

## **ШВЕДСКО-РОССИЙСКИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ (1914–1916 гг.)**

Одной из существенных предпосылок, позволивших Швеции сохранить свой нейтралитет в годы Первой мировой войны, стало возрастание ее экономического значения для воюющих коалиций. Торговля со Швецией означала для Германии выход из экономической изоляции и наносила ощутимый удар по английской блокадной политике. Торгово-экономическое значение Швеции для России заключалось, во-первых, в интенсификации взаимного торгового обмена, во-вторых, Швеция стала ведущей транзитной страной для союзнических поставок в Россию.

При этом следует заметить, что шведско-германские экономические отношения развивались на фоне благоприятного общественного мнения двух стран по отношению друг к другу, в то время как шведско-российские экономические контакты пробивали себе дорогу в противоположной обстановке. Большинство шведов опасалось России, полагая, что она вынашивает захватнические планы против Скандинавии. Особенно ярко тема так называемой «русской угрозы» обосновывалась в работах известных шведских ученых С. Хедина и Р. Челлена<sup>1</sup>. Шведские политические предубеждения, стереотипы и страхи оказывали серьезное влияние и на развитие экономических отношений между Стокгольмом и Петербургом, которые в предвоенный период были сведены к минимуму. Огромная Российская империя занимала весьма скромное место в шведском товарообороте. Российские товары составляли в 1913 г. в общем шведском импорте только 3,46 %, в то время как на долю Германии приходилось 34,3 %<sup>2</sup>. Импорт из России составлял в 1913 г., по данным шведской статистики, в стоимостном выражении 29 млн 262 тыс. шведских крон, в свою очередь, Швеция ввезла в Россию в 1913 г. товаров на сумму 32 млн 437,5 тыс. крон<sup>3</sup>. Слабое развитие двусторонней шведско-российской торговли приводило к тому, что значительная часть российского сырья поступала в предвоенное время на шведский рынок через Германию<sup>4</sup>.

Швеция экспортировала в Россию машины и оборудование для пищевой промышленности и сельского хозяйства, товары электротехнической промышленности (телефонные аппараты), сталь, рыбу, а обратно получала зерно, кормовые культуры, масло, яйца, лен, пеньку и жмыхи. Производство известных в мире шведских спичек, экспорт которых приносил Стокгольму

ежегодный доход до 18 млн крон, было налажено в значительной степени благодаря вывозимой из российских северных губерний осины. В целом если в шведском экспорте в Россию преобладали промышленные товары, то 70 % русского экспорта составляло сырье. В отличие от Германии, которая расположилась на первых двух ступеньках рейтинга шведского товарооборота (первое место в шведском импорте и второе место в экспорте шведских товаров), Россия занимала только 7–8-е место.

Первая мировая война серьезно изменила динамику развития российско-шведских экономических отношений. Из торгового партнера второстепенного ранга Швеция становилась весьма важным стратегическим партнером. Причем экономическое значение Швеции как внешнеторгового партнера России было совершенно несоизмеримо с ее размерами и возможностями.

Благодаря разрыву традиционных экономических связей между Россией и Германией сложились уникально благоприятные условия для продвижения шведских товаров в Россию. Перед Стокгольмом открылся безбрежный российский рынок, на котором к тому же исчез в лице Германии самый серьезный и беспощадный конкурент. Русский рынок стал для шведских предпринимателей своего рода «рынком надежды».

Острая нехватка промышленных товаров и оборудования при слабой индустриально-технической базе заставляла Россию интенсифицировать экономические связи с союзными и нейтральными странами. В числе приоритетных партнеров в силу географического положения и специфики экономической структуры оказалась и Швеция. Швеция, со своей стороны, нуждалась в российском сырье. Поэтому, несмотря на серьезные разногласия по целому ряду политических вопросов, практическая целесообразность требовала от России и Швеции реализации взаимных экономических интересов.

В начале войны в Швеции был издан список товаров, запрещенных к вывозу. С течением времени этот список становился все более обширным, охватив к 1916 г. почти все товары, которые интересовали Россию. Но это отнюдь не означало полного запрета экспорта из Швеции. При определенных условиях шведская государственная Торговая комиссия выдавала экспортные разрешения. Таким условием обычно являлась компенсация в виде предметов русского экспорта, необходимых для шведского рынка. Основным принципом торговых отношений между двумя странами стал принцип экономической компенсации.

Насколько равноценными были русско-шведские компенсации при заключении той или иной сделки, демонстрируют следующие примеры.

За производство Швецией 150 тыс. стволов для винтовок Россия должна была поставить хлеб и бобовые культуры на сумму в 2,5 млн крон. Стволы входили в категорию контрабанды, и формально шведское правительство не имело права давать согласие на их вывоз. Но, по выражению российского посланника А.В. Неклюдова, оно предпочло «смотреть сквозь пальцы на выгодную для страны сделку»<sup>5</sup>. При этом следует иметь в виду, что хлебные поставки в Швецию производились в основном в первый год войны. Позднее, по мере ухудшения продовольственного снабжения в самой России, из страны вывозились в качестве компенсации семена кормовых культур, яйца, жмыхи, лен и пенька. Другой пример — шведский завод «Гускварна» изготовил к маю 1916 г. заказ на 20 тыс. винтовочных стволов. В качестве компенсации Россия поставляла заводу паклю<sup>6</sup>. Неравноценность экономического обмена объяснялась сырьевой ориентацией российской экономики, объективными трудностями обеспечения страны товарами первой необходимости при переводе ее экономики на военные рельсы и слабостью индустриальной базы отдельных отраслей промышленности, зависевших от поставок иностранных станков и оборудования. Мобилизация многомиллионной армии, «прокормить, обмундировать и вооружить которую», по замечанию российского дипломата К.Д. Набокова, «не могло бы никакое правительство, а тем менее наша бюрократия...»<sup>7</sup> также имела серьезные последствия для организации снабжения.

Однако вместо ускоренной экономической мобилизации и активного сотрудничества с частным бизнесом в вопросах снабжения армии российское правительство в первый год войны избрало иной путь, сделав основной упор на размещение военных заказов за границей<sup>8</sup>. Причем наряду со станками, боеприпасами и оружием заказывались мотыги, седла, подковы для лошадей.

В подобных условиях война стимулировала возрастание шведского экспорта в Россию. В 1915 г. Россия занимала уже пятое место среди стран-покупателей шведской продукции, а в 1916 г. она переместилась на третье место (9 % всего шведского экспорта) после Германии (28 %) и Англии (21 %) и опередила Норвегию, Францию и Данию<sup>9</sup>. В годы войны особенно возрос экспорт из Швеции продукции станкостроительной и металлургической промышленности, что, безусловно, стимулировало развитие шведской индустрии. Рост шведского экспорта демонстрируют материалы российской экспортной палаты<sup>10</sup>.

## ШВЕДСКИЙ ЭКСПОРТ В РОССИЮ

	1915		1916		1917 (1.01–1.08)	
	пудов	рублей	пудов	рублей	пудов	рублей
Обувь	81 000	6 286 000	11 000	206 000	—	6 000
Машины, аппараты из чугуна и стали	430 000	5 942 000	754 000	16 935 000	409 000	9 585 000
Цинк	405 000	428 000	130 000	2 766 000	173 000	3 034 000
Инструменты и приборы	51 000	273 000	66 000	5 141 000	33 000	3 075 000
Железные и стальные изделия	214 000	2 554 000	258 000	3 969 000	182 000	2 990 000
Чугун	692 000	1 729 000	868 000	4 801 000	312 000	2 164 000
Динамо-машины	42 000	1 326 000	84 000	3 225 000	35 000	1 496 000

Да и сама шведская экономика частично работала на военные нужды России. С первых дней войны в российскую дипломатическую миссию в Стокгольме стали обращаться шведские предприниматели с предложениями о поставках для военного министерства. По их мнению, Швеции было необходимо «широко использовать вновь открывшиеся рынки, безразлично, будут ли они в России, Германии или другой стране»<sup>11</sup>. Большинство мечтало вести дела без посредников, напрямую связываясь с представителями российского военного ведомства. Шведские предприниматели предлагали свои услуги и проявляли готовность лично приехать в Петроград для получения заказов. Какие только заманчивые предложения не звучали из уст предприимчивых скандинавских коммерсантов в военное время. Владелец крупной текстильной фабрики предлагал, например, поставлять в Россию около 50 тыс. шинелей в месяц<sup>12</sup>. Шведские изобретатели предлагали и демонстрировали российскому военному агенту Д.Л. Кандаурову разные типы «автоматических подземных мин», «моторные лыжи» (очевидно, прообраз снегохода) и др. После варварского применения немцами отравляющих веществ один шведский инженер предлагал приспособить для нужд России два шведских завода с целью производства удушливых газов и получать жидкий хлор<sup>13</sup>. Среди всей этой пестрой толпы коммерсантов и изобретателей мелькали, конечно, и откровенные авантюристы. Однако шведских предпринимателей и банкиров, которые искренне хотели развивать с Рос-

сией взаимовыгодные отношения в новой благоприятной обстановке, безусловно, было гораздо больше.

В Швеции размещались в годы войны важные российские военные заказы. Военный агент Кандауров занимался этой проблемой в Стокгольме по поручению военного министерства, разумеется, действуя при этом под вымышленными фамилиями и обычно через подставных лиц. Согласно его доносениям, к 1 сентября 1916 г. только один известный шведский завод «Буфорс» изготовил для Петроградского трубного завода 30 тыс. пудов стали, 1500 т стали — для акционерного общества «Сименс-Шуккерг», 500 т стали — для завода «Динамо». Заводы «Авеста» и «Фагерста» также поставляли в больших количествах сталь для российских предприятий. Фирма «Франк-Гирш» изготовляла станки для Петроградского трубного завода, шведское предприятие «Центрифуг» для этого же завода изготовило несколько тысяч взрывателей<sup>14</sup>. Ассортимент шведских поставок военного назначения был весьма разнообразным: станки, приборы, бинокли, запчасти для автомобилей и кораблей, специальные виды стали, двигатели, турбины, стволы для винтовок, детали для аэропланов и многое, многое другое. Российское военное ведомство получало из Швеции даже подковы для лошадей. При этом нужно иметь в виду, что все перечисленные товары считались военной контрабандой, и пропуск их в Россию мог осуществляться в обстановке строгой секретности. Информация о любой подобной сделке встречала в Германии бурю негодования.

В первые месяцы войны шведско-российские экономические отношения несли на себе печать стихийности. В Петрограде наблюдалось лихорадочное стремление любой ценой освободиться от «германского засилья». В данной связи шведское консульство в Москве получало огромное количество запросов о возможности заменить германские товары на шведские. Эти запросы говорили о том, что их авторы имеют весьма поверхностное представление о развитии шведской промышленности, полагая, что Стокгольм в состоянии поставить в Россию какую угодно продукцию и в огромном количестве. Особенно большой спрос наблюдался на товары электротехнической, химической промышленности, медикаменты и металлы. В то же время, как подчеркивалось в отчете шведского консульства в Москве, в Стокгольме также нашлось немало дельцов, которые намеренно преувеличивали возможности шведской промышленности, искусственно взвинчивая цены на товары<sup>15</sup>. И в Петрограде, и в Стокгольме понимали, что следует использовать благоприятную конъюнктуру для закрепления долгосрочных отношений, что, во-первых, требовало создания специальных двусторон-

них организационных структур, которые поощряли бы российско-шведский товарообмен; во-вторых, необходимо было тесное взаимодействие государства и частного бизнеса.

Заинтересованные в развитии торговых отношений шведские государственные деятели и предприниматели настаивали на том, чтобы шведская пресса создавала позитивный образ России. Так, бывший шведский министр финансов барон Эренсверд резко критиковал как внешнеэкономическую политику правительства, так и периодическую печать. Он подчеркивал, что постоянные преувеличения «русской угрозы» в шведской прессе, в то время как Россия, по его мнению, «на протяжении целого столетия демонстрирует к Швеции дружественное отношение», пагубно отражались на российско-шведских экономических связях и могли принести большой урон шведским инициативам на российском рынке после войны: «Многое писалось и говорилось в Швеции о России такого, что лучше оставалось бы несказанным»<sup>16</sup>, — с сожалением заметил барон Эренсверд.

Российские предприниматели, втянутые с двустороннюю торговлю, также понимали важность создания положительного образа Швеции в России. Они призывали российское общество к тому, чтобы оно поменьше обращало внимания на недружественные заявления в адрес Петрограда со стороны отдельных шведских политиканов-германофилов, но прислушивалось в первую очередь к шведским промышленникам и коммерсантам, в целом миролюбиво настроенным по отношению к Петрограду<sup>17</sup>.

В организации российской экономической пропаганды в Швеции использовался немецкий опыт. С апреля 1915 г. в Стокгольме начала издаваться с периодичностью три раза в неделю на русском языке, а с декабря на русском и шведском языках торгово-промышленная газета «Скандинавский листок» (редактор-издатель И.А. Лурье). Целью указанного периодического издания стало содействие укреплению русско-шведских торговых отношений путем создания привлекательного образа России в Швеции и Швеции в России. Авторы нередко нарочито преувеличивали русские симпатии к шведскому образу жизни и антипатии по отношению ко всему немецкому. Так, на страницах «Скандинавского листка» некто «россиянин» рассказал о том, как прекрасно отдыхать на шведском курорте. Шведский курорт — это «рай земной»: роскошная природа, красивые шведки, превосходное обслуживание. В противоположность этому немецкий курорт со слов очевидца выглядел кошмарно: «созданная большей частью искусственно пародия на природу, со скверной кухней, тоскливой жизнью и неинтересными людьми». Автор высказывал сожаление о потере русскими в предвоенный пери-

од «миллиардов трудовых рублей» на немецких курортах и призывал отдыхать в Швеции как в военное, так и в послевоенное время<sup>18</sup>.

Редакция «Скандинавского листка» инициировала дискуссию о путях и методах российско-шведского экономического сближения, обратившись с подобным вопросом к самым авторитетным и компетентным шведским и российским предпринимателям и государственным деятелям. Например, директор акционерного общества L.M. Kricsson & Co X. Иоганссон рассматривал в качестве главного фактора интенсификации двусторонней торговли развитие частной инициативы. Он считал, что шведы и русские, не ожидая особого государственного содействия, сами должны напрямую завязывать деловые отношения друг с другом. «Ничто так не связывает людей разных национальностей, как взаимные интересы», — подчеркнул шведский предприниматель в своем письме в редакцию газеты<sup>19</sup>.

Другие шведские предприниматели, наоборот, подчеркивали особую роль государства в продвижении шведских экономических интересов в России, предлагая правительству заняться финансированием программ по улучшению путей сообщения, реконструкцией шведских портов, учредить в России новые консульства, отправить в Россию государственных стипендиатов с целью изучения рынка и русского языка, создать кредитные учреждения и др.<sup>20</sup>

Директор акционерного общества Scania-Vabis Södertälge П. Нордеман вспомнил в своем выступлении слова бывшего российского министра торговли и промышленности В.И. Тимирязева, который полагал, что для страны, желающей развивать торговлю с Россией, необходимы три главных фактора: предприимчивость, знание языка и кредит. Указанные факторы шведский предприниматель считал фундаментом успеха, но при этом добавил, что в Россию нужно поставлять только первоклассные товары, качество которых было бы лучшей рекламой для шведской промышленности<sup>21</sup>. Это позволило бы, по мнению Нордемана, в послевоенное время занять достойную нишу на российском рынке.

Некоторые участники дискуссии уделяли приоритетное внимание субъективному фактору, считая, что для российско-шведского экономического сближения необходимо в первую очередь преодолеть взаимное недоверие. Эта мысль наиболее ярко прозвучала в словах директора А.С.Е.А (Шведской всеобщей компании электричества) И.С. Эдштрема, который полагал, что самым важным и необходимым фактором укрепления торговых отношений между двумя странами являлось полное взаимное доверие. Автор привел такой пример, когда он в ноябре 1914 г. прибыл в Петроград с предложени-

ями о сотрудничестве, то натолкнулся на господствовавшее там убеждение, что к весне 1915 г. Швеция непременно «нападет на Россию с тыла». Подобное мнение о России имело широкое хождение и в Швеции. Поэтому первоочередную задачу Эдштрем видел в том, чтобы восстановить взаимное доверие, благодаря которому увеличился бы и товарообмен между двумя странами<sup>22</sup>.

В результате дискуссий в печати вопросы шведско-российского экономического сближения стали предметом обсуждения в шведских правительственных учреждениях. Представители частного бизнеса требовали от кабинета министров на государственном уровне покровительствовать шведской торговле с Россией. При этом деловой мир Стокгольма внимательно штудировал предвоенный опыт немецкого конкурента на российском рынке. Ссылаясь на блестящие успехи Германии в торговле с Россией, бизнесмены настаивали на необходимости финансовой поддержки со стороны правительства и координации усилий государства и частного капитала<sup>23</sup>.

В данной связи в августе 1915 г. находившаяся под покровительством шведской короны центральная организация шведских экспортеров — Шведский экспортный союз (Sveriges Allgemanna Exportforening) — подготовила доклад для шведского правительства о перспективах развития шведской экономики после войны. В этом докладе торгово-промышленные круги требовали от государственной власти активно содействовать развитию экспортной деятельности шведских компаний, создавая ориентируемую преимущественно на экспорт экономику. Именно такая экономика могла, по их мнению, спасти страну от неминуемого послевоенного экономического кризиса. В докладе немало внимания уделялось и торговым отношениям с Россией. В числе первоочередных мер для интенсификации шведско-российских экономических отношений авторы доклада предлагали установить паромное сообщение между шведскими и финскими гаванями, выделить особые стипендии для изучения русского языка, учредить специальные институты для поддержки и развития двусторонней торговли. Одно из таких предложений — это создание в Петрограде Шведско-российской торговой палаты и Шведско-российского банка для решения острой проблемы финансового обеспечения внешней торговли и развития кредитной системы<sup>24</sup>.

Шведский экспортный союз также критиковал правительство за то, что оно не развивало сеть консульств в России, и рекомендовал учредить новые консульства — на Украине и в Сибири. Следует заметить, что под давлением шведского делового мира в конце 1916 г. правительство решило учредить три консульства — в Самаре, Киеве и Омске. Украина, Центральная и Ев-



ропейская Россия и Западная Сибирь рассматривались в качестве будущего рынка для шведских товаров, сферы приложения капитала и источника продовольствия и сырья<sup>25</sup>.

Несмотря на рост шведско-российского товарооборота, в двусторонних экономических отношениях имелись и серьезные трудности. Во-первых, это так называемый «человеческий фактор». С начала войны из России в Стокгольм хлынула волна лжекоммерсантов: инженеров, адвокатов, учителей, парикмахеров, сапожников, мелких лавочников и т.п. Наплыв, по выражению редакции «Скандинавского листка», «оравы бестолковых покупателей» нанес ощутимый удар по имиджу российского предпринимательства в Швеции<sup>26</sup>. Шведское общество нередко отождествляло общий низкий уровень культуры этих дельцов с российским бизнесом вообще.

После многочисленных жалоб российских представителей в Стокгольме на поведение отечественных спекулянтов управляющий отделом торговли Н. Жуковский обратился в Совет съездов представителей промышленности и торговли с просьбой отправлять в Швецию своих представителей для непосредственных контактов со шведскими предпринимателями, минуя посредников в Стокгольме<sup>27</sup>.

Развитие русско-шведской торговли тормозил не только субъективный фактор — недостаточный образовательный уровень части российских коммерсантов в Стокгольме. Имелись и объективные причины, например несовершенство телеграфной и почтовой связи между двумя странами. Письма и телеграммы из России в Швецию поступали с большим запозданием, на неделю и более. Серьезной проблемой являлась не соответствовавшая потребностям военного времени пропускная способность железных дорог. Тормозило развитие двусторонней торговли отсутствие прямого железнодорожного соединения между Россией и Швецией. (Обе стороны долго не могли договориться о сооружении моста через пограничную реку Торнео.)

Предприниматели сталкивались в своей повседневной деятельности с целым рядом трудностей формального характера, связанных с бюрократической волокитой. Чтобы получить разрешение на ввоз того или иного товара, нужно было заручиться поддержкой множества государственных учреждений. Например, одна из электротехнических фирм в Петрограде хотела заказать в Швеции предметы электрооборудования. Для их изготовления шведский завод потребовал от фирмы поставить ему в качестве компенсации определенное количество меди. Для проведения этой сравнительно небольшой сделки российская фирма должна была иметь дело, во-первых, с главноуполномоченным по снабжению металлами для полу-

чения согласия на отпуск меди; во-вторых, с департаментом таможенных сборов Министерства финансов для получения разрешения на вывоз меди из России; в-третьих, с отделом промышленности Министерства торговли и промышленности для получения разрешений на приобретение шведской валюты и на ввоз товара в Россию; в-четвертых, с экономическим департаментом МИД для получения разрешения на вывоз товара из Швеции. В итоге беготня по кабинетам чиновников требовала слишком много усилий и времени, отбивая коммерческий интерес даже у весьма настойчивых предпринимателей<sup>28</sup>.

Но самым серьезным препятствием на пути развития русско-шведского товарообмена становилась проблема ограниченного российского экспорта в Швецию, или торгового дисбаланса. Если шведский экспорт в Россию с каждым годом увеличивался, то российский вывоз, наоборот, уменьшался. Экспорт российских товаров в Швецию в 1913 г. составлял в стоимостном выражении 11,4 млн руб., в 1915 г. он упал до 4,6 млн руб., в 1916 г. российский экспорт несколько поднялся — за 10 месяцев 1916 г. в Швецию было вывезено товаров из России на сумму в 5,5 млн руб.<sup>29</sup>, но по сравнению с российскими возможностями и шведскими потребностями это была слишком малая величина. В 1915 г. Россия получала из Швеции товаров на сумму более чем 54 млн рублей, в то же время поставляла в Швецию товаров на 4,6 млн руб., т.е. ввоз превышал вывоз почти в 12 раз. Пассивный торговый баланс крайне неблагоприятно отражался на экономическом развитии России, в частности приводил к нехватке иностранной валюты и падению курса рубля. Торговый дисбаланс подрывал основу русско-шведских отношений — принцип экономической компенсации.

Причины падения объемов российского экспорта в Швецию носили как политический, так и экономический характер. Сокращение экспорта в Швецию было, в частности, вызвано опасениями, что российские товары реэкспортировались в Германию. Вторая причина сокращения экспорта в Швецию — это постепенное подчинение России давлению Англии и принятие системы нормирования, или рационирования, согласно которой общее количество ввозимого в Швецию товара не могло превышать прежней в нем потребности. Наконец, по мере продолжения войны все большее влияние оказывала растущая экономическая разруха в России, расстройство транспортной системы, что не позволяло поставлять в Швецию даже запланированные к вывозу в качестве компенсаций за поставки объемы товаров.

Проблемы сокращения экспорта в Швецию являлись предметом озабоченности правительства, различных российских ведомств и частного бизне-

са. 28 декабря 1916 г. состоялось заседание Совета Съездов представителей промышленности и торговли, на котором обсуждались острые вопросы российского вывоза в Швецию. На заседание был приглашен торговый агент в Скандинавии В. Русинов, который в своем докладе подверг критике позицию ряда ведомств относительно создания искусственных препон на пути российского экспорта в Швецию. Он считал, что его сокращение не только неоправданно. Но и наносит огромный ущерб как современным, так и будущим русско-шведским отношениям. В числе негативных последствий сокращения экспорта Русинов, в частности, отметил неравноценность торгового обмена, когда Россия в большом количестве закупает в Швеции в том числе и товары, составляющие военную контрабанду, а взамен мало что дает. Это производило тягостное впечатление на шведских предпринимателей. Русинов полагал, что если в течение войны Россия не укрепит свои торговые связи, то после войны это сделать будет гораздо сложнее, и призывал смягчить суровую запретительную политику по отношению к российскому экспорту в Швецию<sup>30</sup>.

В докладной записке, подготовленной 23 января 1917 г. Советом Съездов представителей промышленности и торговли говорилось об угрожающем характере пассивного торгового баланса в отношениях между Россией и Швецией. Совет Съездов предлагал следующие меры для борьбы с этим явлением. Первая группа мер включала усилия частного бизнеса, торгово-промышленных кругов и его представительских организаций: более широкое информирование об условиях вывоза в Скандинавские страны; составление списка товаров, которые без ущерба для внутреннего рынка могли быть разрешены к вывозу с указанием количества, допустимого к экспорту; образование предприятий, специализирующихся на торговых отношениях со Скандинавией. Вторая группа мер находилась в компетенции правительственных учреждений и включала льготную выдачу разрешений на экспорт; скорейшую публикацию списка нейтральных фирм, занесенных в черный список, или, как говорили в России, в «черную доску»; введение представителей торгово-промышленных организаций в правительственные совещательные органы, ведающие товарообменом со Скандинавскими государствами, в частности в образованную при МИД Комиссию по обмену компенсациями; наконец, скорейшее заключение соглашения со Швецией о признании частных гарантий невывоза продукции во враждебные страны<sup>31</sup>.

Предпринятые частным бизнесом и правительством меры по увеличению объемов российского экспорта в Швецию имели положительный результат.

Летом 1916 г. начались переговоры о возможностях увеличения российского экспорта в Швецию, которые привели к подписанию в Стокгольме 1 (14) февраля 1917 г. торгового соглашения между Россией и Швецией. Примечательно, что оно было заключено гораздо раньше англо-шведского торгового соглашения, ставшего возможным спустя более чем год. В основу указанного соглашения был положен принцип экономической компенсации. Запрещенные к вывозу товары делились на две категории: категорию «А» — (товары, имеющие особо важное значение) и категорию «Б» — так называемые прочие товары. Категория «А» включала такие товары шведского экспорта, как станки для обработки металлов, патроны, цинк, жель, цемент, сверла, ножи, сталь, бинокли и др. Из товаров российского экспорта в эту категорию попадали лен, шелк, пенька, пакля, жмыхи, семена, сычуги, осина. Разрешение на вывоз из Швеции товаров категории «А», а также категории «Б» было поставлено в зависимость от ввоза русских товаров соответствующей категории. Причем для товаров «А» заключался ежемесячный расчет, а для товаров «Б» — каждые три месяца<sup>32</sup>.

В результате подписания соглашения вывоз российских товаров в Швецию в 1917 г. несколько увеличился по сравнению с предшествующим периодом и составил в стоимостном выражении 7 млн 835 тыс. руб.<sup>33</sup> Согласно шведской статистике, шведский импорт увеличился до 19, 5 млн крон по сравнению с 10,5 млн крон в предыдущем году и почти удвоился в сравнении с первыми двумя годами войны<sup>34</sup>.

Однако на российско-шведские торговые отношения все большее влияние стал оказывать фактор экономической разрухи и транспортного коллапса в России. С января по конец октября 1917 г. были выданы разрешения на вывоз в Швецию разных товаров объемом в более чем 2 млн пудов, но удалось вывести только около половины запланированного<sup>35</sup>. Причем это был очень тяжелый период и для экономики Швеции. Из-за английского давления шведские потребности в импорте российских товаров с каждым годом возрастали. Получить продовольствие и кормовые культуры Швеция могла не только из Англии, но и из России. В данный период Швеция как никогда в своей истории нуждалась в развитии экономических связей со своей восточной соседкой. Однако в годы войны по объективным причинам прекратился экспорт из России зерна. Самыми важными статьями экспорта становились теперь лен и пенька. В 1916 г. они составляли 13 %, а в 1917 г. — 70 % всего русского экспорта в Швецию. Увеличение в 1917 г. шведского импорта из России происходило главным образом за счет ввоза льна, пеньки и горюче-смазочных масел.

В то же время экспорт жмыхов и семян, пользовавшихся в Швеции большим спросом, уменьшился на 72 %<sup>36</sup>.

Подведем итог. Развитие российско-шведских экономических отношений наглядно демонстрирует взаимосвязь между внешнеполитическими стереотипами и степенью экономического сближения двух стран. Интенсификация выгодного экономического сотрудничества между Швецией и Россией в целом способствовала разрушению господствовавших в общественном мнении негативных стереотипов. Примечательно, что в 1916 г. в шведском общественном мнении наметился поворот от русофобии к англофобии, когда Англия с ее постоянным экономическим давлением на Швецию с целью прекращения торговли с Германией стала восприниматься простыми шведами более негативно, чем Россия.

Экономическое сближение России и Швеции в военные годы стало свершившимся фактом. За три года войны Россия переместилась на третье место в шведском товарообороте. Шведский экспорт в Россию вырос в 1916 г. по сравнению с довоенным периодом в четыре раза. К сожалению, революция в России не позволила реализовать тот экономический потенциал, который был заложен двумя странами в первые годы войны.

\*\*\*

<sup>1</sup> О предвоенном шведском общественном мнении по отношению к России см.: Новикова И.Н. Между молотом и наковальней: Швеция в германо-российском противостоянии на Балтике в годы Первой мировой войны. СПб., 2006. С. 48–50; Чернышева О.В. Шведы о русских. По материалам начала XX века (1900–1920) // Северная Европа. М., 2003. С. 102; Burgman Toesten. Svensk opinion och diplomati under rysk-japanska kriget 1904–1905. Uppsala, 1965. S. 256.

<sup>2</sup> Загорский С.О. Война после мира. Пг, 1917. С. 144.

<sup>3</sup> Новикова И.Н. Указ. соч. С. 422, 424; табл. № 4, 6.

<sup>4</sup> По данным шведского инженера Петерсона, в 1912 г. из России в Швецию была ввезена пенька на сумму в 380 тыс. крон, в то время как шведский импорт русской пеньки через Германию составил 1 млн 16 тыс. крон (см.: Скандинавский листок. 1915. № 4).

<sup>5</sup> Российский государственный архив военно-морского флота (РГА ВМФ). Ф. 418. Оп. 1 Д. 1417. Л. 85, 86. Л.В. Неклюдов, А.А. Нератову от 28.10.1915, 30.10.1915.

<sup>6</sup> Российский государственный военно-исторический архив (РГВИА). Ф. 2000. Оп. 1. Д. 5987. Л. 112. В. Якобсон, Д. Кандаурову от 27.05.1916.

<sup>7</sup> Набоков К.Д. Испытания дипломата. Стокгольм, 1921. С. 36.

<sup>8</sup> О причинах такого решения см.: Китанина Т.М. Россия в Первой мировой войне. Экономика и экономическая политика. СПб., 2003. С. 66–67.

<sup>9</sup> Carlbäck-Isotalo H. War, Neutrality and Economic Realities. Aspects of Sweden's Relations to a Russian Empire in Dissolution // Contact or Isolation? Soviet-Western Relations in the Interwar Period. Acta Universitatis Stockholmiensis. № 8. 1991. P. 75.

<sup>10</sup> Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 122. Оп. 1. Д. 196. Л. 28.

<sup>11</sup> РГВИА. Ф. 2000. Оп. 1. Д. 4469. Л. 3. Доклад Главного управления Генштаба (ГУГШ) от 1.09.1914.

<sup>12</sup> Там же. Л. 90. Телеграмма Д. Кандаурова в ГУГШ от 20.05.1915.

<sup>13</sup> Там же. Д. 5988. Л. 3, 6. Донесение помощника военного агента Потоцкого от 25.10.1915. Донесение Д. Кандаурова от 28.10.1915.

<sup>14</sup> Там же. Д. 5987. Л. 44. Сведения об изготовлении и текущих поставках к 1.09.1916.

<sup>15</sup> Скандинавский листок. 1915. № 57.

<sup>16</sup> Архив внешней политики Российской империи (АВПРИ). Ф. 134. Оп. 473. Л. 101. Записка Осведомительного отдела МИД от 7.10.1916.

<sup>17</sup> Скандинавский листок. 27.07. 1915. № 46.

<sup>18</sup> Там же. № 38.

<sup>19</sup> Там же. № 93.

<sup>20</sup> Там же. № 88, 90, 92, 102.

<sup>21</sup> Там же. № 96.

<sup>22</sup> Там же. № 84.

<sup>23</sup> Там же. № 90.

<sup>24</sup> Там же. № 90, 91, 92. В ожидании учреждения Торговой палаты в 1915 г. шведские бизнесмены в Петрограде создали Комитет торговли (Carlbäck-Isotalo H. Op. cit. P. 77).

<sup>25</sup> К сожалению, из-за революции и Гражданской войны в России в 1917–1918 гг. не были учреждены постоянные консульства в Киеве, Самаре, Омске (Carlbäck-Isotalo H. Op. cit. P. 77).

<sup>26</sup> Скандинавский листок. 22.05. 1915. № 20.

<sup>27</sup> РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 173. Л. 127.

<sup>28</sup> Новикова И.Н. Указ. соч. С. 214–215.

<sup>29</sup> Там же. Ф. 23. Оп. 11. Д. 270. Л. 31 об. Докладная записка Совета Съездов представителей промышленности в отдел внешней торговли 23.01.1917. За годы войны российский экспорт в Швецию упал в 2,5 раза, в Норвегию — в 18 раз, в Данию — в 90 раз.

<sup>30</sup> РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 270. Л. 22. Выписка из журнала заседания Комитета Совета Съездов, 28.12.1916.

<sup>31</sup> Там же. Л. 31–33. Докладная записка по вопросу о вывозе в Скандинавские страны, 23.01.1917.

<sup>32</sup> РГИА. Ф. 122. Оп. 1. Д. 196. Л. 16.

<sup>33</sup> Там же.

<sup>34</sup> Carlbäck-Isotalo H. Op. cit. P. 81.

<sup>35</sup> РГИА. Ф. 122. Оп. 1. Д. 196. Л. 18–19.

<sup>36</sup> Карлбек-Исотшо Х. Шведско-советские торговые связи в 1917–1918 гг. // Экономическая история. Проблемы. Исследования. Дискуссион. М., 1993. С. 188.