

Преодолеть границы: поиск новых форм внешнеэкономических связей для развития Дальнего Востока в 1985—1993 гг.¹

Анатолий Евгеньевич Савченко,

кандидат исторических наук, заместитель директора Института истории, археологии и этнографии народов Дальнего Востока ДВО РАН, Владивосток.
E-mail: savich21@mail.ru

В статье анализируются основные противоречия переходного этапа в новейшей истории Дальнего Востока, когда государство пыталось создать новую модель развития региона. В течение восьми лет, с 1985 по 1993 г., реализовывались три взаимодополняющих сценария активизации внешнеэкономических связей: развитие экспортной деятельности уже существующих производств и кооперация с социалистическими странами АТР, организация совместных предприятий, создание специальных экономических зон для широкого привлечения капиталов и технологий из более развитых государств. Как показывает исследование, каждый из сценариев имел труднопреодолимые ограничения, которые лишали его шанса на быстрое осуществление. Преграды, связанные с плановой экономикой и отсутствием стимулов для выхода на внешние рынки, были лишь одной из причин. Более важным ограничителем выступала зависимость от предшествующего периода изолированного развития. Советская хозяйственная бюрократия не имела компетенций и наработанных практик для эффективного взаимодействия с иностранными партнёрами. Соответственно, стороны, за редким исключением, не достигли даже минимально необходимого уровня взаимного доверия для реализации сложных и долгосрочных проектов. В результате внешнеэкономические связи развивались в примитивных формах, имеющих мало общего с заявленными целями государственной политики в этой сфере. При исследовании выбранной темы автор сфокусировал своё внимание на случае Приморского края.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, Дальний Восток, Приморский край, Китай, иностранный капитал, свободные экономические зоны, зависимость от пути предшествующего развития.

¹ Статья подготовлена при поддержке гранта Российского фонда фундаментальных исследований: «Политико-административные проблемы управления ускоренным развитием: история особых экономических зон на Дальнем Востоке России». Номер проекта: 18-09-0030.

Getting Beyond Borders: Searching for New Forms of External Economic Relations for the Development of the Far East in 1985–1993.

Anatolij Savchenko, Institute of History, Archaeology and Ethnography of the Peoples of the Far East, FEB RAS, Vladivostok, Russia. E-mail: savich21@mail.ru.

The article analyses the main contradictions of the transitional period in the contemporary history of the Far East when the state tried to create a new model of development of the region. During eight years, from 1985 to 1993, three mutually reinforcing scenarios of activating external economic relations were realized: the development of export business of current productions and cooperation with socialist countries of the Asia-Pacific Region, organization of joint ventures, creation of special economic zones for broad capital formation and application of new technologies from more developed states. The research shows that each of these scenarios had formidable restrictions which deprived it of quick realization. One of the reasons was the obstacles related to planned economy and the lack of incentives for the access to foreign markets. The most significant barrier was the dependence on the previous period of long isolation. Soviet economic bureaucracy didn't have competencies and well-established practices for effective cooperation with foreign partners. Correspondingly, the parties didn't reach a minimum level of mutual confidence for realization of complex and long-term projects. As a result, external economic relations developed in primitive forms which had nothing in common with declared objectives of state policy in this area. The Primorye Region is in the focus of the author's attention.

Keywords: external economic relations, Far East, Primorye Region, China, foreign capital, free economic zones, dependence on previous development path.

О высоком значении и потенциале внешнеэкономических связей при реализации социально-экономических и геополитических целей России на Дальнем Востоке написано более чем достаточно — как в научных трудах, так и в стратегических документах. Исследования идут по нескольким направлениям. В рамках первого историки, экономисты, географы и политологи изучают концептуальную сторону проблемы, связывающую развитие региона с мировой геополитикой и гранд-стратегиями Москвы, а также задачами развития экономики и разработки богатств Дальнего Востока [2; 9; 16, с. 97—172, 247—316]. Второе направление — создание законодательной и правовой инфраструктуры для внешнеэкономической деятельности. Третье — различные аспекты двусторонних приграничных контактов, прежде всего вдоль российско-китайской границы [4, с. 355—399; 7]. Есть специальные работы по истории внешнеэкономических связей

Дальнего Востока [3; 5], однако при этом в тени остаётся «нижний этаж» таких взаимодействий: повседневность, деятельность конкретных людей, групп, предприятий, подготовка и реализация решений на локальном уровне. Но для того чтобы идеи, направленные на развитие экспорта, создание совместных предприятий, активизацию иных форм международного сотрудничества, достигали своих целей, требовалось выйти за границы знакомого мира советской плановой экономики и партийной бюрократии. Причём это касалось не только отдельных людей, но и предприятий, да и целых бюрократических учреждений, которым предстояло изменить привычный образ действий. Насколько это трудно, можно судить хотя бы по тому факту, что все известные нам в Приморском крае успешные крупные компании с иностранным капиталом управляются людьми, имеющими многолетний опыт работы и прочные связи с зарубежными партнёрами, а начало этому было положено именно в конце 1980-х гг.² Накопление информации о возможностях и рисках экономической деятельности за пределами национальных границ государства и совместных проектов с представителями других стран — процесс медленный, ещё больше времени занимает формирование доверия и долгосрочных связей. В период, охваченный в нашей статье, такой капитал ещё только предстояло создать.

Без исследования данной части истории внешнеэкономического взаимодействия, сфокусированной на конкретных проектах и деталях их реализации, мы едва ли выйдем за пределы поверхностных построений. Поэтому задача статьи состоит в том, чтобы связать во единый общий исторический контекст на национальном уровне, способствующий появлению определённых идей и постановлений, и конкретный рутинный процесс региона, где решения в той или иной мере исполнялись. Работа, помимо существующей литературы, также опирается на архивные материалы и полуструктурированные интервью с непосредственными участниками становления внешнеэкономических связей Приморского края. В результате мы рассчитываем увидеть изменчивое сочетание возможностей и ограничений, возникавших в начале пути к той цели, которая и сегодня остаётся актуальной, — привлечь иностранный капитал и технологии на Дальний Восток, чтобы обеспечить развитие региона.

В формировании внешнеэкономических связей в конце 1980 — начале 1990-х гг. прослеживается определённая логика: постановка новых задач

² Вывод сделан на основе полевых исследований С.А. Иванова и А.Е. Савченко в 2015—2018 гг., в ходе которых было проведено несколько серий полуструктурированных интервью с непосредственными участниками внешнеэкономической деятельности.

не снимала с повестки дня предыдущие. Происходило как бы наращивание первоначальной идеи, для реализации которой подбирались всё новые инструменты. Поэтому дальнейшее изложение мы выстроим в соответствии с последовательностью задач, которые выдвигались на первый план.

ЗАДАЧА ПЕРВАЯ — ВЫЙТИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

В середине 1980-х гг. масштабные цели большой политики Москвы и региональные интересы совпали: новый внешнеполитический курс в АТР прокладывался параллельно с поиском экономической стратегии для Дальнего Востока. Уже в августе 1985 г. МИД СССР информировал первого секретаря Приморского края Д.Н. Гагарова о «наиболее актуальных внешнеполитических проблемах в регионах Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии». Кремль намеревался «резко активизировать» свою внешнюю политику в «Дальневосточном регионе», что подразумевало нормализацию отношений с Пекином, развитие сотрудничества с Токио [ГАПК. Ф. П-68. Д. 563. Оп. 115. Л. 20, 21, 22].

В новой советской азиатско-тихоокеанской политике становилось всё меньше идеологии, а соображения военно-стратегического характера уступали место экономической рациональности. В процесс переосмысления роли Дальнего Востока включились и региональные учёные-экономисты, которые в том же 1985 г. уже просчитывали перспективы внешнеэкономических связей территории до 2010 г. и обосновывали «увеличение роли в развитии Дальнего Востока приграничного (прибрежного) сотрудничества за счёт вовлечения в его сферу КНР, штатов западного побережья США, расширения связей в рамках данного вида сотрудничества с Японией, КНДР» [Арх. Президиума ДВО РАН. Ф. 17. Оп. 1. Д. 666. Л. 18].

В апреле 1986 г. МИД СССР вновь направил ориентировку приморскому руководству, в которой среди двух приоритетных направлений вторым значилось наращивание экономической отдачи от внешнеполитических отношений. Краевым властям рекомендовалось больше усилий посвящать развитию «прибрежной и приграничной торговли и регионального экономического сотрудничества с соседними странами; больше информировать Центр и смелее вносить свои предложения по этим вопросам» [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 323. Л. 1—2].

Задачи развития международного экономического сотрудничества вошли в число политических приоритетов ещё до потепления международной атмосферы и сначала не были связаны с внешнеполитическими манёврами М.С. Горбачёва. В середине 1980-х гг. СССР вместе

со многими полупериферийными государствами переживал финансовое напряжение, возникшее вследствие уменьшения экспортных доходов: стоимость сырьевых товаров, являвшихся основной статьёй экспорта, упала, а внешних займов — возросла.

Советский Союз пытался ответить на изменившуюся мировую конъюнктуру решительным усилением своих позиций на внешних рынках, используя потенциал, накопленный за годы импортозамещающей индустриализации (в данном случае перед нами общий тренд для государств ускоренного развития, которые в первой половине 1980-х гг. столкнулись с экономической стагнацией [см. напр.: 19; 20]). В сентябре 1986 г. создаётся Государственная внешнеэкономическая комиссия Совета Министров СССР для работы со всеми государственными органами «по кардинальному изменению структуры экспорта и импорта товаров и услуг, расширению экспортного потенциала страны», а также для «разработки и осуществления мер по увеличению валютных поступлений» [11]. Этим же постановлением в составе производственных объединений и крупнейших советских предприятий создавались внешнеторговые фирмы и хозрасчётные организации для прямого выхода на внешние рынки, в том числе и рынки капиталистических стран.

На Дальний Восток общегосударственная задача активизации внешнеэкономических связей была спроецирована в принятой в августе 1987 г. программе развития, где ставилась конкретная цель — нарастить экспортный потенциал региона за счёт развития прибрежной и приграничной торговли, создания совместных предприятий, в первую очередь с социалистическими странами Юго-Восточной Азии, но также и с другими государствами АТР. Всё это должно было обеспечить рост экспорта Дальнего Востока в 3—3,2 раза в течение 13 лет начиная с 1987 г. [12].

Стоит обратить внимание, что данный экспорт планировалось развивать за счёт уже существовавшей промышленной базы, где — теоретически — имелась перспектива выпуска готовой продукции высокого качества. Региональные экономисты в то время писали о необходимости «более полного использования имеющегося потенциала в отраслях промышленности наиболее развитой южной зоны Дальнего Востока», чтобы направлять на рынок более качественную и глубоко переработанную продукцию, добиться «приближения структуры экспортного производства к потребностям сопредельных государств» [Арх. Президиума ДВО РАН. Ф. 17. Оп. 1. Д. 743. Л. 129—130]. Достижению поставленных целей должны были способствовать активное международное сотрудничество, «развитие и углубление экономической интеграции

с социалистическими странами Азии», под которыми понималось создание совместных предприятий [Арх. Президиума ДВО РАН. Ф. 17. Оп. 1. Д. 743. Л. 130].

СССР намеревался позиционировать себя в АТР как передовую экономическую державу, выходящую на рынок с готовой продукцией. В определённом смысле для такой позиции были основания, если иметь в виду внешнеэкономические связи с социалистическими азиатскими союзниками: КНДР, СРВ, МНР.

На деле задача по увеличению экспорта оказалась намного сложнее, чем она представлялась тем, кто принимал решения на политическом уровне. Во второй половине 1980-х гг. возможности развития внешнеэкономических связей Дальнего Востока понимались если не абстрактно, то, во всяком случае, умозрительно, исходя из разности природно-ресурсных и экономических потенциалов стран АТР. По мере приближения к реальности эти возможности фактически сводились на нет ограничениями предшествующего развития: сложившейся системой управления экономикой и долгим периодом изолированного существования.

Если обратиться к организационной сфере, которую сейчас бы назвали менеджментом, увидим, что экспортные поставки являлись zorganizованным процессом, вписанным в плановую бюрократическую экономику. Выглядело это следующим образом: объём и перечень товаров, предназначенных для экспорта в рамках прибрежной и приграничной торговли, согласовывались с Госпланом, Госснабом и всеми министерствами и ведомствами, участвовавшими в распределении данной продукции, и утверждались Советом Министров РСФСР. На уровне предприятий края, в отличие от крупнейших советских заводов и производственных объединений, не существовало структур, которые занимались бы поиском рынка для сбыта их продукции. Торговля шла через посредника — внешнеторговое объединение «Дальинторг» — и не с любой страной, а только с Японией, КНР, КНДР и Австралией, с 1987 г. к ним были добавлены Вьетнам и Новая Зеландия [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 323. Л. 36]. Советские представители встречались с зарубежными партнёрами и обменивались с ними списками товаров — имеющих для экспорта и желательных для импорта. План на экспорт утверждался не более чем на год, что исключало заключение долгосрочных контрактов.

Сами посреднические структуры, предназначенные для обеспечения внешнеэкономических контактов, были организованы плохо. Например, в 1986 г. в Приморском отделении Торгово-промышленной палаты из 216 работников только 3,7% владели иностранными языками.

В краевом комитете признавали, что многие сотрудники «слабо разбираются в психологических особенностях китайцев, корейцев, японцев, не владеют обстановкой в этих странах». Более чем у половины кадрового става отсутствовало высшее образование. Работников не учили, как нужно работать с иностранными компаниями, не проводился соответствующий инструктаж [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 247. Л. 5].

В сфере реальной экономики экспортные возможности ограничивались производственным потенциалом и эффективностью функционирования предприятий: если производственный план не перевыполнялся, то не было и экспорта. До 1987 г. последний шёл по остаточному принципу: либо сверхплановая продукция, либо сэкономленное сырьё, на первом месте был государственный план. Это настолько мешало делу, что необходимость исправить сложившееся положение была даже прописана в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР [11].

От нас не должен ускользнуть и тот факт, что даже в давно включённых в межгосударственную торговлю отраслях экономики, в которых СССР имел довольно долгую историю экспортных поставок, не удалось создать конкурентоспособного продукта высокой переработки. На Дальнем Востоке в сфере приграничной торговли за 20 лет её существования (в течение которых было выручено только несколько десятков миллионов рублей) также не появилось никакого специализированного экспортного производства [ГААО. Ф. Р-114. Оп. 2. Д. 5135 ОЦ. Л. 6]. Оставаясь бартерной и бюрократически организованной, данная торговля была на периферии деятельности советских учреждений. Наш собеседник, занимавший в середине 1980-х гг. ответственные государственные должности в крае, в том числе связанные и с экспортом, описывает внешние обмены Приморья как примитивные: *«Вывозили... товары в Японию... в Северную Корею, в Китай, да, а оттуда... мандарины... женское бельё, термосы... Лесная промышленность каким образом работала: тогда Советский Союз поставлял в Японию шесть миллионов кубов леса, круглого, каждый год. Японцы чем рассчитывались? Они рассчитывались: бульдозеры, лесовозы... Всю эту технику давали, ну и ширпотреб. Точно так же работал Минцветмет... это вот БОР, там, все прочие... и угольщики, и рыбаки»* [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 1 — С].

В качестве дополнительного штриха добавим: прописанные в Долговременной государственной программе развития Дальнего Востока задачи по наращиванию сотрудничества с иностранными компаниями и созданию экспортных предприятий не были в итоге включены в отраслевые планы, оказались без каких-либо запланированных капиталовложений [Арх. Президиума ДВО РАН. Ф. 17. Оп. 1. Д. 852. Л. 29].

По сути, вплоть до 1988 г. призыв Москвы наращивать экспорт означал не более чем побуждение к эффективной работе над выполнением плана и повышением качества продукции, которая непонятно какими путями должна была найти своё место на мировом рынке.

Другой аспект проблемы: за пределами СССР мало что зависело от решений и намерений советских управленцев. Приморский край не был интересен зарубежным партнёрам в качестве экспортёра переработанной продукции. Например, в феврале 1986 г. на переговорах между «Дальинторгом» и делегациями провинции Хэйлунцзян и Автономного района Внутренняя Монголия китайская сторона показывала незаинтересованность в ассортименте предлагаемых товаров (среди них были мотоциклы, моторные лодки, мясорубки, вёдра оцинкованные, косы сельскохозяйственные и другие хозяйственно-бытовые изделия). Партнёрам из КНР нужны были прежде всего сырьевые товары [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 180. Л. 3].

На японском направлении дела обстояли, пожалуй, ещё хуже. Перечень того, что Приморский край мог предложить этой стране, был не только узок, но и примитивен: лесоматериалы, уголь, папоротник [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 180. Л. 7]. Когда встал вопрос о наращивании экспорта в Японию, агропромышленный комитет края предложил дополнительно поставить туда следующую продукцию: шкурки норки — 50 тыс. шт.; панты пятнистого оленя консервированные — 100 кг; водку и ликёро-водочные изделия — 0,6 млн дал; перо куриное — 200 т. В счёт вырученных средств планировалось получить авторезину, автокраны, бульдозеры [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 324. Л. 6]. Улучшить же структуру экспорта не представлялось возможным «ввиду отсутствия экспортной базы, рассчитанной на японский рынок» [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 180. Л. 7].

Ссылка на «отсутствие экспортной базы» означала, что развитие экспорта было напрямую связано с необходимостью инвестиций в обновление производства. Даже «Приморрыбром» — одному из главных краевых экспортёров рыбы — требовалось оснащение судов и предприятий зарубежной техникой, приморский агропромышленный комитет также указывал на необходимость приобретения импортной технологии для расширения связей с Японией [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 180. Л. 8].

«Приобретение импортной технологии» — эта формулировка не должна подкупать нас своей кажущейся простотой. Государство пыталось идти путём модернизации существующих предприятий, хотя и не для развития экспорта, а главным образом для насыщения внутреннего рынка. На общенациональном уровне это выражалось

в закупках оборудования и производственных линий — в середине 1980-х гг. индустрия СССР переживала масштабную реконструкцию. На региональном уровне обновление промышленности также было взято под контроль, но интеграция иностранных технологий в советскую инфраструктуру сталкивалась с множеством препятствий. И здесь мы можем обратиться к конкретным примерам: перед нами информация о работе «Дальинторга» «по новым формам сотрудничества, способствующим ускорению научно-технического прогресса предприятий и организаций Приморского края». Речь идёт о проектах с Японией, которые предусматривали закупку у неё оборудования с последующим расчётом произведёнными на нём товарами. Из проектов, предложенных краю, не удалось реализовать ни одного (см. табл.):

Проект, предложенный японской стороной	Статус	Причина
Изготовление пианино «Ноктюрн» с использованием японской механики и клавиатуры, с последующей продажей изделия на японском рынке	Отклонён	Техническая невозможность использования японской механики в указанной модели пианино
Организация производства компоста из лесоходов	Отклонён	Отказ предприятий работать с этим проектом
Организация производства щепы из лиственных пород	Отклонён	Приморские предприятия уже имели собственное оборудование для производства щепы
Производство сушёного куриного помёта	Отклонён	Несовместимость предлагаемого японского и уже работающего советского оборудования

Сост. по: [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 115. Д. 695. Л. 13].

Примеры, приведённые в таблице, показывают примитивность проектов, предлагаемых Японией. Возможно, они и были полезны для советского хозяйства, но явно не вели к технологической модернизации промышленности. Они также демонстрируют и кое-что более важное: внедрение иностранных технологий походило на сложную хирургическую операцию, которую без необходимости мало кто хотел осуществлять.

Мы можем видеть, с какими трудностями происходило внедрение новых технологий, на примере мебельного комбината в Лесозаводске. В 1983 г. у финской компании «Раума-Ренола» было закуплено оборудование для ламинирования древесностружечных плит (ДСП). Но и в 1987 г. его всё ещё не запустили в работу: выяснилось, что ДСП Приморского деревообрабатывающего комбината, поставляемые

в Лесозаводск, не подходят для ламинирования на финском оборудовании по толщине, размерам и качеству. Другие поставщики сырья ещё только собирались приступить к выпуску подходящих ДСП [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 324. Л. 47]. По своему масштабу проблема выходила далеко за пределы региональной экономики. Сделанный политическим руководством выбор в пользу модернизации существующих предприятий вместо строительства с нуля стал одним из факторов замедления экономического роста всей страны. Интеграция нового оборудования в уже имеющиеся мощности значительно повышала издержки модернизации, поскольку требовала переделки помещений, реконструкции смежных производственных линий, отвлечения персонала от текущей работы [1, с. 261—263]. Похоже, именно в этом крылась причина «незаинтересованности предприятий в скорейшем освоении... драгоценного импортного или отечественного оборудования» [15, с. 159—160].

Модель, согласно которой в основе развития экспортных производств должен лежать некий план, выработанный в изолированной от мировой экономики системе и продвигаемый усилиями государственной бюрократии, всё нагляднее демонстрировала свою несостоятельность. И не только из-за проблем в управленческой сфере. Технологическая отсталость не могла быть преодолена в короткие строки даже при самом лучшем администрировании. По оценкам Приморского краевого комитета, технологическая модернизация промышленности края требовала 2 млрд инвалютных рублей, при том что на январь 1989 г. всё оборудование в перерабатывающих отраслях Приморья стоило 1,2 млрд советских рублей [ГАПК. П-68. Оп. 117. Д. 323. Л. 83]. При таком контексте социально-экономических процессов в СССР, отмеченных нарастанием дефицита почти всех ресурсов, вести речь о формировании новой экономики региона было едва ли возможно. Совершить экономический прорыв своими силами не получалось, однако в то же время открывались перспективы опереться на иностранных партнёров как в деле модернизации производства, так и при выходе на внешние рынки.

ЗАДАЧА ВТОРАЯ — ПОЛУЧИТЬ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Идеи создания совместных предприятий не являлись чем-то новым для экономики СССР. Развитие научно-технической и производственной кооперации со странами Совета экономической взаимопомощи входило в перечень официальных направлений активизации

внешнеэкономической деятельности³. Дальневосточные экономисты шли ещё дальше: уже в 1986 г. они писали о важности активного международного сотрудничества, под которым понималось «развитие, углубление экономической интеграции с социалистическими странами Азии» путём создания совместных предприятий [Арх. Президиума ДВО РАН. Ф. 17. Оп. 1. Д. 743. Л. 130]. Динамично менявшиеся экономические условия внутри СССР и его новые взаимоотношения с внешним миром сформировали контекст, в котором указанные предприятия стали казаться действенным средством преодоления накопившихся проблем в развитии. Главные составляющие этого контекста: резкое расширение возможностей экономического сотрудничества с другими государствами и пробуксовка экономического ускорения в самом Советском Союзе. Процесс, как говорится, «пошёл», и Дальний Восток быстро превращался, во всяком случае в воображении политиков и экспертов, из военной крепости в площадку для экономической интеграции страны в АТР.

С конца 1987 г. на уровне ЦК КПСС и Совета Министров принимается серия решений по стимулированию внешнеэкономической деятельности предприятий. Они теперь могли направлять на экспорт продукцию, изготовленную сверх государственного плана и обязательств по хозяйственным договорам. Причём развитие экспортной базы теперь предполагалось установить в специальных заданиях [13].

В декабре 1988 г. местные органы власти получили предписание: обеспечивать все необходимые условия для развития внешнеэкономического сотрудничества. Предприятия освобождались от необходимости согласования с различными бюрократическими инстанциями использования своего валютного фонда, а с 1 апреля 1989 г. получили право непосредственно осуществлять экспортно-импортную деятельность. При этом разрешалось направлять 10% валютных средств (а для предприятий Дальневосточного экономического района устанавливался повышенный показатель — 15%) на приобретение товаров народного потребления, медикаментов, на развитие социально-культурной сферы [10]. Более того, вся выручка от прибрежной и приграничной торговли (ведущейся «за счёт местных ресурсов, товаров, выделяемых союзным республикам по рыночному фонду, а также сырья и материалов, сэкономленных на предприятиях, в объединениях и организациях, непосредственно участвующих в этой торговле») полностью направлялась на закупку товаров, предназначенных «для

³ СЭВ — аббревиатура, обозначающая Совет экономической взаимопомощи, организацию, объединяющую социалистические государства, находившиеся в сфере влияния СССР.

удовлетворения потребностей населения приграничных районов», а также «машин, оборудования, материалов» и др. [10]. Конечно, нам не стоит преувеличивать роль внешнеэкономического фактора в этих решениях: во многом они — следствие общей линии на децентрализацию и де бюрократизацию экономики.

Отдельно были предприняты меры для Дальнего Востока: создаваемые здесь совместные предприятия «в течение первых трёх лет с момента получения объявленной прибыли» освобождались от уплаты налога на неё. Торгово-промышленной палате СССР (совместно с заинтересованными предприятиями, организациями и министерствами) с 1989 г. поручалось организовывать «международные торги для привлечения на конкурсной основе зарубежных организаций и фирм, а также советских предприятий... для реализации проектов сотрудничества в Дальневосточном экономическом районе» [10].

Говорить об успехе или провале этих мер можно лишь с большой долей осторожности. Количественные результаты были заметны. Приграничная торговля в 1988 г. переживала небывалый рост: по линии «Дальинторга» она увеличилась в 2 раза, в его отделении «Дальпригране» на одного работающего приходилось около 10 млн руб. товарооборота. Указанные организации уже просто не справлялись с таким объёмом операций [ГААО. Ф. Р-114. Оп. 2. Д. 5135 ОЦ. Л. 54]. Но торговля расширялась по традиционным направлениям: экспортировалось сырьё, а ввозились товары массового спроса. Например, в Хабаровском крае полученные от внешнеэкономических операций 1989—1990 гг. 88 млн руб. были израсходованы преимущественно на закупку продовольствия и медикаментов [5, с. 121].

К 1991 г. на Дальнем Востоке зарегистрировали 128 совместных предприятий [5, с. 122]. Много это или мало, мы можем увидеть в сравнении с СССР в целом, где на 1 апреля 1989 г. значилось 365 таких предприятий с общим уставным фондом 1,2 млрд руб. [8, с. 41].

Но при взгляде на качество процесса обнаруживается, что внешнеэкономическая активность была сконцентрирована, за редким исключением, в сфере потребления. В августе 1988 г. на это обратил внимание заместитель председателя Совета Министров РСФСР: «К сожалению, мы только имеем совместные рестораны японской и китайской кухонь. Минторг охотно идёт на открытие таких предприятий. Но нет других серьёзных предприятий, нет продукции в этом плане. Мы очень слабо прорабатываем технико-экономическое обоснование совместных предприятий...» [ГААО. Ф. Р-114. Оп. 2. Д. 5135 ОЦ. Л. 2].

К началу 1990-х гг. редкое крупное предприятие Приморья не имело договора о международном сотрудничестве или протокола

о намерениях, прежде всего они подписывались с КНР. При этом советские директора брались производить с китайскими партнёрами товары, которые в избытке могли быть поставлены напрямую из этой страны. Возникавший риск уже тогда понимали те, кто разбирался в мировой экономике, в том числе и представители краевой власти: *«Вот здесь был на „Дальприборе“... директор, он начал делать термосы и микроволновые печи, я говорю: „Ну что вы делаете, какие термосы? Китай вас этими термосами завалит...“ Вот мы... с Ельциным (имеется в виду сопровождение президента РСФСР Б.Н. Ельцина во время его визита в Приморский край в 1990 г. — А.С.) едем в Порт Восточный, и он (директор порта. — А.С.)... рассказывает восторженно, что вот они теперь вот в этом порту шьют костюмы „Адидас“, ну Ельцин: „Дааа... молодцы!“ Я думаю: „Боже мой, какой кошмар, какой костюм „Адидас“, вон Китай, который эти-ми костюмами „Адидас“ оденет Приморский край, Дальний Восток, европейскую часть, легко»* [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 2 — К].

У советских директоров были свои причины для такого, не сулившего долгосрочных перспектив выбора. Производство товаров широкого потребления, с одной стороны, хорошо вписывалось в программу конверсии⁴, с другой — вполне соответствовало традиции оборонной промышленности СССР (которая доминировала в Приморском крае) выпускать что-то примитивное в качестве гражданской продукции: кастрюли, вешалки и т.д. Советские предприятия и органы власти могли отчитаться о выполнении спущенных сверху указаний о развитии производства товаров народного потребления, об интенсификации внешнеэкономических связей, обходя стороной трудновыполнимые задачи освоения передовых технологий и выхода на внешний рынок с готовой продукцией. В конце 1980 — начале 1990-х гг. (в период неудовлетворённого массового спроса) производство товаров народного потребления являлось кратчайшим путём к коммерческому успеху.

Словосочетание «совместное предприятие» не должно вводить нас в заблуждение своей прогрессивностью. В реальности это могли быть простейшие схемы. В подтверждение приведём воспоминания непосредственного участника данной деятельности из пгт Пограничного: *«У меня было швейное производство своё... В Доме быта... Мы там цеха открывали, мы их учили шить, китайцев, они не умели. Предприятия совместные. Первая сборка была в РАЙПО:*

⁴ Конверсия — перевод предприятий военно-промышленного комплекса на выпуск гражданской продукции.

касеты... такие большие от видеомэгнофоново. У нас пошли деньги, причём не просто деньги, а очень большие деньги» [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 3 — Г]. В условиях закрытого внутреннего рынка, административного регулирования тарифов, сохранения государственного заказа, необходимости удовлетворения разогретого внутреннего спроса производство термосов, одежды или видеокассет могло казаться вполне выгодным делом. Проблема заключалась скорее в том, что это была уже уходящая реальность, до гайдаровских реформ оставалось каких-нибудь 2—3 года. Но насколько радикально изменятся условия, мало кто мог тогда представить. Поэтому причины следует искать не в неверных действиях советской хозяйственной бюрократии, а в неумолимо надвигавшемся экономическом и политическом урагане, который обесмысливал любую долгосрочную стратегию развития производства.

С другой же стороны, реальность конца 1980-х гг. не давала оснований для быстрого развития более сложных форм производственной кооперации с иностранными партнёрами. У советской бюрократии отсутствовали и наработанный опыт, и просчитанные варианты, как строить отношения с тем, с кем нет никакой истории взаимодействий. *«Уровень образования директоров, вообще уровень их, был очень низкий. Они не могли разговаривать на одном языке. Даже не было переводчиков... которые бы могли нормально переводить» [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 1 — С]. Мы можем видеть некоторую растерянность официальных лиц на примере выступления заместителя председателя приморского крайисполкома Н.Д. Буханцева на специальном совещании, посвящённом развитию внешнеэкономических связей Дальнего Востока. Касаясь вопроса совместных предприятий, он не скрывал, что в краевом комитете просто не знают, как создавать и организовывать их работу: «Даже иностранные фирмы советуют нам, как заниматься этим вопросом. Нужна проработка, выгодно ли это дело... А мы все говорим: СП, давай создавай и всё. А как? Никто не говорит пока. Нужна наука и теория в этом вопросе. И вооружить нас этим» [ГААО. Ф. Р-114. Оп. 2. Д. 5135 ОЦ. Л. 72]. Краевая власть осознавала: мало кто знает, понимает и умеет вести внешнеэкономическую деятельность. Из записки заведующего социально-экономическим отделом Приморского краевого комитета КПСС «О недостатках в работе ряда коммунистов-руководителей по развитию экспортного потенциала Приморского края» мы узнаём, что в 1988 г. «объём экспортных поставок края составил 105 млн руб. (во внутренних ценах) и его увеличение идёт в два раза медленнее, чем это*

необходимо». Среди причин, которыми объяснялось такое положение, как перечислены уже знакомые нам, так и указано нечто новое: «в крае отсутствует единая концепция внешнеэкономической деятельности, слабо поставлена информация об имеющихся возможностях сотрудничества, не хватает опытных кадров» [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 324. Л. 10, 11].

Совместные предприятия (даже если они являлись масштабными, имели общегосударственное значение) создавались путём импровизаций и полулегальных схем. Крупнейшее в стране предприятие «Светлая» (39 млн долл. иностранных инвестиций) было основано в 1989 г. совместно с представителями Южной Кореи для организации заготовки и экспорта леса в Тернейском районе Приморского края (*«самое крупное совместное предприятие для тех времён, с самыми крупными иностранными инвестициями»*) [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 2 — К]. Начиналась эта история с того, что корейские бизнесмены (во главе с председателем группы «Хёндэ») не могли попасть в столицу Приморья: тогда Владивосток являлся ещё закрытым для иностранцев городом, а с Южной Кореей не было установлено дипломатических отношений. Бизнесмены прилетели в Хабаровск и уже оттуда, нелегально, на частной машине приехали во Владивосток. По указанным причинам они не имели возможности и остановиться в гостинице, поэтому поселились в личной квартире потенциального советского делового партнёра, он немного говорил по-английски, а среди корейцев один знал только родной язык, второй ограниченно изъяснялся на английском [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 1 — С]. Начало созданию крупнейшего совместного предприятия было положено на частной владивостокской квартире двумя корейскими бизнесменами и советским хозяйственником, которые грубо нарушали режим пребывания в закрытом городе, с трудом понимали друг друга, имели вместо бизнес-плана только карту Приморского края. И это был первый этап пути, полный импровизаций, проб и ошибок, который, однако, необходимо было пройти. *«Процесс понимания — процесс взаимный. То есть оно ниоткуда не возьмётся. Оно происходит во взаимодействии. Так что тогда процесс был начат... И поэтому само собой, конечно, не было ни у нас понимания, ни у них»* [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 2 — К]. Взаимопонимание и доверие, основанные на знании специфики партнёров и общем росте компетенции, не могут быть созданы никакими административными распоряжениями, а постепенно формируются в результате накопленных практик, часто выходящих за рамки правового поля.

ЗАДАЧА ТРЕТЬЯ — ПРИВЛЕЧЬ ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ (СЛУЧАЙ СЭЗ «НАХОДКА»)

Возможности организации на Дальнем Востоке специальных экономических зон (СЭЗ) обсуждались в бюрократических структурах и научных кругах с 1988 г. Реализация этих идей сопровождалась теми же трудностями, что и создание совместных предприятий, но политическая привлекательность СЭЗ была выше в силу тесной связи с внешней политикой и нарастающими дискуссиями о переходе к рыночной экономике. В Приморье с этим проектом было связано намного больше политики, чем экономики, что, с одной стороны, позволило ему начать воплощаться в реальность и получить политическую поддержку на самом высоком уровне, а с другой — делало туманными долгосрочные перспективы.

В аналитических материалах Приморского краевого комитета КПСС уже в 1988 г. появляются высказывания о необходимости «создать на территории края специализированный хозяйственный комплекс, ориентированный в своём развитии на постоянное расширение и углубление торгово-экономического и научно-технического сотрудничества с социалистическими, развивающимися и капиталистическими странами региона» [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 323. Л. 73]. Любопытно, что, обосновывая идеи углубления связей с капиталистическим миром, авторы по старой традиции подстраховались отсылкой к В.И. Ленину, процитировав подходящий фрагмент его выступления от 11 апреля 1922 г. [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 323. Л. 77]⁵. Одновременно хабаровский Институт экономических исследований изучал опыт КНР в создании совместных предприятий и (по поручению экономического управления МИД СССР) свободных экономических зон. Хабаровский крайисполком также дал задание институту составить заключение о возможности организации СЭЗ в Хабаровском крае [Арх. Президиума ДВО РАН. Ф. 17. Оп. 1. Д. 852. Л. 6, 99]. Вопрос создания такой зоны начал прорабатываться, но ещё отсутствовало решение, где она будет расположена. Далее приводится серия эффективных ходов, с помощью которых находкинское руководство переиграло остальных претендентов на размещение СЭЗ.

В апреле 1988 г. первый секретарь находкинского горкома КПСС С.И. Шутылев «подобрал пакет материалов из прессы» по особым

⁵ Цитата В.И. Ленина представлена в следующем виде: «Нельзя серьёзно ставить вопрос о немедленном улучшении хозяйственного положения, если не применять политики концессий, если не отказаться от предрассудков, от местного патриотизма...».

экономическим зонам в Китае, а затем неофициально поехал в КНР, чтобы лично познакомиться с опытом соседей. Пока хабаровские экономисты работали над обоснованием размещения СЭЗ в своём крае, находкинские коммунисты действовали напрямую через Москву, пригласив Е.М. Примакова (в то время директора Института мировой экономики и международных отношений АН СССР) для выработки концепции развития зоны [6, с. 67]. А осенью того же года на проходившей во Владивостоке международной встрече «Азиатско-Тихоокеанский регион: диалог, мир, сотрудничество», где вместо М.С. Горбачёва с приветственным словом выступал Е.М. Примаков, первый секретарь Приморского краевого комитета Д.Н. Гагаров публично объявил о проработке вопроса «о создании специальной зоны интенсивного международного сотрудничества в районе города Находки» [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 739. Л. 239].

Когда в декабре 1988 г. Совет Министров выпустил постановление, предписывающее проработать «предложения о создании в СССР, и прежде всего в Дальневосточном экономическом районе, „зон совместного предпринимательства“ с концентрацией в них совместных предприятий с иностранным участием» и «о возможном статусе и размещении таких зон», проекту СЭЗ «Находка» уже были обеспечены международная известность и поддержка на высоком политическом уровне [10].

Находка получила преимущества не только благодаря напору своего руководства. Точнее — для действий последнего имелись основания, заложенные предшествующим развитием. Именно здесь был центр международных контактов Приморья, чья столица — Владивосток — до 1991 г. сохраняла закрытый статус. Основные мероприятия с участием гостей из-за рубежа проходили в Находке, втором по значению городе края, там же располагались иностранные консульства, оттуда же вела свою деятельность крупнейшая внешнеторговая организация Дальнего Востока — «Дальинторг». Если мы обратим внимание на организатора визита в Приморье весной 1989 г. представительной совместной делегации Комитета содействия развитию международной торговли, китайской Палаты международной торговли и специальной экономической зоны Шеньчжэнь для обсуждения опыта создания и работы СЭЗ, то увидим, что это был не кто иной, как бывший глава «Дальинторга» В.К. Лозовой, который теперь возглавлял уже Ассоциацию делового сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 554. Л. 151].

Решение о создании СЭЗ «Находка» также подчинялось не экономической, а политической логике. Его приняли осенью 1990 г.

не союзные, но российские власти по итогам поездки Б.Н. Ельцина на Дальний Восток. Это был внутривластный жест: президент России стремился продемонстрировать дальневосточникам свою решительность и волю на фоне «беспомощного» М.С. Горбачёва. Однако быстро выяснилось: иностранцы, приветствуя СЭЗ на словах, не спешили вкладывать реальные деньги, в связи с чем приморское руководство просило не российский, но уже союзный центр оказать материальную поддержку [ГАПК. Ф. П-68. Оп. 117. Д. 1108. Л. 57, 58]. У проекта отсутствовал какой-либо продуманный механизм реализации. Как вспоминает наш собеседник, занимавший в тот период одну из ключевых должностей в Приморском крайкоме КПСС, *«когда эту историю начинали тогда, там же получилось, что Ельцин без согласования с правительством подмахнул создание этой зоны, а потом, когда начались дела... то стали просить деньги»* [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 4 — Г].

Сама СЭЗ «Находка» имела гигантские масштабы (общая площадь 4579,7 кв. км), включала в себя не только одноимённый город (с населением более 190 тыс. чел.), но и Партизанский район (около 30 тыс. чел.). При этом экономическое и инфраструктурное ядро зоны составили возведённые ещё в советский период порты и предприятия [17, с. 171]. Подразумевались масштабное строительство и модернизация: создание российско-корейского промышленного парка и связанное с ним обустройство территории, организация российско-американского промышленно-складского парка, развитие перерабатывающей способности портов «Находка» и «Восточный», реконструкция Находкинской нефтебазы, аэродрома «Золотая долина» — превращение последнего в международный транспортный узел. В городе планировалось построить гостиницы и бизнес-центры (кое-что действительно возвели), модернизировать водо- и электроснабжение, транспортную сеть [ГАПК. Ф. 1694. Оп. 1. Д. 53. Л. 94; Д. 139. Л. 63].

СЭЗ «Находка» находилась в особо привилегированных условиях: ей единственной из всех таких проектов в России дважды выдавали бюджетный кредит (2,2 млрд руб. в 1992 г. и 20,1 млрд руб. в 1993 г.). В распоряжении администрации СЭЗ оставалось 100% доходов от приватизации федеральной собственности (у всех прочих зон — не более 15%). Но изначальная цель — формирование кластера производств на основе привлечения иностранных капиталов и технологий — была всё так же далека, как и пять лет назад, когда Е.М. Примаков только оценивал перспективы СЭЗ. Даже у тех, кто по долгу государственной службы занимался проектом, не осталось воспоминаний о каком-либо производстве, созданном там: *«Действующих*

предприятий не было. Которые бы что-то производили... были там, я не знаю, может, какие-то, что-то друг другу поставляли, да, „Альфа“ там, „Омега“, они были зарегистрированы, но ничего не делали. Ну, то есть таких вот предприятий, которые производили бы определённый вид продукции, да или даже транспортные там услуги, или что-то... я просто их не знаю» [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 1 — С].

На третий год работы СЭЗ в Российском агентстве международного сотрудничества и развития отмечали, что проекты, поступающие из «Находки», имели слабое технико-экономическое обоснование, а многие предложения администраций СЭЗ и Приморского края выходили за рамки действующего федерального законодательства, касаясь главным образом разнообразных льгот по части таможенных пошлин, снижения/отмены налогов, оставления в СЭЗ полученной прибыли, вопросов использования объектов инфраструктуры, находящейся в федеральной собственности [ГАПК. Ф. 1694. Оп. 1. Д. 53. Л. 95—96]. Указанная деятельность имела мало общего с созданием новых производств и скорее была очень похожа на вывод уже имевшегося потенциала из-под государственного контроля и налогообложения.

Формирование СЭЗ «Находка» совпало с радикальной трансформацией российской экономики и административно-политической системы. Поэтому говорить о том, какие именно причины стали главными в провале проекта, едва ли имеет смысл. Мы наблюдаем, как в действиях власти, переходящей последовательно ко всё более смелым решениям (от задач развития экспорта к созданию совместных предприятий и далее — СЭЗ), на общем фоне административных и экономических неудач нарастала импровизация. Наши рассуждения о шансах СЭЗ «Находка» на успех будут излишними, если мы примем во внимание тот факт, что в проект изначально не верили даже те, кто стоял у его истоков: *«Как повод для разговоров... Я не считал, что это серьёзная идея... Идея находкинской зоны, она была чисто иллюзорной такой вот... типа как в Китае мы сделаем...»* [Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко, инт. с 2 — К].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведённый анализ позволяет говорить о том, в конце 1980 — начале 1990-х гг. результаты стимулирования внешнеэкономических связей были далеки от намеченных целей, но примерно соответствовали исходному потенциалу. Принимаемые бюрократическими

инстанциями решения могли влиять на скорость его наращивания, но едва ли могли обеспечить некий прорыв в развитии региона за счёт внешнеэкономической деятельности.

Прорывы возможны там, где они опираются на накопленные результаты «более тонкого и долгосрочного процесса институционального строительства» [14, с. 191]. В рассматриваемом же случае идеи из сферы науки и большой политики, которым суждено было воплотиться в государственные решения по развитию Дальнего Востока, концепции и программы, устремления региональных правителей должны быть соотнесены с существовавшими на тот момент институтами, практиками и материальными структурами, формирующими стимулы и барьеры для политической и хозяйственной бюрократии.

Чтобы наращивать экспорт, перенимать передовые технологии и создавать совместные предприятия, совершенно недостаточно ни принятых на самом высоком уровне политических решений, ни осознания их исполнителями стратегической важности и перспективности этих задач. Непосредственные участники внешнеэкономической деятельности должны обладать компетенцией: информацией о внешнем рынке и опытом ведения дел с иностранными партнёрами, наличием более или менее долгой истории взаимодействия для необходимого уровня доверия. С позиции сегодняшнего дня это, возможно, выглядит странным, но во второй половине 1980-х гг. для большинства партийных и хозяйственных бюрократов за пределами границ Советского Союза в АТР располагалась сплошная зона неизвестного.

Поэтому, реагируя на решения, принятые Центром, бюрократия на региональном уровне наращивала свою активность в трёх направлениях: во-первых, в привычном русле обмена делегациями, агитационно-пропагандистской работы и т.д., во-вторых, в тех сферах, которые требовали наименьших издержек, но позволяли отчитываться о выполнении приоритетных для государства задач: производство товаров народного потребления, конверсия; в-третьих, по линии имитации международного сотрудничества для получения различных льгот при совершении экспортно-импортных операций.

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. Аллен Р.С. От фермы к фабрике: новая интерпретация советской промышленной революции / пер. с англ. Е. Володиной. М.: Российская политическая энциклопедия (РОСПЭН), 2013. 390 с.
2. Зыков А.А. Дальний Восток России как актор трансграничного сотрудничества // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 12 (266). С. 60—65.

3. Каширская А.В. Становление дальневосточной приграничной политики России // Управленческое консультирование. 2014. № 5. С. 133—138.
4. Киреев А.А. Дальневосточная граница России: тенденции формирования и функционирования (середина XIX — начало XXI вв.). Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2011. 474 с.
5. Лаврентьев А.В. Изменение внешнеэкономической политики государства на Дальнем Востоке СССР (вторая половина 1980-х — 1991 гг.): основные результаты и противоречия // Гуманитарные науки в Сибири. 2009. № 2. С. 119—123.
6. Меринов Ю.Н. Последний первый... Документальная повесть. Владивосток: Русский Остров, 2006. 208 с.
7. Муратшина К.Г. Программа сотрудничества регионов Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР на 2009—2018 гг. в российско-китайском экономическом взаимодействии: значение, эволюция, риски // Вестник Томского государственного университета. 2017. № 417. С. 110—120.
8. О новом опыте сотрудничества с зарубежными странами, приобретённом в процессе перестройки внешнеэкономических связей // Известия ЦК КПСС. 1989. № 8. С. 40—45.
9. Поворот на Восток. Развитие Сибири и Дальнего Востока в условиях усиления азиатского вектора внешней политики России / отв. ред. И.А. Макаров. М.: Международные отношения, 2016. 448 с.
10. Постановление Совета Министров СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405 «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций» // СПС «КонсультантПлюс».
11. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. № 991 «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями». Л. 1—2 // СПС «КонсультантПлюс».
12. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1987 г. № 958 «О комплексном развитии производительных сил Дальневосточного экономического района, Бурятской АССР и Читинской области на период до 2000 года» // СПС «КонсультантПлюс».
13. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 17.09.1987 г. № 1074 «О дополнительных мерах по совершенствованию внешнеэкономических связей в новых условиях хозяйствования» // СПС «КонсультантПлюс».
14. Рюшмайер Д., Эванс П. Государство и экономические преобразования: к анализу условий эффективного государственного вмешательства // Классика новой экономической социологии / сост. и науч. ред. В.В. Радаев, Г.Б. Юдин. М.: Изд. дом. Высш. школы экономики, 2014. С. 192—232.
15. Славкина М.В. Триумф и трагедия: Развитие нефтегазового комплекса СССР в 1960—1980-е годы. М.: Наука, 2002. 221 с.
16. Тихоокеанская Россия в интеграционном пространстве Северной Пацифики в начале XXI века: опыт и потенциал регионального и приграничного взаимодействия / под. ред. В.Л. Ларина. Владивосток: ИИАЭ ДВО РАН, 2017. 386 с.
17. Уваров В.А. Свободные экономические зоны Востока России. Хабаровск: Информ-этнос, 1994. 191 с.
18. Шпалек Е.А., Степанова С.Е. Развитие приграничной торговли в России: общие тенденции и особенности // Вестник ЗабГУ. 2017. Т. 23. № 1. С. 130—139.
19. Kosakoff B. Industrial Development in Argentina // The Economies of Argentina and Brazil: A Comparative Perspective / ed. by Baer W., Fleischer D. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2001. P. 3—37.

20. Villela A. A Bird's Eye View of Brazilian Industrialization // The Economies of Argentina and Brazil: A Comparative Perspective / ed. by Baer W., Fleischer D. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2001. P. 38—65.
21. Арх. Президиума ДВО РАН.
22. ГААО (Гос. арх. Амурской области).
23. ГАПК (Гос. арх. Приморского края).
24. Личн. арх. С.А. Иванова и А.Е. Савченко.

REFERENCES

1. Allen R.C. *Ot fermy k fabrike: novaja interpretacija sovetskoj promyshlennoj revoljucii* [Farm to Factory: a Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution]. Moscow, Rossijskaja politicheskaja jenciklopedija (ROSPEN) Publ., 2013, 390 p. (In Russ.)
2. Zykov A.A. Dal'nij Vostok Rossii kak aktor transgranichnogo sotrudnichestva [Far East as Actor of Cross-Border Collaboration]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2012, no. 12 (266), pp. 60—65. (In Russ.)
3. Kashirskaja A.V. Stanovlenie dal'nevostochnoj prigranichnoj politiki Rossii [Formation of Far Eastern Border Policy of Russia]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie*, 2014, no. 5. pp. 133—138. (In Russ.)
4. Kireev A.A. *Dal'nevostochnaja granica Rossii: tendencii formirovanija i funkcionirovanija (seredina XIX — nachalo XXI vv.)* [Far Eastern Border of Russia: Tendencies of Formation and Functioning (the Middle of the 19th Century — the Beginning of the 21st Century)]. Vladivostok, Dal'nevostochnyj federal'nyj universitet Publ., 2011, 474 p. (In Russ.)
5. Lavrent'ev A.V. Izmenenie vneshnejekonomicheskoj politiki gosudarstva na Dal'nem Vostoke SSSR (vtoraja polovina 1980-h — 1991 gg.): osnovnye rezul'taty i protivorechija [The Change of Foreign Economic Policy of the State in the Soviet Far East (the Second Half of the 1980^s — 1991): Main Results and Contradictions]. *Gumanitarnye nauki v Sibiri*, 2009, no. 2, pp. 119—123. (In Russ.)
6. Merinov Ju.N. *Poslednij pervyj... Dokumental'naja povest'* [The Last First... Documentary Novel]. Vladivostok, Russkij Ostrov Publ., 2006, 208 p. (In Russ.)
7. Muratshina K.G. Programma sotrudnichestva regionov Dal'nego Vostoka i Vostochnoj Sibiri RF i Severo-Vostoka KNR na 2009—2018 gg. v rossijsko-kitajskom jekonomicheskom vzaimodejstvii: znachenie, jevoljucija, riski [The Programme of Cooperation between the Russian Far East and Eastern Siberia and Northeast China in 2009—2018 and Its Role, Evolution and Risks in the Russian-Chinese Cross-Border Interaction]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2017, no. 417, pp. 110—120. (In Russ.)
8. O novom opyte sotrudnichestva s zarubezhnymi stranami, priobretjonnom v processe perestrojki vneshnejekonomicheskikh svjazej [About New Experience of Collaboration with Foreign Countries after Reorganization of External Economic Relations]. *Izvestija CK KPSS*, 1989, no. 8, pp. 40—45. (In Russ.)
9. *Povorot na Vostok. Razvitie Sibiri i Dal'nego Vostoka v uslovijah usilenija aziatskogo vektora vneshnej politiki Rossii* [Pivot to the East. The development of Siberia and the Far East in Terms of Strengthening of the Eastern Vector of Russia's Foreign Policy]. Ed. by I.A. Makarov. Moscow, Mezhdunarodnye otnoshenija Publ., 2016, 448 p. (In Russ.)
10. Postanovlenie Soveta Ministrov SSSR ot 2 dekabrja 1988 g. no. 1405 "O dal'nejshem razvitanii vneshnejekonomicheskoj dejatel'nosti gosudarstvennyh, kooperativnyh i inyh

- obshhestvennyh predpriyatij, ob"edinenij i organizacij" [Decree of the Council of Ministers of the USSR no. 1405 of 02 December 1988 "On Further Development of Foreign Economic Activity of Public, Cooperative and Other Social Enterprises, Associations and Organizations"]. *SPS ConsultantPlus* [Legal Reference System Consultant Plus]. (In Russ.)
11. Postanovlenie CK KPSS i Soveta Ministrov SSSR ot 19 avgusta 1986 g. no. 991 "O merah po sovershenstvovaniju upravlenija vneshejekonomicheskimi svjazjami". L. 1—2 [Decree of the CPSU Central Committee and the Council of Ministers of the USSR no. 991 of 19 August 1986 "On Measures for Improvement of Management of External Economic Relations". L. 1—2]. *SPS ConsultantPlus* [Legal Reference System Consultant Plus]. (In Russ.)
 12. Postanovlenie CK KPSS i Soveta Ministrov SSSR ot 19 avgusta 1987 g. no. 958 "O kompleksnom razvitii proizvoditel'nyh sil Dal'nevostochnogo jekonomicheskogo rajona, Burjatskoj ASSR i Chitinskoj oblasti na period do 2000 goda" [Decree of the CPSU Central Committee and the Council of Ministers of the USSR, no. 958 of 19 August 1987 "On the Integrated Development of the Productive Forces of the Far Eastern Economic Area, Buryatia ASSR and the Chita Region until 2000"]. *SPS ConsultantPlus* [Legal Reference System Consultant Plus]. (In Russ.)
 13. Postanovlenie CK KPSS i Soveta Ministrov SSSR ot 19 sentiabria 1987 g. no. 1074 "O dopolnitel'nyh merah po sovershenstvovaniju vneshejekonomicheskikh svjazej v novyh uslovijah hozjajstvovanija" [Decree of the CPSU Central Committee and the Council of Ministers of the USSR, no. 1074 of 17 September 1987 "On Additional Measures for Improvement of External Economic Relations in New Economic Conditions"]. *SPS Consultant Plus* [Legal Reference System Consultant Plus]. (In Russ.)
 14. Rjushemajer D., Jevans P. Gosudarstvo i jekonomicheskie preobrazovanija: k analizu uslovij jeffektivnogo gosudarstvennogo vmeshatel'stva [The State and Economic Transformations: Analysis of the Conditions of Effective Government Intervention]. *Klassika novoj jekonomicheskoi sociologii* [Classics of New Economic Sociology]. Ed. by V.V. Radaev, G.B. Judin. Moscow, Izdatel'skij dom Vysšej shkoly jekonomiki Publ., 2014, pp. 192—232. (In Russ.)
 15. Slavkina M.V. Triumf i tragedija: Razvitie neftegazovogo kompleksa SSSR v 1960—1980-e gody [Triumph and Tragedy: Development of the Oil and Gas Complex in the USSR in the 1960^s — 1980^s]. Moscow, Nauka Publ., 2002, 221 p. (In Russ.)
 16. Tihookeanskaja Rossija v integracionnom prostranstve Severnoj Pacifiki v nachale XXI veka: opyt i potencial regional'nogo i prigranichnogo vzaimodejstvija [Integrating Pacific Russia into the North Pacific Region: Experience and Potential of Regional and Cross-Border Cooperation at the Beginning of the 21st Century]. Ed. by V.L. Larin. Vladivostok, IIAJe DVO RAN Publ., 2017, 386 p. (In Russ.)
 17. Uvarov V.A. *Svobodnye jekonomicheskie zony Vostoka Rossii* [Free Economic Zones of the Russian Far East]. Habarovsk, Inform-jetnos Publ., 1994, 191 p. (In Russ.)
 18. Shpaleko E.A., Stepanova S.E. Razvitie prigranichnoj trgovli v Rossii: obshhie tendencii i osobennosti [Development of Cross-Border Trade in Russia: General Tendencies and Peculiarities]. *Vestnik ZabGU*, 2017, vol. 23, no. 1, pp. 130—139. (In Russ.)
 19. Kosakoff B. Industrial development in Argentina. The Economies of Argentina and Brazil. A Comparative Perspective. Ed. by Baer W., Fleischer D. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, Edward Elgar Publ., 2001, pp. 3—37. (In Eng.)
 20. Villela A. A bird's eye view of Brazilian industrialization. The Economies of Argentina and Brazil. A Comparative Perspective. Ed. by Baer W., Fleischer D. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, Edward Elgar Publ., 2001, pp. 38—65. (In Eng.)