наркомвнешторг СССР об отказе американского подданного Сильверстейна от оплаты купленных в СССР товаров – 19 мая 1937 г. ....	176	№ 101. Из протокола заседания комиссии Совнаркома СССР о реализации договоров на техническую помощь с американскими фирмами – 5 мая 1938 г. ....	271
№ 83. Беседа председателя правления Амторга Д. Розова с корреспондентом газеты “Нью-Йорк Таймс” – 27 июня 1937 г. ....	177	№ 102. Письмо председателя правления Амторга Д.А. Розова председателю правления “Международная книга – Антиквариат” Н.С. Ангарскому об издании журнала “Американская техника и промышленность” – 19 мая 1938 г. ....	272
№ 84. Из протокола совещания у заместителя наркома внешней торговли Д. Канделаки о заказах Главнефти в США – 15 июля 1937 г. ....	179	№ 103–104. Речи, произнесенные на банкете в Американско-русской торговой палате – 25 мая 1938 г. ....	273
№ 85. Отчет командования Тихоокеанского флота по приему азиатской эскадры США во Владивостоке 28 июля – 1 августа 1937 г. – Не ранее 2 августа 1937 г. ....	181	№ 103. Речь посла СССР в США А.А. Трояновского .....	273
№ 86–87. Соглашение о торговых отношениях между СССР и США, заключенное путем обмена нотами – 4 августа 1937 г. ....	196	№ 104. Речь председателя правления акционерного общества Амторг Д.А. Розова .....	278
№ 86. Нота наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова послу США в СССР Дж. Дэвису – 4 августа 1937 г. ....	196	№ 105. Заключение Наркомвнешторга СССР по договору между Главэкспортом и американской компанией “Радио Корпорэйшн” – 3 июня 1938 г. ....	281
№ 87. Нота посла США в СССР Дж. Дэвиса наркому иностранных дел СССР М.М. Литвинову – 4 августа 1937 г. ....	199		
№ 88. Переписка наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова с послом США Дж. Дэвисом об экспорте угля из СССР в США – 4 августа 1937 г. ....	201		

№ 106. Из протокола совещания у временно исполняющего обязанности начальника импортного управления Наркомвнешторга СССР Пихлака о результатах переговоров Амторга с фирмой "Бетле-хем" – 8 июня 1938 г. ....	286
№ 107. Докладная записка наркома оборонной промышленности М.М. Кагановича председателю Совнаркома СССР В.М. Молотову о реализации договоров на техническую помощь с американскими фирмами в 1938 г. – 19 июня 1938 г. ....	287
№ 108. Отчет сотрудников Наркомвнешторга СССР наркому оборонной промышленности М.М. Кагановичу о ходе выполнения договоров о технической помощи между СССР и США – 28 июня 1938 г. ...	289
№ 109. Сообщение сектора торгпредств Наркомвнешторга СССР наркому внешней торговли Е.Д. Чвялеву о перспективах торговых отношений СССР с США – 9 июля 1938 г. ....	292
№ 110–111. Переписка наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинова и поверенного в делах США А. Керка об экспорте советского угля в США – 4–5 августа 1938 г. ....	293
№ 110. Письмо М.М. Литвинова А. Керку – 4 августа 1938 г. ....	293
№ 111. Письмо А. Керка М.М. Литвинову – 5 августа 1938 г. ....	294
№ 112. Тезисы доклада импортного управления Наркомвнешторга СССР о текущей хозяйственной конъюнктуре в США – 7 августа 1938 г. ...	294
№ 113. Отчет 18-го главного управления Наркомата оборонной промышленности СССР о реализации договора технической помощи между наркоматом и фирмой "Берд Пистон Ринг" – 24 сентября 1938 г. ....	296
№ 114. Из предложений фирмы "Томас Эдисон" Амторгу по заключению договора о технической помощи на производство аккумуляторов – 4 октября 1938 г. ....	297
№ 115. Предложения фирмы "Пауль Г. Вагнер" наркому оборонной промышленности М.М. Кагановичу о закупке автоматических устройств для перезарядки пулеметов – 6 октября 1938 г. ....	299
№ 116. Из отчета комиссии Главэкспрома о работе группы советских инженеров в США – 19 октября 1938 г. ....	301
№ 117. Из отчета инженера М.А. Журавлева о командировке в США – 20 октября 1938 г. ....	304
№ 118. Письмо Амторга во Всесоюзное объединение Машиноимпорт об использовании американских рабочих чертежей для организации производства оборудования в СССР – 27 октября 1938 г. ....	310
№ 119. Сводный отчет отделов о деятельности импортного управления Амторга за три квартала 1938 г. – 2–4 ноября 1938 г. ....	311
№ 120. Докладная записка комиссии 3-го главного управления Наркомоборонпрома СССР начальнику экспортного управления Амторга В.Н. Богдану о выполнении заказов на станки американскими фирмами – 12 ноября 1938 г. ....	324
№ 121. Из протокола совещания представителей Техноимпорта, Наркомлегпрома СССР, Главстекла по проверке договора с американской фирмой "Гартфорд" – 26 ноября 1938 г. ....	330
№ 122. Письмо наркома оборонной промышленности М.М. Кагановича председателю Комитета обороны при Совнаркоме СССР В.М. Молотову о постройке линкоров по проектам американской фирмы "Гиббс" – 7 декабря 1938 г. ....	331
№ 123. Справка Наркомфина СССР о взаимных расчетах между СССР и США – 23 декабря 1938 г. ....	333

№ 124. Письмо наркома Военно-Морского Флота СССР М.П. Фриновского председателю Совнаркома СССР В.М. Молотову о покупке боевых кораблей в США – 2 января 1939 г. ....	340
№ 125. Статья из немецкой газеты "Nachrichten für Außenhandel" о советских закупках в США – 17 февраля 1939 г. ....	341
№ 126. Докладная записка начальника иностранного отдела Наркомвнешторга СССР Басалова в Наркомоборонпром СССР о переговорах с американскими фирмами о размещении заказов на расточные станки – 28 февраля 1939 г. ....	343
№ 127. Докладная записка комиссии 3-го главного управления Наркомоборонпрома СССР директору Станкоимпорта Амторга Сельдякову о выполнении заказов американскими фирмами – 2 марта 1939 г. ....	345
№ 128. Письмо Наркомвнешторга СССР в Амторг о покупке военных самолетов в США – 7 апреля 1939 г. ....	349
№ 129. Сводка данных Амторга о реализации советской пушнины на мировых аукционах – 8 апреля 1939 г. ....	350
№ 130. Запись беседы заместителя наркома иностранных дел СССР В.П. Потемкина с временным поверенным в делах США в СССР А. Керком – 17 апреля 1939 г. ....	350
№ 131. Из справки Наркомвнешторга СССР о посещении инофирмами экспортных объединений – 8 июня 1939 г. ....	351
№ 132. Отчет УОКС о пребывании в Киеве лектора Калифорнийского университета Кеннета Мея и преподавательницы иностранных языков Руфы Мей – Не ранее 17 июня 1939 г. ....	352
№ 133–135. Обзоры Наркомвнешторга СССР по материалам зарубежной прессы о советско-американских торговых отношениях – 22–28 июня 1939 г. ....	354
№ 133. О советско-американских торговых отношениях – 22 июня 1939 г. ....	354
№ 134. О планах закупки стратегического сырья – 25 июня 1939 г. ....	356
№ 135. О размещении советских заказов в США – 28 июня 1939 г. ....	356
№ 136. Запись беседы заместителя наркома иностранных дел СССР В.П. Потемкина с временным поверенным в делах США в СССР С. Грэммоном о возобновлении торгового соглашения между СССР и США – 3 июля 1939 г. ....	358
№ 137. Справка Наркомвнешторга СССР о переговорах представителей американской фирмы "Юнайтед" с объединением Машиноимпорт – 13 июля 1939 г. ....	359
№ 138. Телеграмма наркома иностранных дел СССР В.М. Молотова полномочному представителю СССР в США К.А. Уманскому о переговорах по заключению договоров на постройку миноносцев для СССР в США – 16 июля 1939 г. ....	361
№ 139. Проект письма наркома внешней торговли СССР А.И. Микояна поверенному в делах США С.Е. Грэммону об условиях продления торгового соглашения между СССР и США – 17 июля 1939 г. ...	362
№ 140–141. Из справок Наркомвнешторга СССР о переговорах с американскими фирмами о заключении торговых договоров летом 1939 г. – 17–20 июля 1939 г. ....	363
№ 140. О заказах на станки – 17 июля 1939 г. ....	363
№ 141. О продаже советской пушнины – 20 июля 1939 г. ....	368
№ 142–147. Переписка наркома внешней торговли СССР А.И. Микояна с поверенным в делах США С.Е. Грэммоном – 2 августа 1939 г. ...	371



№ 142. Письмо А.И. Микояна о продлении торгового соглашения между СССР и США .....	371
№ 143. Письмо С.Е. Грэммона о продлении торгового соглашения между СССР и США .....	371
№ 144. Письмо С.Е. Грэммона об объемах предполагаемых закупок СССР в США в 1939–1940 гг. 2 августа 1939 г. ....	372
№ 145. Письмо А.И. Микояна о стоимости предполагаемых закупок США в СССР в 1939–1940 гг. ....	372
№ 146. Письмо С.Е. Грэммона об освобождении советского угля от импортного налога .....	373
№ 147. Письмо А.И. Микояна о максимальных размерах экспорта угля из СССР в США .....	373
№ 148. Из справки Наркомвнешторга СССР о переговорах с представителем американской фирмы “Лаш Коттон Продакс К” в объединении Разноэкспорт о продаже кустарно-художественных изделий – 8 августа 1939 г. ....	374
№ 149. Докладная записка полномочного представителя СССР в США К.А. Уманского и заведующего отделом американских стран Наркоминдела СССР А.А. Громыко в наркомат о советско-американских отношениях – 9 августа 1939 г. ....	375
№ 150. Из справки Наркомвнешторга СССР о переговорах с фирмой “Лаш Коттон Продакс К” в объединении Экспортлен – 10 августа 1939 г. ....	379
№ 151. Справка Наркомвнешторга СССР о переговорах с представителем американской фирмы “Тонерде” в объединении Промэкспорт – 13 августа 1939 г. ....	380
№ 152. Из справки Наркомвнешторга СССР о переговорах с представителями иностранных фирм в объединениях наркомата – 3 сентября 1939 г. ....	383
№ 153. Обзор Амторга по материалам американской периодической печати о взаимоотношениях СССР и США – 8 сентября 1939 г. ....	384
№ 154. Докладная записка заместителя начальника импортного управления Наркомвнешторга СССР Сергеева наркому внешней торговли СССР А.И. Микояну об использовании американского оборудования – 11 сентября 1939 г. ....	386
№ 155. Отчет Амторга в Наркомвнешторг СССР о работе по продаже пушнины в США – 21 сентября 1939 г. ....	387
№ 156. Письмо иностранного сектора Наркомавиапрома СССР в Наркомвнешторг СССР о ведении переговоров с американскими фирмами о технической помощи по самолетостроению – 26 сентября 1939 г. ....	391
№ 157. Меморандум Наркомвнешторга СССР о развитии торговых отношений между СССР и США – 17 октября 1939 г. ....	391
№ 158. Отчет Наркомвнешторга СССР о проверке договора техпомощи с фирмой “Хартфорд” от 11 августа 1936 г. – 22 октября 1939 г. ....	394
№ 159. Из отчета объединения Союзпушнина в Наркомвнешторг о работе в США за 1939 г. – 3 ноября 1939 г. ....	396
№ 160. Из записи переговоров объединения Союзпушнина с представителями американских фирм о ценах на мех – 11 ноября 1939 г. ....	397
№ 161. Из записи переговоров объединения Союзпушнина с представителем американской фирмы “Ариович” г-ном Бурштиним – 23 ноября 1939 г. ....	398

№ 162. Информационное письмо Амторга в Наркомвнешторг СССР об экспорте нафталина из СССР в США – 8 декабря 1939 г. ....	399
№ 163. Письмо начальника Главного управления военно-воздушных сил РККА Князева в Наркомвнешторг СССР о закупке военных самолетов в США – 9 декабря 1939 г. ....	400
№ 164. Письмо инженерного отдела Наркомвнешторга СССР в Амторг о стажировках советских специалистов в США – 26 декабря 1939 г. ....	400
№ 165. Обзор Наркомвнешторга СССР по материалам зарубежной прессы о поставках американских аэропланов в СССР – 29 декабря 1939 г. ....	401
№ 166. Из отчета инженеров В.Т. Селезнева и Н.М. Елдикова о командировке в США – Не позднее 31 декабря 1939 г. ....	402
№ 167. Из протокола совещания у заместителя наркома внешней торговли В.И. Кушарова об освобождении фирмы “Макс Миллер” от ее обязательств по гарантиям на установку оборудования в г. Грозном – 13 января 1940 г. ....	404
№ 168. Письмо заместителя наркома вооружения СССР Горемыкина председателю Экономсовета при Совнаркоме СССР А.И. Микояну о производстве станков по американским образцам – 29 января 1940 г. ....	406
№ 169. Информационное письмо пушного отдела Амторга в экспортное управление Наркомвнешторга СССР о продажах пушнины в Нью-Йорке – 15 февраля 1940 г. ....	407
№ 170. Реферат статьи в газете “Нью-Йорк Таймс” о дипломатических отношениях США и СССР – 27 февраля 1940 г. ....	409
№ 171. Докладная записка сотрудника Наркомвнешторга СССР Вшивкова наркому внешней торговли СССР А.И. Микояну о порядке расчетов Союзпушнина с американским послом – 4 марта 1940 г. ....	411
№ 172. Интервью редактора иностранного отдела журнала “Бизнес Уик” Чапмана с наркомом внешней торговли СССР А.И. Микояном – 26 марта 1940 г. ....	411
№ 173–174. Письма заместителя начальника экспортного управления Наркомвнешторга СССР Л.Г. Жуховицкого во внешнеторговые объединения Союзпромэкспорт и Разноэкспорт об экспортных операциях в США в 1939 г. – 29 марта 1940 г. ....	414
№ 173. Председателю внешнеторгового объединения Союзпромэкспорт Мигунову .....	414
№ 174. Председателю внешнеторгового объединения Разноэкспорт Свердловину .....	415
№ 175. Справка Наркомвнешторга СССР о проблемах импорта из США – 20 мая 1940 г. ....	416
№ 176. Справка Наркомвнешторга СССР об экономическом эффекте от перенесения отгрузки советского импорта из США во Владивосток – 31 мая 1940 г. ....	418
№ 177. Постановление Экономического совета при Совнаркоме СССР об импорте нефтепроводных труб из США – Не позднее 7 сентября 1940 г. ....	420
№ 178. Из обзора Наркомвнешторга СССР о внешнеторговой политике США и ее тенденции в связи с войной в Европе – Не позднее 31 декабря 1940 г. ....	420
№ 179. Из обзора Наркомвнешторга СССР по материалам зарубежной прессы об экспорте США в Россию – 30 января 1941 г. ....	428

№ 180. Из обзора Амторга о внешней торговле США за 1940 г. – 10 апреля 1941 г. ....	429
№ 181. Из справки Наркомвнешторга СССР о работе Главрезины и Главхимпрома по договору с фирмой “Киллиани” – 18 июня 1941 г. ....	434
<b>Комментарии</b> .....	436
<b>Список сокращений</b> .....	454
<b>Список использованных источников</b> .....	458
<b>Указатель имен</b> .....	460

Научное издание  
**РОССИЯ И США**  
**Экономические отношения**  
**1933–1941 гг.**

Утверждено к печати  
Ученым советом Института всеобщей истории Российской академии наук

Зав. редакцией *Н.Л. Петрова*. Редактор *В.М. Черемных*. Художник *В.Ю. Яковлев*  
Художественный редактор *Т.В. Болотина*. Технический редактор *О.В. Аредова*  
Корректоры *Г.В. Дубовицкая, Н.П. Круглова, Р.В. Молоканова*

Верстка выполнена в издательстве на компьютерной технике

ЛР № 020297 от 23.06.1997

Подписано к печати 15.06.2001. Формат 60 × 90 1/16. Гарнитура Таймс. Печать офсетная  
Усл.печ.л. 30,0. Усл.-кр.отг. 30,0. Уч.-изд.л. 35,0. Тираж 1000 экз. Тип. зак. 4089

Издательство “Наука” 117997 ГСП-7, Москва В-485, Профсоюзная ул., 90  
Санкт-Петербургская типография “Наука” 199034, Санкт-Петербург В-34, 9-я линия, 12

ISBN 5-02-010205-9

