



Яркий отблеск недавней истории советской внешней торговли

УДК 339.5

ББК 65.428

Д - 640

С. И. Долгов

В канун 2011 года вышла в свет книга, подготовленная в связи с недавним 100-летием со дня рождения Н.С. Патоличева¹ - государственного и общественного деятеля нашей страны, более четверти века возглавлявшего Министерство внешней торговли СССР². Под его руководством в государстве, развивавшемся в годы «холодной войны» в условиях относительной изоляции и самодостаточности, сложился мощный внешнеэкономический комплекс, ставший активным фактором поддержания и развития экономики нашей страны.

В книге на богатом фактическом материале показывается, как в 60-е, 70-е и в начале 80-х годов при содействии внешней торговли формировался современный по тому времени промышленный потенциал страны, создавались, укреплялись и модернизировались целые отрасли, расширявшие нашу экспортную базу. В этот период было закуплено на компенсационной основе (с оплатой продукцией) оборудование и материалы для 60 крупнейших промышленных объектов нефтехимии, нефтегазовой, химической и целлюлозно-бумажной промышленности, проложены уникальные трансконтинентальные экспортные трубопроводы. Одновременно набирала силу наша экономическая дипломатия, велась борьба за становление равноправного торгово-политического сотрудничества в международной торговле, осваивались новые формы маркетинга отечественной продукции, формировался безупречный имидж российского делового партнера.

Министр Н.С. Патоличев уделял большое внимание совершенствованию внешнеторгового аппарата страны, внедрению новых форм внешнеэкономических связей, повышению качества экспортной продукции, расширению рекламной-выставочной деятельности, обеспечению высокого уровня конъюнктурной рабо-

ты и научного прогнозирования, а также подготовке квалифицированных кадров для внешнеэкономических связей.

В работе емко отражается ответственный, высококвалифицированный и добросовестный труд двадцатитысячного коллектива системы Министерства внешней торговли СССР, где каждый сотрудник стремился внести свой посильный вклад в укрепление экономического потенциала страны. Их многие интеллектуальные разработки и накопленные с их содействием капитальные фонды успешно используются до сих пор. Собранный в книге массив информации о проделанной работе – это своеобразная дань уважения и признательности трудам прошлых поколений - и Н.С. Патоличеву, и всем внешнеторговцам.

Начало деятельности нового министра в этой сфере пришлось на разгар «холодной войны», когда США, сформировав военно-политический блок НАТО, проводили в отношении СССР и социалистических стран дискриминационную торговую политику. В нее были втянуты и другие западные страны. Со своей стороны, опираясь на социалистические страны, объединенные в Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), Н.С. Патоличев использовал противоречия между странами Запада и методично пробивал брешу в их торгово-политическом «единстве».

Деятельность Н.С. Патоличева характеризовалась неуклонным ростом внешней торговли страны как в количественном отношении (по объему, структуре, географии), так и в качественном (по степени наукоемкости и глубине переработки продукции, а также новым формам торговли). За 27 лет его работы – с 1958 г. по 1985 г. – внешнеторговый оборот СССР вырос в физическом выражении в 6,2 раза, а по стоимости – в 18 раз (до 141,6 млрд инв. руб.).



Баланс внешней торговли страны, как правило, был положительным. Общее число наших торговых партнеров расширилось с четырех десятков до 145 стран. В конце периода 61% товарооборота приходился на социалистические страны, 27% - на промышленно развитые и 12% - на развивающиеся государства.

Импорт СССР на 31-37% состоял из необходимого для нас оборудования, которое сформировало 1/6 часть инвестиционных фондов страны. Это содействовало созданию современной многоотраслевой индустрии государства. На базе импортного оборудования за четверть века (с 1960 г.) было введено в эксплуатацию 5,5 тыс. заводов. В первоочередном порядке были осуществлены закупки судов для торгового и рыболовного флотов. В результате тоннаж советского торгового флота вырос с 11,4 до 18,7 млн т (1975 г.), и доля советских судов во внешнеторговых перевозках страны, ранее весьма скромная, превысила 60%.

Вместе с тем, в этот же период нарастала зависимость страны, вследствие неэффективности системы сельскохозяйственного производства, от импорта продовольственных товаров. В результате их закупки пришлось компенсировать увеличением экспорта энергетических ресурсов. При этом необходимо отметить, что на рынке топлива нас не ждали, и пришлось преодолевать на этом пути значительное сопротивление западных стран и отдельных компаний. Были трудности с продвижением предлагаемых проектов и внутри страны. Николай Семенович и руководимый им коллектив блестяще справился с этой задачей.

В советском экспорте в 60-70 гг. более 20% составляли поставки отечественного оборудования. В отдельные годы вывозилось порядка 250-300 тыс. легковых автомобилей (в том числе 100 тыс. в развитые страны – Францию, ФРГ, Великобританию, Бельгию, Финляндию и др.) и около 100 пассажирских авиалайнеров. Достаточно сказать, что к началу 1985 года из СССР за рубеж было экспортировано 4,3 млн легковых автомобилей и около полумиллиона грузовиков, 2,8 тыс. самолетов и вертолетов (включая первые в мире реактивные лайнеры ТУ-104), 2,1 тыс. судов и различных плавсредств (в том числе впервые в мире – 129 судов на подводных крыльях), 80 тыс. зерновых комбайнов, 8 млн единиц кино- и фотоаппаратуры, 9,5 млн телевизоров, около 150 млн часов и т.д.

Осуществлялись масштабные инфраструктурные проекты: вопреки американским запретам удалось заключить с западноевропейскими партнерами крупные контракты, получившие название «газ-трубы». Они позволили построить уникальную сеть трансконтинентальных экспортных трубопроводов (только Уренгой-Ужгород - 4450 км.) для поставок в европейские страны нефти и газа на многие десятилетия вперед. С 1958 г. по 1985 г. советский экспорт нефти возрос с 9 до 117 млн т, нефтепродуктов – с 9 до 50 млн т, природного газа – с 0,2 до 69 млрд куб. м.

В соответствии с потребностями мирового рынка Министерство внешней торговли, возглавляемое Н.С. Патоличевым, активно внедряло новые прогрессивные формы внешнеэкономических связей, такие как компенсационные сделки, торговля лицензиями, международная производственная кооперация, лизинг, «инжиниринг» и др. Так, на *компенсационной основе*, к примеру, в конце 70-х гг. осуществлялось около 15% советского товарооборота с промышленно развитыми странами. Кроме того, за четверть века Советским Союзом было закуплено в промышленно развитых странах около 3 тыс. *лицензий* на использование изобретений и различных технологических новшеств, причем 3/4 из них пришлось на 70-е годы.

Со своей стороны, советские внешнеторговые организации ежегодно заключали с зарубежными партнерами около 100-120 контрактов по *экспорту лицензий* (в частности, на способы контактной сварки крупногабаритных труб, испарительного охлаждения доменных печей, разливки алюминия и меди в магнитном поле, на установки непрерывной разливки стали, сосудосшивающие технологии и многие другие). В книге приводятся многочисленные примеры советского «*инжиниринга*» - экспорта передовых инженерно-консультационных услуг исследовательского, проектно-конструкторского и расчетно-аналитического характера, подготовки технико-экономических обоснований проектов, выработки рекомендаций по организации производства.

Передача технологии и обучение персонала, как правило, лежали в основе договоров о *производственной кооперации*, заключавшихся советскими внешнеторговыми объединениями с зарубежными фирмами. Их целью было развитие совместного производства и



взаимовыгодного сбыта продукции. Среди таковых – создание Конструкторским бюро им. Туполева совместно с французскими партнерами навигационно-пилотажного комплекса, разработка НИИ Минуглепрома СССР совместно с партнерами из ФРГ машины «Штрек-1» для комплексной механизации работ в угольных шахтах.

При поддержке Н.С. Патоличева практика *лизинга* – долгосрочной аренды оборудования – стала реализовываться руководителями машинотехнических объединений МВТ на свой страх и риск задолго до законодательного определения таких возможностей. За строительными кранами, экскаваторами и бульдозерами, поставленными английским фирмам, последовали мощный пресс для штамповки деталей фюзеляжей самолетов и легковые автомобили для «лиц со скромным достатком» во Францию, а затем и сельскохозяйственная техника, торговые и рыболовные суда во многие страны. Все это вело к росту валютных поступлений в СССР.

Настоятельной была задача договорно-правового обеспечения внешней торговли страны. В результате целенаправленной торгово-политической деятельности руководства МВТ СССР к середине 80-х гг. правовые основы торговли со 116 странами были закреплены в таких межправительственных документах, как торговые договоры и соглашения (предусматривающие принцип наибольшего благоприятствования), долгосрочные соглашения о развитии экономического, научно-технического и промышленного сотрудничества, соглашения о товарообороте и платежах, о взаимных поставках товаров. Все это содействовало стабилизации внешнеэкономических связей страны.

Значимые успехи были достигнуты Н.С. Патоличевым на поприще многосторонней экономической дипломатии. На фоне противостояния двух систем в 50-х гг. в мире начался процесс бурной деколонизации – формирования самостоятельных развивающихся государств, которым Советским Союзом была оказана политическая и экономическая поддержка. Н.С. Патоличев и его соратники активно участвовали в создании в 1964 г. принципиально новой организации – Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), где промышленно развитым государствам досталась всего 1/3 голосов, а развивающиеся страны консолидиро-

вались в политически активную «группу 77». В рамках ЮНКТАД была выработана система тарифных преференций для готовых изделий развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которой Россия пользуется до настоящего времени, приняты документы по охране промышленной собственности, Кодекс борьбы с ограничительной деловой практикой, заключен ряд стабилизационных товарных соглашений и т.д.

Н.С. Патоличев и его соратники проявляли незаурядное умение ориентироваться в стихии рыночного хозяйства и определении рациональной стратегии и тактики ведения коммерческих переговоров. В книге приводятся убедительные примеры успешных коммерческих операций, достигнутых переговорными группами МВТ. Показана масштабная работа по контролю за качеством экспортных товаров, по повышению их стандартов и конкурентоспособности. В эту важную работу были вовлечены 8 тыс. квалифицированных экспертов.

Совершенствовалась организационная структура внешнеторгового аппарата системы МВТ, осуществлявшей всю полноту государственной монополии внешней торговли. Была развернута стройная система экспортных, импортных, функциональных и торгово-политических управлений Министерства. Особую роль среди них заняло Главное инженерно-техническое управление (ГИТУ), которое координировало работу по противодействию дискриминационной политике стран Запада по отношению к СССР.

Оперативный торговый аппарат Министерства – система товарных Всесоюзных внешнеторговых объединений в 1960-1970-х гг. была более чем вдвое расширена – с 22 до 47 организаций, в основном за счет экспортеров отечественного оборудования («Авиаэкспорт», «Техснабэкспорт», «Машприборинторг», «Трактороэкспорт», «Энергомашэкспорт» и др.). В этот период была заметно укреплена система торговых представительств СССР за рубежом – с охватом 80 стран (против 25 в 50-х гг.). Реагируя на требования времени, Н.С. Патоличев стремился расширить права внешнеторговых объединений – с 1978 г. им были открыты возможности по кредитованию и созданию зарубежных филиалов. Для сближения отраслевых хозяйственных субъектов с вне-



шним рынком в состав правлений ВО стали вводиться представители отраслевых предприятий. В 70-х гг. более чем утроилось число советских сбытовых филиалов за рубежом.

Весьма дальновидным шагом министра стало формирование сети уполномоченных МВТ СССР в союзных республиках и некоторых экономических районах страны, что, по существу, готовило регионы к непосредственному их включению во внешнеторговые операции.

Работая в «прокрустовом ложе» центрально-планируемой экономики, Н.С. Патоличев умело использовал торгово-политические преимущества государственной монополии во внешней торговле в сочетании с элементами гибкости коммерческого аппарата объединений, структурно близкого образцам западных корпораций. Именно на аванпостах внешней торговли отрабатывались общепринятые рыночные механизмы в преддверии предстоящей перестройки.

В книге показано, как в 1960-1980-х гг. произошло укрепление конъюнктурной и прогнозной работы в Министерстве, выходе ее на траекторию международного сотрудничества и признания. Регулярно проводились общеминистерские конъюнктурные совещания, равно как и совещания в рамках товарных объединений. Уже в 1975 г. была введена автоматизированная система прогнозирования конъюнктуры основных сырьевых товаров с высоким коэффициентом надежности. Повысилась эффективность работы Всесоюзного (ныне Всероссийского) научно-исследовательского конъюнктурного института (ВНИКИ), расширен его зарубежный информационный ресурс (обширная подписка на экономическую и коммерческую литературу, разветвленная корреспондентская сеть в мировых торговых центрах). Даже на крутых кризисных поворотах мировой конъюнктуры ВНИКИ оказывался в тройке наиболее точных мировых прогнозных агентств. Министерская когорта «впередсмотрящих» всегда была на высоте. За десятилетия коммерческой деятельности внешнеторговых организаций системы МВТ, не было отмечено сколько-нибудь заметных потерь из-за прогнозных неточностей. Мало того, на ряде рынков мощь государственной монополии Советского Союза позволяла серьезно влиять на мировую конъюнктуру.

Уже с конца 50-х гг. существенно расширилась информационная деятельность о внешней торговле для внутреннего рынка. Журнал МВТ «Внешняя торговля» приобрел подлинно общехозяйственное значение, равно как и «Бюллетень иностранной коммерческой информации», публиковавший малоизвестные у нас сведения о мировой экономике.

В книге рельефно показана многогранная работа по подготовке высококвалифицированных внешнеторговых кадров, основы которой были заложены еще при предшественнике Н.С. Патоличева - А.И. Микояне. Кузницей кадров для системы МВТ с довоенных времен была Всесоюзная (ныне - Всероссийская) академия внешней торговли, дававшая редкостное по тем временам второе - внешнеторговое и языковое образование выпускникам в основном технических вузов. Именно они составили кадровую основу системы Министерства и определили его профессиональное лицо. Поставщиком кадров являлся также экономический факультет МГИМО (вобравший в себя прежний Институт внешней торговли), а Высшие курсы иностранных языков Министерства вели методичное языковое совершенствование специалистов. В книге представлена яркая галерея профессоров и преподавателей, носителей уникального опыта и знаний, внесших бесценный вклад в профессиональную оснащенность МВТ.

Именно в те десятилетия оперативно модифицировались программы, и закладывалось освоение новых направлений - математические методы и информационные технологии, биржевое дело, страхование, аудит, менеджмент, широкая гамма маркетинговых дисциплин и рекламы, а также такие магистральные направления подготовки, как международный бизнес и деловое администрирование, экономическая дипломатия. В рассматриваемый период в рамках аспирантур ВАВТ, МГИМО и ВНИКИ подготовлено 1125 кандидатов экономических наук по мировой экономике (в том числе: для Владивостока, Якутска, Норильска, Улан-Удэ, Киева, Минска и т.д.). Специалисты «патоличевской закваски» оказались весьма востребованы в период рыночных преобразований в нашей стране на важных постах в государственных структурах, в предпринимательском секторе, а также в отдаленных регионах, где заходя формировались опорные пункты внешнеторгового образования.



Большой интерес вызывает раздел книги о соратниках Н.С. Патоличева - о незаурядных людях, энтузиастах коллективных усилий во имя общего блага. Здесь - и заместители министра, и работники среднего звена, и рядовые сотрудники; их поступки в горячей и «холодной» войне, их опыт повседневной работы и действий в нестандартных, форс-мажорных ситуациях. Показано, как молодежь – «птенцы гнезда» Патоличева - росли и становились «на крыло», пополняя наши внешнеторговые достижения. Привлекает внимание социальная политика, проводившаяся в Министерстве - организация образовательной, культурной, спортивной работы, поддержание в коллективе требовательной, но доброжелательной атмосферы, справедливой оценки деловых качеств в принятии кадровых решений.

В книге ярко представлен размахистый разворот рекламно-выставочной деятельности руководства Министерства. Уже на второй год деятельности нового министра участие СССР в международных выставках выросло в 2,5 раза. Затем последовало строительство выставочных комплексов в Сокольниках и на Красной Пресне, яркая феерия экспозиций наших реальных промышленных и других достижений – в Москве и в зарубежных торговых центрах. За этими выставками следовал четко реализуемый рост нашего экспорта.

Постепенно при поддержке Н.С.Патоличева из выставочно-ярмарочной деятельности стало формироваться масштабное выставочно-конгрессное направление, которое являлось отражением развития научно-технического прогресса в нашей стране.

Вторая часть книги охватывает обзорно-аналитические материалы по торговле СССР с промышленно развитыми, социалистическими и развивающимися странами (с крупнейшими из них), а также включает весьма показательные статистические приложения.

Особый интерес представляют материалы Юбилейной конференции, посвященной 100-ле-

тию со дня рождения Н.С. Патоличева (сентябрь 2008 г.), в которой с интересными воспоминаниями о его жизни и работе на разных этапах выступили известные государственные и общественные деятели прошлого и современности, представители Белоруссии и Финляндии. Выступающие, в частности, выделили основные уроки, оставленные нам Н.С. Патоличевым. Это: ответственность, взвешенность решений, последовательность действий, учет интересов, учет прогнозирования ситуаций и умение работать с людьми.

В целом рассматриваемая книга весьма содержательна. Она охватывает более чем четверть века развития советской внешней торговли, период, ставший весьма успешным в истории этой сферы. В ней воплощены значимые профессиональные наработки, которые могут быть учтены в дальнейшей деятельности соответствующих государственных органов и хозяйствующих субъектов.

Работа хорошо структурирована и фактически представляет собой готовое **учебное пособие** к курсу (или циклу) лекций по развитию отечественной внешней торговли для учебных программ ВУЗов (факультетов) экономического профиля.

Примечания:

¹ Малькевич В.Л., Митрофанов И.Л., Иванов А.С. Внешняя торговля СССР при Н.С. Патоличеве. 1958-1985 годы / – Москва: О-во сохранения лит. наследия, 2010. – 416 с.

² Книга написана по инициативе д.э.н. В.Л. Малькевича (первого заместителя министра при Н.С. Патоличеве) - ныне генерального директора «Экспоцентра». Владислав Леонидович вместе со своими соавторами повествуют о малоизвестных сторонах внешнеторговой политики и практики СССР, о работе по внедрению основ рыночной экономики в отечественную экономику. Воспоминания В.Л. Малькевича были дополнены его соратником и помощником к.э.н. И.Л. Митрофановым и одним из ветеранов отрасли к.э.н. А.С. Ивановым.

