

© 1993г. Е.Н.ДИК*

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЭКСПОРТ РОССИИ НА НЕТРАДИЦИОННЫХ РЫНКАХ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Вопрос о внешней торговле России, в частности об экспорте русской промышленной продукции, освещен в историографии слабо¹. Это объясняется как незначительным местом в объеме этого экспорта промышленных изделий, так и бытовавшими априорными положениями об абсолютной отсталости национальной промышленности. В советской исторической литературе затрагивалась проблема торговли России с южноамериканскими странами, но авторы по большей части ограничивались характеристикой основных препятствий на пути развития этой торговли.²

Задача данного сообщения — рассмотреть русскую торговлю предметами промышленного производства на нетрадиционных для ее экспорта рынках — в странах Латинской Америки и Южной Африки. Эти страны отличались от типичных торговых партнеров России, покупавших у нее промышленные изделия, таких, как Персия и Китай, более высокими требованиями к качеству поставляемой продукции, более высокой покупательной способностью населения. Анализ сбыта русской промышленной продукции на рынках этих стран позволит рельефнее представить себе потенциальные возможности, конкурентоспособность отечественной промышленности, открывавшиеся перед ней перспективы накануне первой мировой войны.

Источниковой основой статьи являются в первую очередь материалы прессы, а также коммерческая и дипломатическая корреспонденция, отложившаяся в соответствующих фондах Российского Государственного Исторического архива в Санкт-Петербурге (РГИА) и Архива внешней политики России в Москве (АВПР). Среди повременной печати, освещавшей вопросы внешней торговли, наиболее ценными в связи со своей информативно-практической направленностью являются официальные «Торгово-промышленная газета» и журнал «Вестник финансов, промышленности и торговли». Статьи на страницах «Нового времени» и полуофициоза «Россия» носили в основном обобщающий характер, их авторы не избежали некоторых преувеличений при анализе роли рынков Латинской Америки для русской внешней торговли. Документы из РГИА и АВПР, касающиеся таких важных проблем во взаимоотношениях России с этими странами, как устройство грузо-пассажирской линии из России в Буэнос-Айрес, заключение торговых конвенций с Аргентиной и Мексикой, заслуживают внимания прежде всего потому, что авторы ведомственных отчетов стремились дать реальное представление о русско-латиноамериканской торговле. Известно, что в период кризиса и депрессии начала XX в. Россия успешно дебютировала на мировом рынке, осуществив бросовой экспорт железа и стали³. Один из видных деятелей Совета Съездов представителей промышленности и торговли А. А. Вольский в 1906 г. призывал двинуть русское железо на внешние рынки. Уже в 1900—1902 гг. имелись, по его мнению, шансы проникнуть на рынок США, на лишь теперь «русское железо продельывает заметный путь за границу»⁴. Застой металлургического производства в России заставлял отечественных промышленников озаботиться перспективами вывоза своей продукции. Они требовали, в частности, понизить фрахт для перевозки железа и стали, чтобы создать более или менее равные условия с конкурентами⁵.

Страны Латинской Америки и Южной Африки неожиданно для многих проявили интерес к русской металлургической продукции. Весной 1907 г. Макеевский металлургический завод продал в Аргентину 8 тыс. т первоклассного литейного чугуна с доставкой в аргентинский порт по цене 64 коп. за пуд, что являлось весьма низкой ценой для заокеанского потребителя. За 1907 г. экспорт из России в страны Латинской Америки и южно-африканские колонии чугуна составил 840 тыс. пудов, железных и сталь-

* Дик Евгений Николаевич, аспирант Института российской истории РАН.

ных изделий — 356 тыс. пудов. Отметим для сравнения, что вывоз из России этой продукции на традиционные в этом плане рынки Румынии и Италии составлял 1167 и 1768 тыс. пудов, в Австро-Венгрию — 594 тыс. пудов, в Турцию — 68 тыс. пудов⁶. Цифры показывают, что русский металлургический экспорт в дальние регионы был сравним с вывозом в соседние с Россией страны. Несмотря на то, что в связи с насыщением заокеанских рынков с 1908 г. русский экспорт чугуна и железа в эти страны сокращается, в то же время растет русский стальной экспорт — вывоз дешевого и высококачественного проката, прежде всего рельсов. Выход русских экспортеров на рынок Южной Африки вызвал серьезную озабоченность среди британских рельсопрокатчиков, стремившихся не допустить заказа рельсов у России правительством Капской колонии, как несколько ранее это сделало правительство Трансвааля. Однако русские предприниматели не только получили более дешевый фрахт до Южной Африки, но и продали в Капскую колонию рельсы по цене 5 фунтов 14 шиллингов за тонну против предлагаемой англичанами цен 6 фунтов 5 шиллингов за тонну. Только в 1908 г. заказы на русские рельсы из Трансвааля составили 36,5 тыс. т, из Капской колонии — 5 тыс. и Виктории — 7 тыс. т⁷.

Но наибольший интерес для российских рельсопрокатных и вагоностроительных заводов представляла Латинская Америка. Несмотря на огромные трудности, связанные с тем, что строительство железных дорог в регионе осуществлялось иностранцами на основе их же продукции, российские рельсопрокатчики смогли прорваться на латиноамериканские рынки. В 1906 г. металлургические заводы Юга России успешно выполнили переданный им одной бельгийской фирмой заказ для Аргентины, причем отзывы министерства путей сообщения этой страны были самыми благоприятными. Аргентинцы немедленно затребовали списки и преискуранты российских металлургических заводов⁸. Развивающийся экспорт рельсов в эту страну рассматривался в торгово-промышленных кругах как основа для развития русско-аргентинской торговли в целом⁹. Только в 1908—1910 гг. без какой-либо предварительной рекламы туда было экспортировано около 3 млн. шт. (тонн) рельсов¹⁰. Рельсы из России вывозились в эти страны и при иностранном посредничестве. Так, в 1910 г. немецкая фирма «Брахт» удачно продала Аргентине большую партию рельсов Днепровского завода для широкого государственного железнодорожного строительства¹¹. Журнал Министерства финансов предполагал: «Русские рельсы, заслужившие недавно столь лестного отзыва в Аргентине, могут, конечно, вполне удовлетворить мексиканцев. Точно так же удовлетворили бы их, вероятно, наши вагоны...»¹². Мексиканский посланник в России Карлос Лера обещал поддержку инициативе российских металлургических заводов на мексиканском рынке и обратился к ним с запросом о возможности выполнить государственный заказ на железнодорожное строительство и телеграфные линии¹³.

Действительно, одно время, судя по данным официальной русской статистики, Аргентина и Мексика являли собой весьма крупные рынки сбыта русской рельсопрокатной промышленности. Отпуск рельсов в Южную Америку составил в 1909 г. 3460 тыс. пудов, в то время как в Китай и Румынию вместе взятые — 678 тыс. пудов, в 1910 г. соответственно 1144 и 1347 тыс. пудов, в 1911 г. — 927 тыс. пудов, в том числе в Бразилию 334 тыс. пудов, и в эти две страны 2110 тыс. пудов, в частности в Румынию 810 тыс. пудов¹⁴. Увлечение столь далекими рынками казалось некоторым современникам излишним. Столыпинский официоз предлагал, в частности, завоевать вместо этого соседние балканские рынки¹⁵.

Уже в 1910 г. Россия превратилась в крупнейшего поставщика рельсов на мировом рынке — 50,5% всех мировых заказов принадлежали ее заводам, и экспорт русских рельсов даже в такие далекие страны, как Аргентина и Южная Африка, становился, по мнению наблюдателей, обычным явлением¹⁶. Успех объясняется, на наш взгляд, в первую очередь благоприятной конъюнктурой, дешевизной производства этой продукции в России по сравнению с европейскими конкурентами. Расширять внешнюю торговлю изделиями русских металлургических заводов побуждали внутренние обстоятельства. В это время происходит заметный спад железнодорожного строительства в России и в сопредельных с ней странах, покупавших у нее рельсы. К тому же повышение фрахтов и тарифов из Европы больно ударило по основным поставщикам этой продукции за океан — немцам, англичанам, бельгийцам, которые стали лихорадочно пытаться договориться о квотах и определенных единых мерах с целью удержания господствующих позиций на мировом рынке. Страны Латинской Америки, прежде всего Мексика и Аргентина, напротив, переживали железнодорожный бум. Для понимания феномена русского экспорта следует учитывать заинтересованность этих стран в уменьшении зависимости от их основных импортеров и поиск новых торговых партнеров.

Помимо продуктов тяжелой индустрии Россия поставляла на рынки этих стран текстиль, но в

основном через немецкое посредничество. Русское происхождение ситцев, пользовавшихся широким спросом в Аргентине, было скрыто клеймом «made in Germany»¹⁷. Марка «суето ruso» — «русская кожа» в свою очередь являлась высшей рекламой для кожаных изделий, но в целом товары российской легкой промышленности слабо проникали на рынки этих стран¹⁸. Вопрос о наличии потенциальных потребителей русских текстильных и кожаных изделий в лице иммигрантов из России в Аргентине (около 100 тыс.) и Южной Африке (около 40 тыс.) постоянно поднимался в печати, как только речь заходила об активизации торговых сношений с этими странами¹⁹. Иммигранты из России, в начале XX в. широкой волной хлынувшие в страны Латинской Америки, долгое время отдавали предпочтение товарам своей родины²⁰.

В начале 1910-х гг. Россия превращается в одного из крупных поставщиков бумаги и целлюлозы в Аргентину, спичечной соломы в Бразилию. Основными покупателями древесно-бумажной массы являлись Мексика и Аргентина²¹. Русские спички попадали также на рынки стран Центральной Америки, и при незначительных усилиях, по мнению русских дипломатов, можно было резко увеличить их вывоз²². О значении российского экспорта древесно-бумажной массы дают представление следующие цифры: в 1909 г. в Мексику было направлено 12%, а в 1912 г. — 25% от всего вывоза этой продукции из России²³.

По свидетельству экспертов, в числе изделий российской фабрично-заводской промышленности на бразильском рынке к началу мировой войны обращались парфюмерия и машины, на аргентинском — спирт и сахар. Но все они попадали не прямо, а через посредников «с однозначно повышенной стоимостью»²⁴. Такое положение не только денационализировало русские товары за океаном, но приводило к потере доходов отечественных торговцев и к обогащению иностранных импортеров, прежде всего немецких, наживавшихся на разнице между ценой потребителя в Южной Америке и ценой русского продавца в Германии.

Безусловно, участие посредников в торговле с этими странами скрывало истинные масштабы русского вывоза. Выявить размеры этого посредничества чрезвычайно трудно, вопрос нуждается в специальном исследовании с привлечением германских архивов. В частности, по аргентинской статистике, за 1910 — 1914 гг. ввоз из России оценивался примерно в 1,3 млн. руб. в год и не превышал 0,5% всего импорта в Аргентину, а по оценке министра торговли и промышленности С. И. Тимашева, он колебался в пределах от 2,5 до 3,5 млн. руб. ежегодно²⁵.

Возможности, открывавшиеся перед русской промышленностью в связи с выходом на рынки этих стран, заинтересовали как российских экспортеров, так и соответствующие ведомства.

Весной 1908 г. Совет съездов представителей промышленности и торговли просил русскую миссию в Буэнос-Айресе дать «возможно полные сведения о рынке сбыта в Аргентину русских кустарных товаров...»²⁶. Журнал Министерства финансов призывал «не отступать» на аргентинском железном и стальном рынке перед лицом австрийской, бельгийской и французской конкуренции²⁷. «Новое время» полагало, что Россия имела неплохие шансы выстоять в конкурентной борьбе и высказывало пожелание, чтобы в этих странах «наши заводы торговали непосредственно через своих представителей и по своей инициативе, а не с помощью иностранцев»²⁸.

Поворот русской торговли лицом к Новому Свету произошел не без воздействия русско-японской войны 1904—1905 гг., вызвавшей застой в морских сообщениях с Дальним Востоком и нанесшей урон русской вывозной торговле в этот регион. Такая ситуация подтолкнула тогда видного общественного деятеля, редактора официоза «Journal de St. Petersburg» А. А. Башмакова совместно с аргентинским поверенным в делах и при поддержке одесских торговых кругов разработать компенсирующие меры, направленные на развитие русского фабричного экспорта в Южную Америку. Интерес там к русским товарам, притом отнюдь не как к экзотике, был очевиден: торгово-промышленный музей Рио-де-Жанейро, к примеру, намеревался устроить русский отдел, аргентинская пресса прямо задавалась вопросом о необходимости содействия торговле с Россией. Но, по мнению Башмакова, инертность большей части русских фабрикантов свела тогда начинание к нулю²⁹. На возможность найти в южноамериканских странах «отличнейший сбыт» для русской мануфактуры указывал один из крупнейших текстильных импортеров в Аргентине русский вице-консул в Буэнос-Айресе Владислав Шульц³⁰. Неоднократные акции с целью оживления торговых сношений России с этими странами предпринимал российский посланник в Аргентине и Бразилии М. Э. Прозор в 1906—1908 гг. Летом 1907 г. он направил в Министерство торговли и промышленности сведения о товарах, преимущественно промышленных и повседневного спроса, которые могли бы найти сбыт в Аргентине, а вскоре через «Торгово-промышленную газету» миссия изъявила готовность наладить за океаном рекламу русских товаров, призывала прислать приказчиков и коммивояжеров, открывать в Аргентине российские экспортные конторы³¹. В свою

очередь, Министерство путей сообщения, воодушевленное первыми успехами сбыта рельсов в Аргентину, послало туда своего представителя Л. М. Лангада, который по возвращении ратовал за дальнейшее внедрение на аргентинский рынок российских рельсов, а также вагонов, паровозов и самых разнообразных промышленных товаров³². На повестку дня встал вопрос о возможности сбыта и в Мексику не только железнодорожных материалов, но и мостовых ферм, машин, лесопилок, в конкурентоспособности которых русские промышленники могли бы убедиться, послав за океан своих агентов³³.

В сентябре 1909 г. в Петербурге состоялась конференция по вопросам торговли со странами этого региона. В ее работе приняли участие министр торговли и промышленности В. И. Тимирязев, представители крупных русских фирм и судоходных компаний. Выступивший перед многочисленной аудиторией М. Э. Прозор говорил «о великом значении, которое может со временем приобрести русско-американская торговля», перечислив основные задачи для успешного развития коммерческих отношений: 1) правильная постановка эмиграции, 2) установление прямых пароходных связей, 3) учреждение русского банка³⁴.

Раздавались призывы активизировать русский вывоз и на южноафриканские рынки. Так, осенью 1909 г. в Русско-Английскую торговую палату поступила записка об установлении непосредственных торговых сношений с Трансваалем. В ней Россия рассматривалась как страна, обладающая «в изобилии необходимым для населения Южной Африки товарами», к их числу наряду с сахаром, обувью, табаком, автор записки относил также машины и керосин³⁵. В Южной Африке приветствовались попытки развития прямых торговых связей с Россией, особенно в связи с перспективами российского экспорта железа, рельсов, мануфактуры, поднимался вопрос об учреждении прямых пароходных рейсов³⁶.

Заметный толчок росту интереса к Латинской Америке дало принятое в 1910 г. решение устроить крупную международную выставку в Буэнос-Айресе, приуроченную к столетию образования независимого аргентинского государства. Хотя Россия официально отказалась в ней участвовать, в торгово-промышленных кругах зародился проект отправить в Буэнос-Айрес русскую плавучую выставку, причем все расходы по ее организации по примеру проведения подобной выставки на Ближнем Востоке брал на себя Коломенский завод³⁷. Идея посылки выставки вызвала большой резонанс в России и в Аргентине. К сожалению, слабое знание этого региона, плохая организация русского выставочного дела вообще и неумение отечественных предпринимателей сразу же раскрыть свой промышленный потенциал на далеком рынке не позволили реализовать перспективную инициативу. Однако даже приезд в Аргентину нескольких русских журналистов и Л. М. Лангада произвел наилучшее впечатление, а шаги России в направлении аргентинского рынка оживленно комментировались в местной печати³⁸.

Пароходная выставка должна была бы способствовать проникновению русской промышленной продукции не только на рынки Аргентины и соседних с ней Уругвая и Бразилии. По мнению русского посланника в Мексике Г. А. де Воллана, русская плавучая выставка могла бы по пути зайти в Центральную Америку, Мексику, Венесуэлу, Колумбию, где, особенно в Мексике, можно было рассчитывать на сбыт вагонов, проволоки, тканей, мебели, кустарных изделий³⁹.

Фабрично-заводской экспорт России на нетрадиционных рынках представлялся делом большой государственной важности. Выход на внешний рынок промышленных фабрикантов воздействовал бы и на самого русского потребителя, привыкшего к иностранной продукции у себя дома. Признание отечественных товаров за границей весьма много значило для завоевания русскими фабрикантами собственного рынка. «Торгово-промышленная газета» предполагала, что «стоит нашим серпам и молотам хотя бы Выксинского завода появиться на рынках Южной Америки и занять там прочные позиции, как и наш внутренний рынок откажется от таковых же германского и английского производства и перейдет на отечественные»⁴⁰. Россия, безусловно, была способна экспортировать в достаточно больших масштабах и ряд других изделий своей промышленности. Надежды на рост экспорта только на основе сельскохозяйственной продукции не могли быть прочными в связи с таможенной политикой стран-потребителей, зависимостью сельского хозяйства от климатических условий. В 1912—1913 гг. в условиях импортного натиска на Россию в Министерстве финансов стали беспокоиться об активном сальдо внешней торговли⁴¹. «Мы сильно отстаем по торговле с теми странами, куда мы могли бы вывозить наши обработанные изделия...», — жаловался один из русских торговых экспертов⁴².

Под влиянием сетований на упускаемые экспортные возможности и появилась серия статей в «Новом времени» под претенциозным заголовком «Новые рынки для русской промышленности». Ее автор поднимал вопрос о торговле с Латинской Америкой, особенно с Аргентиной, страной «с наиболее

развитой покупательной силой». Конкуренция на мировом зерновом рынке со стороны ряда стран региона вела к тому, что, по мнению автора, Россия вынуждена доводить цены на хлеб до такого минимума, «при котором немисливо мечтать о сбережениях на подъем сельскохозяйственной культуры». Аргентина, которой хлеб обходится дешевле, чем России, теснит ее на хлебном рынке. К тому же Россия косвенно сама понижает хлебные цены, так как из-за неурегулированности эмиграции из страны большинство русских эмигрантов добирается в Новый Свет через Германию и, следовательно, немецкие пароходы имеют прямой и обратный обеспеченный груз, что удешевляет фрахт на хлеб. Россия выплачивает через эмигрантов до 30 млн. руб. ежегодно для сохранения дешевого фрахта на аргентинской хлеб, что заставляет ее держаться низких цен на хлеб и поэтому не происходит подъема покупательных сил России, накопления необходимых финансовых ресурсов. Нарисовав столь печальную картину, автор утверждал, что единственный выход из этого положения — «стремиться к расширению внешних рынков сбыта или искать новые рынки», причем на основе фабричного экспорта, и указывая при этом в первую очередь на страны Латинской Америки⁴³. В то же время, по мнению «России», «конкуренция русских заводов не только возможна в Южной Америке с английскими, французскими и немецкими заводами, но эти последние, принимая во внимание дешевизну производства у нас, не в состоянии конкурировать с нами. Нужно только поставить дело на надлежащую точку и высоту»⁴⁴.

Следует признать, что все эти проекты большей частью оставались на бумаге как в силу сохранявшегося и в предвоенные годы разрыва в экономическом уровне между Россией и ведущими промышленными державами, уже давно работавшими на рынках стран регионов, так и в связи с ориентацией русских промышленников на удовлетворение нужд внутреннего рынка и слабого развития торгового мореплавания. Однако следует заметить, что вопросы торговли России со странами Латинской Америки и Южной Африки были поставлены на практическую почву. Южную Америку посетили представители ряда крупных русских фирм, заключив сделки на поставки текстиля и керосина⁴⁵. С целью обеспечить дальнейшее развитие торговли Россия заключила в 1909 г. конвенцию о торговле и мореплавании с Мексикой, а в 1913 г. — с Аргентиной, в соответствии с которыми сторонам предоставлялось право наиболее благоприятствуемой нации⁴⁶. Соглашения отражали достигнутый уровень торговых отношений и создавали благоприятные условия для реализации русских торговых интересов. Накануне войны в Одессе ввиду возрастающего значения Южной Америки в русской торговле было учреждено и начало действовать созданное Одесским Купеческим банком «Южное общество пароходства и торговли» с капиталом в 3 млн. руб.⁴⁷ Предпринимались попытки установить прямую грузопассажирскую линию между русскими и южноамериканскими портами. Хотя, несмотря на поддержку этого начинания «Добровольного флота» со стороны МИД России и правительственных инстанций, этот вопрос не удалось решить из-за сильного сопротивления немецких транспортных компаний, опасавшихся, что появление русского флага в водах Южной Атлантики снизит их доходы, в том числе и от перевозки русских грузов в эти страны⁴⁸.

Таким образом, к началу мировой войны некоторые отрасли русской промышленности смогли успешно осуществить свой экспортный дебют на далеких заморских рынках. В то же время предположения современников о том, что Россия сможет закрепиться на здешних рынках на основе экспорта товаров тяжелой промышленности, на наш взгляд, были весьма проблематичными. Топливо-металлургический голод в России, обнаружившийся в годы предвоенного подъема, показал, что рассчитывать на экспорт изделий металлургической отрасли в качестве локомотива всего русского промышленного экспорта по крайней мере преждевременно. Хотя торговля России со странами Латинской Америки не получила в то время широкого развития, нельзя не отметить, что появление русских фабричных изделий на этих рынках перестало быть коммерческим эпизодом. И если вывоз рельсов и железа можно объяснить благоприятной конъюнктурой, то экспорт текстиля основывался на стабильных результатах промышленного подъема. Иное дело, что из-за германского посредничества он попадал сюда в качестве товара страны, доставлявшей его в регион, т. е. Германии. Наконец, в это время установился стабильный торговый оборот между Россией и ведущими странами Латинской Америки — Мексикой, Аргентиной, Бразилией, причем изделия русской промышленности зачастую играли заметную роль в торговом балансе этих государств. В начале XX в. было положено начало русскому промышленному вывозу в страны Латинской Америки и Южной Африки. Россия, хотя и очень медленно, начинала завоевывать свое достойное место в торговле с этими странами, нарушая, таким образом, монопольное господство на их рынках западноевропейских и американских промышленников.

Примечания

- ¹ См.: Субботин Ю. Ф. Внешняя торговля России XIX — начала XX в. Итоги и задачи исследования // Внешняя политика России. Историография. М., 1989. С. 108—110.
- ² Ганелин Р. Ш. Попытки развития экономических связей между Россией и странами Латинской Америки в XIX — начале XX в. // Монополии и иностранный капитал в России. М.; Л., 1962; Королев Н. В. Страны Южной Америки и Россия (1890—1917). Кишинев, 1972; Путьятова Э. Г. Русско-американские отношения конца XIX — начала XX в.: Дис. ... канд. ист. наук. Л., 1989.
- ³ Покровский С. А. Внешняя торговля и внешнеторговая политика России. М., 1947. С. 357.
- ⁴ Торгово-промышленная газета (далее — ТПГ). 1906. 7 апреля.
- ⁵ ТПГ. 1907. 14, 15 февраля.
- ⁶ ТПГ. 1908. 13 марта.
- ⁷ Новое время. 1910. 2 января; ТПГ. 1909. 4 декабря.
- ⁸ Сообщение, сделанное инженером путей сообщения Л. М. Лангада в Совете Съездов представителей торговли и промышленности 16 октября 1909 г. СПб., 1909. С. 4; Новое время. 1910. 4 января.
- ⁹ РГИА, ф. 55, оп. 6, д. 1857, л. 24, 25 об.
- ¹⁰ Россия. 1910. 5 мая; РГИА, ф. 23, оп. 17, д. 110, л. 33.
- ¹¹ Новое время. 1910. 18 октября.
- ¹² Вестник финансов, промышленности и торговли (далее — ВФПТ). 1908. Т. 1. № 12. С. 443.
- ¹³ ТПГ. 1908. 25 января.
- ¹⁴ Подсчитано по: Обзор внешней торговли России (далее — ОВТР) за 1909—1911 гг. [СПб., 1910—1912].
- ¹⁵ Россия. 1911. 12 июня.
- ¹⁶ Торговый мир. Одесса. 1910. № 2. С. 26—27.
- ¹⁷ Королев Н. В. Указ. соч. С. 32; Аргентина как рынок сбыта русской мануфактуры. М., 1911. С. 19-Новое время. 1910. 24 января, 25 апреля.
- ¹⁸ Новое время. 1908. 6 января.
- ¹⁹ ТПГ. 1909. 24 сентября; Новое время. 1910. 24 января; Правительственный вестник. 1910. 24 февраля.
- ²⁰ Conde R. C. Corrientes imigratorias y surgimiento de industrias en Argentina. 1900—1914. В.-А., 1964. P. 37—38.
- ²¹ ВФПТ. 1911. № 12. С. 548; 1912. № 11. С. 536; Правительственный вестник. 1912. 14 марта.
- ²² АВПР, ф. 125, оп. 521, д. 59, л. 8 об.
- ²³ Подсчитано по: ОВТР за 1909—1912 гг.
- ²⁴ РГИА, ф. 107, оп. 1, д. 254, л. 239; ф. 23, оп. 8, д. 63, л. 11 об.
- ²⁵ См.: Intercambio de la republica Argentina. В.-А., 1918. P. 32; РГИА, ф. 23, оп. 8, д. 63, л. 7, 10.
- ²⁶ РГИА, ф. 31, оп. 1, д. 595, л. 1.
- ²⁷ ВФПТ. 1912. № 8. С. 365.
- ²⁸ Новое время. 1910. 18 октября.
- ²⁹ El Diario. 1904. 2 enero; Правительственный вестник. 1909. 31 декабря.
- ³⁰ Россия. 1910. 17 июля.
- ³¹ ТПГ. 1907. 23 августа, 14 декабря; 1908, 13 января.
- ³² Сообщение, сделанное инженером путей сообщения Л. М. Лангада в Совете Съездов представителей промышленности, торговли 16 октября 1909 г. С. 3—4.
- ³³ ВФПТ. 1908. № 12. С. 443.
- ³⁴ ТПГ. 1909. 24 сентября; Правительственный вестник. 1909. 26 сентября.
- ³⁵ ТПГ. 1909. 23 сентября.
- ³⁶ Правительственный вестник. 1910. 24 февраля.
- ³⁷ Путьятова Э. Г. Указ. соч. С. 117—121.
- ³⁸ Новое время. 1910. 24 октября.
- ³⁹ Там же. 29 января.
- ⁴⁰ ТПГ. 1910. 15 мая.
- ⁴¹ Шепелев Л. Е. Царизм и буржуазия 1904—1914 гг. Проблемы торгово-промышленной политики. Л., 1987. С. 188—189.
- ⁴² Довнар-Запольский М. Русский вызов на мировой рынок. Киев, 1915. С. 6.
- ⁴³ Новое время. 1910. 27 февраля.
- ⁴⁴ Россия. 1910. 20 октября.
- ⁴⁵ Королев Н. В. Указ. соч. С. 33—34.
- ⁴⁶ Сборник торговых договоров и других вытекающих из них соглашений, заключенных между Россией и иностранными государствами. Пг., 1915. С. 405—406; СССР (Россия) — Аргентина. Страницы истории. 1885—1986. Документы и материалы. М., 1990. С. 51—52.
- ⁴⁷ Либавские биржевые известия. 1913. 27 апреля.
- ⁴⁸ Путьятова Э. Г. Указ. соч. С. 95—97.