Magistra Vitae: электронный журнал по историческим наукам и археологии. 2025. Т. 10, вып. 2. С. 16–23.
Magistra Vitae: online journal of historical sciences and archeology. 2025;10(2):16-23.

Научная статья

УДК 94.56:66(091)“1965/1975”

DOI: 10.47475/2542-0275-2025-10-2-16-23

ПУТИ ОБХОДА ИМПОРТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ В ПЕРИОД ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ: ОПЫТ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (1965–1975 гг.)

Полина Владимировна Замогильная

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия, pvzamogilnaia@edu.hse.ru, 0009-0002-4261-2446

Аннотация. Рассматриваются пути обхода санкционных ограничений в химической промышленности СССР. Несмотря на существовавшие торговые запреты со стороны Координационного комитета по экспортному контролю, к 1970-м гг. они перестали быть эффективными, что приводило к появлению компаний, через которые осуществлялась торговля. Частой практикой осуществления закупок становился импорт оборудования, который оплачивался частью изготавливаемой на нем продукции. Несмотря на сложности осуществления торговых сделок, реализация сделок в условиях «разрядки» была особенно выгодна американской стороне.

Ключевые слова: химическая промышленность, импорт технологий, внешняя торговля, СССР, холодная война, КоКом

Финансирование. Исследование выполнено при финансовой поддержке РНФ в рамках научного проекта № 23-28-00829 «Материальный трансфер и советская внешняя торговля в условиях глобальных экономических вызовов в 1950-е — 1980-е гг.: опыт химико-медицинской отрасли».

Для цитирования: Замогильная П. В. Пути обхода импортных ограничений в период холодной войны: опыт химической промышленности (1965–1975 гг.) // Magistra Vitae: электронный журнал по историческим наукам и археологии. Т. 10, вып. 2. С. 16–23. URL: http://magistravitaejournal.ru/ru/archive/42-magistra-vitae-2-2025.html. DOI: 10.47475/2542-0275-2025-10-2-16-23.

Original article

WAYS TO CIRCUMVENT IMPORT RESTRICTIONS DURING THE COLD WAR: THE EXPERIENCE OF THE CHEMICAL INDUSTRY (1965–1975)

Polina V. Zamogilnaya

HSE, Moscow, Russia, pvzamogilnaia@edu.hse.ru, 0009-0002-4261-2446

Abstract. The article considers ways of circumventing sanctions restrictions in the chemical industry of the USSR. Despite the existing trade bans by the Coordinating Committee on Export Controls, by the 1970s they were no longer effective, which led to the emergence of companies through which trade was carried out. A common procurement practice was the importation of equipment, which was paid for with a portion of the products manufactured with it. Despite the difficulties of trade transactions, the implementation of deals in the conditions of “détente” was particularly beneficial to the American side.

Keywords: chemical industry, technology import, foreign trade, USSR, Cold War, CoCom

Funding. The study was financially supported by the Russian Science Foundation under the research project № 23-28-00829 “Material Transfer and Soviet Foreign Trade under Global Economic Challenges in the 1950s-1980s: the Experience of the Chemical and Medical Industry”.

For citation: Zamogilnaya PV. Ways to circumvent import restrictions during the Cold War: the experience of the chemical industry (1965–1975). *Magistra Vitae: an electronic journal of historical sciences and archaeology.* 2025; 10(2):16-23. URL: http://magistravitaejournal.ru/ru/archive/42-magistra-vitae-2-2025.html. DOI: 10.47475/2542-0275-2025-10-2-16-23

© Замогильная П. В., 2025

Проблема осуществления закупки современного западного оборудования в условиях ограниченного доступа к рынкам стала актуальной для современной России впервые со времен окончания холодной войны. Оказалось, что советский опыт создания сложных схем для обхода внешних, политически мотивированных ограничений для импорта высокотехнологичных машин не был случайным эпизодом. Сегодня изучение специфики организации импорта технологий в СССР представляет интерес как с точки зрения выявления конкретных схем обхода ограничений, так и долгосрочных эффектов такой опосредованной торговли для дальнейшего развития международных экономических отношений СССР и современной России.

Исследователи подчеркивают исключительную роль, которую имело современное западное оборудование для технологической модернизации СССР в период холодной войны [Autio-Sarasmo, 2016; Кочеткова, 2014]. Если в первые послевоенные годы внешняя торговля не играла значительной роли в развитии советской промышленности, то уже с середины 1950-х гг. именно торговля обеспечивала приток новых западных технологий. «Железный занавес» не был непроницаемой преградой, представляя, по оценке Сари Аутио-Саразмо, скорее своеобразную «мембрану», через которую происходил обмен техникой идеями [Autio-Sarasmo, Miklossy, 2011]. Развитие торговых отношений происходило, как подчеркивает В. Л. Малькевич, на фоне постепенной трансформации различных санкционных инструментов, среди которых особую роль играл комитет экспортного контроля (КоКом) [Малькевич, 2012]. Начиная со второй половины 1960-х гг. возможности технологического сотрудничества СССР и западных стран существенно расширились. За последние десятилетия появилось немало работ, посвященных как исследованию крупных проектов модернизации на основе западного оборудования в СССР (например, крупного сотрудничества с ФИАТ [Fava, 2018]), а также сложной динамики формирования межгосударственных институтов, в том числе с Соединенными Штатами [Юнгблюд, 2022; 2024].

При этом исследователи не уделяли специального внимания схемам закупки оборудования в более ранний период, 1958–1964 гг., когда внешние ограничения оказывали значительно более сильное влияние на возможности импорта технологий. В этот период «партия и правительство» проводили масштабную программу реконструкции химической промышленности, требовавшей импорта большого количества передового оборудования, покупки техпроцессов и привлечения иностранных специалистов [Некрасов, 2014]. Удивительно, но этот опыт до сих пор остается слабо изученным в отечественной историографии. Хотя тема обхода торговых ограничений в целом получала освещение, исследователи больше фокусировались на примерах обхода санкций в сфере сырьевого экспорта, например при продаже советских алмазов [Скубко, 2017; Палаткин, 2011].

Целью данной работы является описание способов обхода политически мотивированных ограничений импорта оборудования для химической продукции в 1965–1975 гг. Статья опирается на анализ неопубликованных источников из фондов 413 (Министерство внешней торговли) Российского государственного архива экономики и фонда 5 (Центральный аппарат КПСС) Российского государственного архива новейшей истории, а также источников личного происхождения.

Конкретные пути обхода ограничений на основе архивных документов выявить довольно проблематично, поскольку ни Министерство внешней торговли, ни партийные чиновники не акцентировали на них внимание во внутренней переписке, но тем не менее возможно. Важную информацию об этом дают стенограммы торговых переговоров с итальянскими, британскими, французскими, японскими или западногерманскими торговыми делегациями в первой половине 1960-х гг. Кроме того, некоторые важные схемы этого периода раскрывались в переговорах с американскими торговыми делегациями уже в период «разрядки» в первой половине 1970-х гг.

В ходе использования делопроизводственной документации рассмотрены записи бесед министров внешней торговли СССР с представителями США, Финляндии, Италии[1] и документы о сотрудничестве с социалистическими странами, их взаимодействии в рамках научно-технических соглашений и развития в области химической промышленности[2]. К источникам личного происхождения относятся воспоминания директора предприятия химической промышленности — Щекинского химкобината П. М. Шарова, а также

[1] Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 413. Оп. 31. Д. 595, 631, 4442, 5925.

[2] Российский государственный архив новейшей истории (РГАНИ). Ф. 5. Оп. 49. Д. 905.

министра химической промышленности СССР Л. А. Костандова[3].

Большую роль в политике ограничений для СССР сыграл специально созданный Координационный комитет по экспортному контролю (КоКом). Главной функцией этого органа было обеспечение политики ограничения доступа СССР и других стран — членов Совета экономической взаимопомощи на мировые рынки высокотехнологичной гражданской и военной продукции, наукоемких технологий, передовых технических решений и научных открытий прорывного характера с помощью ограничения участия СССР в международной организации труда и ограничение товаров двойного назначения [Высоцкая, 2013].

Основной целью КоКома в большей степени являлось именно экономическое давление на Советский Союз, что должно было значительно ослабить его военный и технологический потенциал. В работах, посвященных функционированию Координационного комитета, в основном затрагиваются вопросы о заинтересованности западных стран в торговле с СССР, а также объемы торговли, которую ведет конкретная страна с социалистическим блоком [Mastanduno, 1992]. В книге «Технологии и торговля между Востоком и Западом» содержится оценка политико-экономических отношений США и стран Западной Европы с Советским Союзом, Восточной Европой и КНР, а также справочная информация о функционировании и последствиях торговой политики США по отношению к коммунистическому миру. Отмечалось, что, несмотря на обширные списки ограничений Советского Союза в экономической сфере, полностью обеспечить изоляцию и прекращение поставок западной продукции в СССР оказалось невозможно. Это обусловлено тем, что существовали разные способы закупки необходимой продукции в других западноевропейских странах [Technology and East-West Trade, 1979].

В условиях холодной войны и создания Координационного комитета по экспортному контролю советская внешняя торговля столкнулась с рядом трудностей в покупке лицензий и необходимого оборудования. Это являлось препятствием для модернизации приоритетной отрасли в СССР, поскольку усложнение отношений с США в 1950-е гг. влекло за собой ухудшение внешнеторговых связей с другими странами капиталистического блока.

С момента возникновения КоКома появилось еще большее давление на западные страны со стороны Соединенных Штатов, поскольку в функции этого комитета входило всяческое ограничение торгово-экономического сотрудничества с СССР. Так, со стороны США в 1951 г. был принят закон, который запрещал помогать тем странам, которые сотрудничали с СССР и странами социалистического блока [Малькевич, 2010]. Появлялись «черные списки», в которые входили страны, сотрудничающие с СССР.

В хрущевский период большое внимание уделялось развитию химической промышленности и научно-технического сотрудничества. Развитие химической отрасли воспринималось в Советском Союзе как один из шагов к построению коммунистического общества. Распространялась идея о необходимости развития новой отрасли, которая позволила бы заменить дорогостоящие металлы и натуральное сельскохозяйственное сырье синтетическими продуктами [Некрасов, 2014].

«Химизация» привела к наиболее широкому распространению научно-технического сотрудничества между странами. Открывались новые предприятия, которым было необходимо передовое оборудование для увеличения выпуска химических соединений и зависимых от них современных военных и гражданских продуктов. Однако в контексте холодной войны торговля оборудованием представляла проблему, потому что многие его виды и технологические процессы для химических предприятий попадали под действие ограничений КоКома как технологии двойного назначения. Чтобы получить к ним доступ, требовалось найти обходные пути доступа.

Советский Союз был заинтересован в закупке «высокоэффективного» оборудования из капиталистических стран. Руководством страны это обосновывалось с позиции признания факта производства на Западе наиболее качественного оборудования. Несмотря на то, что в СССР имелись все возможности осуществления научно-технических разработок и созданы лабораторные установки по производству новых синтетических материалов, предприятия химического машиностроения не были способны изготовить

[3] Шаров П. М. Щекинский феномен: записки директора Щекинского химкомбината о людях, времени и о себе. Тула : Пересвет, 1999. 270 с.; Костандов Л. А. Министр. Инженер. Человек. М. : Российское химическое общество Д. И. Менделеева, 1996. 190 с.; Костандов Л. А. Химическая промышленность — народному хозяйству. М. : Химия, 1981. 120 с.

оборудование высокого уровня[4]. Поэтому приоритетным считался импорт из капиталистических стран, где были высокими и уровень технического оснащения, и возможности изготовления оборудования. К тому же закупка оборудования была возможна на кредитных условиях, что было удобно и капиталистическим странам, и Советскому Союзу[5].

В 1958–1964 гг. сформировалось несколько основных каналов поставки оборудования в условиях санкционных ограничений. Поскольку правообладателями на многие технологические процессы и лицензии на производство различных машин и аппаратуры являлись американские фирмы, прямая их покупка часто была невозможна. Однако многие европейские компании, в том числе работавшие на основе американских лицензий, были готовы торговать с СССР, если не напрямую, то через третьи страны или фирмы-посредники.

Основным каналом импорта технологий становились импорт лицензий и оборудования из других капиталистических стран. Например, для строительства завода по производству аммиака оборудование было куплено у Японии, при том, что сам технологический процесс принадлежал американской фирме «Келлог». Реализация изготовленной продукции была выгодна стороне, предоставлявшей оборудование или средства на производство, поскольку часть изготавливаемого товара шла либо на продажу в третьи страны, либо в качестве процента с производства стране, предоставляющей кредит. Впрочем, прямые поставки от западных фирм-производителей были возможны далеко не во всех случаях. Продажа многих видов оборудования, даже в контексте более вольной трактовки экспортных ограничений поставщиками, могла рассматриваться американскими надзорными органами как нарушение установленных ограничений. Поэтому, например, британские фирмы-производители, такие как «АйСиАй», в 1958–1961 гг. нередко отказывались поставлять в СССР многие виды производственных линий либо предлагали заведомо неприемлемые цены и условия обслуживания[6].

Если покупка производственной линии у фирмы-производителя была невозможна напрямую, к сделке могли быть привлечены фирмы-посредники. Так, голландские и итальянские посреднические фирмы широко использовались для «сбора» нужной производственной линии из отдельных узлов и агрегатов. Например, в начале 1960-х гг. французское и германское оборудование для производства аммиака СССР покупал через итальянские фирмы «Амони-Казали» и «Нуово-Пиньене». Большой проблемой в таком сотрудничестве являлось низкое качество поставляемого оборудования и отсутствие квалифицированного гарантийного обслуживания[7]. Несмотря на этот недостаток, выбор в странах-поставщиках ограничивался в основном Италией и Голландией, откуда были закуплены технологические процессы и оборудование для производства карбамида, метанола и аммиака, гидроксиламина.

Сам процесс транспортировки и установки оборудования был комплексной работой нескольких стран и фирм. В первую очередь изготовление химического оборудования шло от голландских фирм «Стами-карбон» и «Веркспор», а детали для установок (насосы, компрессоры, кабельная продукция и контрольно-измерительные приборы) были привезены из ФРГ и Франции. Второй этап — это прием закупленной техники, который осуществлялся советскими инженерами. Несмотря на быстрые сроки реализации таких поставок, большой проблемой до сих пор оставалось качество транспортировки и самого оборудования — некоторые установки приходилось подвергать глубокой доработке[8]. Несмотря на то, что оборудование заказывалось у Голландии, на самом деле участие в транспортировке и подготовке к выдаче советской стороне осуществлялось несколькими западными странами, поскольку напрямую покупка у ФРГ и Франции была проблематична, но требовалось получение продукции именно этих стран. Кроме того, закупки оборудования также осуществлялись из социалистических стран, но уровень поставляемой продукции,—«случаи поставок комплексного оборудования с различными производственными дефектами, неполадками, неудовлетворительной упаковкой» сохранялись[9]. Эти недостатки связывают с низкой организацией экспорта продукции. Нередко были просрочки по поставкам и выполнению плана экспорта в целом и по отдельным позициям.

[4] Костандов Л. А. Министр. Инженер. Человек. С. 30.

[5] РГАЭ. Ф. 413. Оп. 31. Д. 4442. Л. 55.

[6] РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 80. Д. 244. Л. 290–292.

[7] Шаров П. М. Щекинский феномен: записки директора Щекинского химкобината о людях, времени и себе. С. 132.

[8] Там же. С. 129.

[9] Там же. Л. 80.

Другой проблемой торговли было отсутствие у СССР больших объемов конвертируемой валюты и каналов осуществления расчетов в ней, в этих условиях получали развитие новые способы внешнеэкономического сотрудничества. К ним относились, например, компенсационные сделки, с помощью которых реализовывались проекты с Италией: по контрактам, подписанным фирмами «Монтэдисон», «Сниа Вискоза», «ЭНИ», в Советском Союзе было построено 12 химических заводов в обмен на поставку советского аммиака [Малькевич, 2010]. Причиной выбора именно капиталистических стран для импорта оборудования и технологий называли опыт и передовые технологии [Малькевич]. Торговля на компенсационной основе осуществлялась и с французскими фирмами.

Широко распространялась торговля в области химии: проводилась работа по реализации лицензионного соглашения по фенолформальдегидным пенопластам между в/о «Лицензинторг» (создано в 1962 г. и ориентировано на международный технологический обмен с зарубежными странами на коммерческой основе) и фирмой «Пластимер», а также заключались соглашения о научно-техническом сотрудничестве между НИИ пластических масс и французской фирмой «Диа-Прозим» в области производства ионообменных материалов[10]. Так, Франция осуществляла поставки комплексного оборудования для заводов по производству стирола и полистирола с дальнейшей поставкой части продукции во Францию[11].

Импортная техника для советской стороны казалась довольно дорогой, но качество было важнее цены и оборудование «того стоило»[12]. В частности, это относилось к немецкой химической компании «БАСФ», где закупали технику по высокой цене. Но в данном случае было важно сохранять наладившиеся отношения между СССР и Западной Германией, даже несмотря на высокую разницу цен относительно предложений других предприятий.

Отношения с фирмами формально нейтральных Финляндии, Австрии, Югославии (не принадлежащих ни к капиталистическому, ни к социалистическому лагерю) также позволяли получить доступ к западным технологиям. Эти отношения строились по тому же принципу, что отношения с итальянскими, голландскими и японскими компаниями: поставка оборудования и оплата продукцией, производимой на поставляемом оборудовании. Например, финны покупали оборудование, предназначенное для поставки в СССР, за валюту в Великобритании, ФРГ или Франции с тем, чтобы потом получить определенные виды сырья и перепродать его. Такой механизм был осуществлен в случае Костомукшского горно-обогатительного комбината. Здесь оплата оборудования осуществлялась советскими окатышами для дальнейшего реэкспорта в третьи страны[13]. Из переговоров 1970-х гг. известно о том, что некоторые американские фирмы использовали дочерние финские компании для поставок своих товаров в СССР, как это было в случае «Катерпиллар»[14].

В некоторых случаях для схемы реимпорта оборудования использовались социалистические страны. Это было связано с тем, что на поставки оборудования, к примеру, в Чехословакию и ГДР, в отличие от прямых поставок в СССР, многие ограничения не распространялись. Соответственно, когда советские торговые делегации не могли добиться заключения контракта напрямую, Министерство внешней торговли могло попытаться выкупить британские лицензии у Чехословакии. Однако это была относительно редкая практика, поскольку чехословацкие или восточногерманские внешнеторговые структуры опасались штрафов за нарушение лицензионных соглашений.

Чаще восточноевропейские страны предлагали СССР купить собственные разработки, сделанные на основе западных техпроцессов и лицензий. Так, при модернизации линий Щекинского химкомбината активно использовалась продукция одного из крупнейших восточногерманских производителей химического оборудования «Лейне-Верке». Предприятие специализировалось на разработке линий по производству метанола, аммиака, минеральных удобрений и других химических продуктов. Впрочем, это оборудование существенно уступало западноевропейским и японским аналогам. Директор Щекинского химкомбината П. М. Шаров отмечал, что уже к середине 1960-х гг. у социалистических стран «в смысле техники и технологий учиться было нечему»[15].

[10] РГАНИ. Ф. 5. Оп. 67. Д. 466. Л. 54.

[11] Там же. Л. 55.

[12] Шаров П. М. Щекинский феномен: записки директора Щекинского химкобината о людях, времени и себе. С. 143.

[13] РГАЭ. Ф. 413. Оп. 31. Д. 5925. Л. 5.

[14] Там же. Д. 4442. Л. 59–61.

[15] Шаров П. М. Щекинский феномен: записки ди-

В 1970-е гг. налаженные каналы обхода санкций ставили под сомнение эффективность строгих ограничений КоКома. На фоне разрядки активно распространялась торговля через американские фирмы и компании, специализирующиеся на производстве технологических систем для химической промышленности. Частой темой обсуждений между Советским Союзом и США в эти годы было участие американских фирм в строительстве предприятий. Со стороны американских компаний существенный интерес вызывали возможности их участия в разработке природных ресурсов СССР, нежели чем в строительстве предприятий. Однако существовали фирмы, которые были готовы сотрудничать по поставкам оборудования в кредит[16]. Советская же сторона была заинтересована больше в покупке этого оборудования и лицензий на американские технологические процессы и проведение исследований в отдельных отраслях[16].

Обсуждались разные механизмы для осуществления торговых сделок. Для американской стороны более удобным было получение 20 % от изготавливаемой продукции на предприятии, в которое они вкладывались[17]. Реализовать такие сделки предлагалось на основе долгосрочных соглашений. В частности, был реализован договор с французской фирмой по поставке целлюлозы. Долгосрочные контракты с СССР позволили фирмам из капиталистических стран добиваться более полной и продолжительной загрузки производственных мощностей, преодолевать периоды спада промышленности. По мере понимания того факта, что сотрудничество с СССР носит взаимовыгодный характер, связи капиталистических стран с СССР получили развитие и в последующие годы.

В 1970-е гг. некоторые американские фирмы, ранее специализировавшиеся на продаже готовой продукции на выгодных для них условиях, стали продавать технологические процессы и оборудование. Так, советской стороной был заключен контракт с компанией «Дюпон» о покупке лицензий на различные сельскохозяйственные химикаты, хлоропрен из бутадиена, акриловые эмали и оборудование для их производства[18].

Торгово-экономические отношения с Соединенными Штатами основывались на долгосрочных соглашениях. Были подписаны соглашения с американской фирмой «Оксидентал петролеум», президентом которой был Арманд Хаммер[19]. Эти договоры осуществлялись на компенсационной основе сроком в 20 лет. Предусматривались поставки в Советский Союз комплексного оборудования для восьми заводов по производству аммиака, четырех заводов по производству карбамида, взаимные поставки из США суперфосфорной кислоты в обмен на поставки из нашей страны аммиака, карбамида и хлористого калия. Реализация соглашения позволила СССР значительно увеличить производство аммиачных удобрений и получить суперфосфатную кислоту для фосфорных удобрений, а также организовать крупномасштабный экспорт химической продукции[20].

В контексте «разрядки» одним из главных торговых партнеров СССР являлись Соединенные Штаты. Американцам было невыгодно терять большие контракты по поставке оборудования или материалов для производства. Поэтому, несмотря на ограничительные листы КоКома и различные запреты со стороны США о сотрудничестве с советской стороной, велись переговоры о возможности если не полного сокращения всех запретов, то о частичном их снятии.

Несмотря на, казалось бы, сложные взаимоотношения СССР и США, торгово-экономическое сотрудничество не прекращалось даже под давлением ограничений. Советский Союз был заинтересован в закупке «высокоэффективного» оборудования именно у США. В ходе бесед советских и американских представителей не раз затрагивалась тема о необходимости сокращения санкционных ограничений. Было отмечено, что, несмотря на исход переговоров, важно устранять существующие препятствия для повышения объема торговли.

Уже в середине 1970-х гг. возникновение устойчивых форм сотрудничества поставило под вопрос эффективность существования санкций. Взаимодействие с капиталистическими странами было возможно через реализацию торговых сделок и фирм-посредников с привлечением кредитов. Удобным и часто реализуемым механизмом

ректора Щекинского химкобината о людях, времени и себе. С. 144.

[16] РГАЭ. Ф. 413. Оп. 31. Д. 4442. Л. 19.

[17] Там же. Л. 18.

[18] Там же. Л. 64–65.

[19] Арманд Хаммер — американский предприниматель, при участии которого проводились советско-американские торговые сделки, а также был построен крупнейший завод по производству аммиака «ТольяттиАзот».

[20] Костандов Л. А. Министр. Инженер. Человек. С. 29–30.

являлась закупка оборудования или сырья для производства в кредит на несколько лет с условием поставки части изготавливаемой продукции. Такие сделки были выгодны американской стороне, поскольку она вкладывалась в производство советских предприятий «под ключ», получая прибыль товарами.

Сам процесс осуществления импорта оборудования был довольно сложным, поскольку проходил в несколько этапов и сопровождался сложностями в сфере технологий производства оборудования и качества его сборки. Но период разрядки способствовал упрощению торгово-экономических схем, несмотря на ограничения, накладываемые Координационным комитетом по экспортному контролю. Листы с товарами ограничений, созданные Координационным комитетом по экспортному контролю, и «черные списки» не стали большим препятствием для реализации торгово-экономических соглашений СССР. Появились лишь дополнительные пути обхода санкций через другие капиталистические страны и фирмы, которые пользовались возможностью реэкспорта изготавливаемой в СССР продукции на импортном оборудовании. В ходе бесед советских и американских представителей не раз затрагивалась тема о необходимости сокращения санкционных ограничений. Было отмечено, что, несмотря на исход переговоров, важно устранять препятствия для повышения объема торговли, поскольку существование списков с запрещенными товарами было больше «психологическим барьером» для торгово-экономического сотрудничества[21].

[21] РГАЭ. Ф. 413. Оп. 31. Д. 4442. Л. 36.

Список литературы

1. Кочеткова Е. А. Технологическая модернизация в СССР в 1950-е — 1960-е годы (на примере Светогорского целлюлозно-бумажного комбината) // Вестник Пермского университета. Серия: История, 2014. С. 194–205.

2. Малькевич В. Л., Митрофанов И. Л., Иванов А. С. Внешняя торговля СССР при Н. С. Патоличеве (1958–1985). М. : Общество сохранения литературного наследия, 2010. 416 с.

3. Малькевич В. Л. Экспортный контроль: от противостояния к сотрудничеству. М. : Общество сохранения литературного наследия, 2012. 512 с.

4. Некрасов В. Л. «Диллема Хрущева»: реформы Госплана СССР, нефтехимический проект и вызовы холодной войны (вторая половина 1950-х — первая половина 1960-х гг.). М. : ИВИ РАН, 2019. 174 с.

5. Палаткин Д. В. Сотрудничество СССР и Российской Федерации с корпорацией «Де Бирс» в 1921–2001 гг.: исторический аспект : дис. ... канд. ист. наук. М., 2011. 161 с.

6. Скубко Ю. С. Алмазы для апартеида. Сотрудничество СССР с «Де Бирс»: новый прагматизм или развитие старого партнерства? // Ученые записки Института Африки РАН. 2017. № 3. С. 53–65.

7. Юнгблюд В. Т. «Путь к Рубикону»: американо-советские контакты в области науки и технологий // Quaestio Rossica, 2022. Т. 10, № 5. С. 1691–1707.

8. Юнгблюд В. Т., Ильин Д. В. Торгово-экономические и научно-технические связи США и СССР в годы разрядки (обзор зарубежных исследований, 1972–2023) // Мировая экономика и международные отношения, 2024. Т. 68, № 5. С. 125–141.

9. Autio-Sarasmo S. Technological modernisation in the Soviet Union and post-soviet Russia: Practices and continuities, Europe-Asia Studies. 2016. Pp. 79–96.

10. Autio-Sarasmo S., Miklossy K. Reassessing Cold War Europe. London-New York : Routledge, 2011. 234 p.

11. Fava V. Between business interests and ideological marketing: the USSR and the Cold War in Fiat corporate strategy, 1957–1972 // Journal of Cold War Studies. 2019. Vol. 20. Pp. 26–66.

12. Kochetkova E., Popov A. Socialist Construction for Siberia: Comecon Cooperation and the Making of Ust'-Ilimsk Forest Industrial Complex in the USSR, 1970s and 1980s // Journal of Contemporary History. 2022. Vol. 57. Pp. 479–498.

13. Mastanduno M. Economic Containment: CoCom and the Politics of East-West Trade. N. Y., Cornell University Press. 1992. 353 p.

References

1. Kochetkova EA. Technological modernization in the USSR in the 1950s — 1960s (on the example of the Svetogorsk pulp and paper mill). *Vestnik Permskogo universiteta. = Perm University Herald. History.* Series: History. 2014:194-205. (In Russ.).

2. Malkevich VL. Vneshnyaya torgovlya SSSR pri N. S. Patolicheve (1958–1985) = Foreign trade of the USSR under N. S. Patolichev (1958–1985). Moscow, Obshchestvo sokhraneniya literaturnogo naslediya; 2010. 416 p. (In Russ.).

3. Malkevich VL. Eksportnyj kontrol': ot protivostoyaniya k sotrudnichestvu = Export control: from confrontation to cooperation. Moscow, Obshchestvo sokhraneniya literaturnogo naslediya; 2012. 512 p. (In Russ.).

4. Nekrasov VL. "Dillema Hrushcheva": reformy Gosplana SSSR, neftekhimicheskij proekt i vyzovy holodnoj vojny (vtoraya polovina 1950-h — pervaya polovina 1960-h gg.) = Khrushchev's Dilemma: reforms of the USSR State Planning Committee, the petrochemical project and the challenges of the Cold War (the second half of the 1950s — the first half of the 1960s). Moscow, IVI RAN; 2019. 174 p. (In Russ.).

5. Palatkin DV. Sotrudnichestvo SSSR i Rossijskoj Federacii s korporaciej \"De Birs\" v 1921–2001 gg.: istoricheskij aspekt: special'nost' = Cooperation of the USSR and the Russian Federation with the De Beers Corporation in 1921–2001: Historical Aspect. Abstract. Moscow; 2011. 161 p. (In Russ.).

6. Skubko YS. Diamonds for Apartheid. Cooperation of the USSR with De Beers: New Pragmatism or Development of an Old Partnership? *Uchenyye zapiski Instituta Afriki RAN = Journal of the Institute for African Study;* 2017;(3):53-65. (In Russ.).

7. Yungblyud VT. "The Road to the Rubicon": American-Soviet Contacts in Science and Technology. *Quaestio Rossica,* 2022;10(5):1691-1707. (In Russ.).

8. Yungblyud VT, Ilyin DV. Trade, economic and scientific-technical relations between the USA and the USSR during the years of detente (review of foreign studies, 1972–2023). *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya = World economy and international relations;* 2024;68(5):125-141. (In Russ.).

9. Autio-Sarasmo S. Technological modernisation in the Soviet Union and post-soviet Russia: Practices and continuities, Europe-Asia Studies, 2016. Pp. 79–96.

10. Autio-Sarasmo S, Miklossy K. Reassessing Cold War Europe. London-New York: Routledge; 2011. 234 p.

11. Fava V. Between business interests and ideological marketing: the USSR and the Cold War in Fiat corporate strategy, 1957–1972. *Journal of Cold War Studies*. 2019;20:26-66.

12. Kochetkova E, Popov A. Socialist Construction for Siberia: Comecon Cooperation and the Making of Ust'-Ilimsk Forest Industrial Complex in the USSR, 1970s and 1980s. *Journal of Contemporary History*; 2022;57:479-498.

13. Mastanduno M. Economic Containment: CoCom and the Politics of East-West Trade. N. Y., Cornell University Press; 1992. 353 p.

Информация об авторе

П. В. Замогильная — магистрант 1-го курса, факультет гуманитарных наук, образовательная программа «История современного мира».

Information about the author

P. V. Zamogilnaya — a 1st-year Master's student at the Faculty of Humanities, the History of the Modern World educational program.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.