

части к машинам. Германия, в свою очередь, импортировала из России продукты сельскохозяйственного производства, в основном, зерно, причем, не столько для нужд собственного потребления, сколько для переработки и последующей перепродажи. В частности, Россия ввозила из Германии муку, крупу, макароны и другие изделия, произведенные из российского зерна, являясь, таким образом, не только экспортером, но импортером продовольствия [2]. Решение проблемы развития достаточных мощностей для собственной переработки сельхозпродукции и извлечения прибыли из добавленной стоимости было актуально для российского предпринимательства не в меньшей степени, чем, например, строительство железных дорог, развитие металлургии и собственного машино- и станкостроения. В этом отношении неплохой опыт продемонстрировали российские сахарозаводчики, производившие сахар из отечественного сырья и ставшие миллионерами за очень короткий срок.

В начале XX в. необходимость развития индустрии уже не вызывала дискуссий. Споры шли лишь о формах индустриализации. Одно направление — С.Ю. Витте и его сторонники, марксисты, в том числе «легальные», считали, что необходимо развивать, прежде всего, крупную промышленность, другие (в том числе народники В.П. Воронцов, Н.Ф. Даниельсон, аграрии) были уверены в необходимости развития как крупной промышленности, так и средней и мелкой. Народники обращали внимание на то, что правительство неоправданно стимулировало создание крупных промышленных предприятий за счет казны, а затем передавало эти предприятия в частные руки (в том числе иностранцам), что служило сиюминутному обогащению отдельных лиц и мало способствовало эффективному развитию предприятий. Но наиболее активно дискутировалась эта же проблема в несколько другой постановке: что лучше — акцентировать внимание на развитии внутреннего рынка, с постепенным выходом на внешние рынки, или сразу включаться в международное разделение труда, в мировую торговлю и конкурентную борьбу.

С.Ю. Витте и его сторонники в правительстве, а также «легальные марксисты» — П.Б. Струве и др. считали, что внешние эконо-

номические условия не должны считаться безнадежными для России, надо активнее включаться в международное разделение труда и конкурентную борьбу со странами, господствующими на мировом рынке. Для этого необходимо, чтобы отечественный капитал приобрел навыки конкурентной борьбы на внутреннем рынке путем предоставления иностранцам таких же условий, как и «своим» капиталистам. Другими словами, они выступали против каких либо преференций отечественному товаропроизводителю.

Представители промышленных кругов и аграрии — С.Ф. Шарапов, Я.Л. Борохович, народники — В.П. Воронцов, Н.Ф. Даниельсон и др. полагали, что высокий уровень конкуренции на мировых рынках, борьба за рынок сбыта выталкивает Россию на периферию международного разделения труда. России будет уготована роль аграрно-сырьевого придатка мирового рынка, Причина этого — техническое отставание России, нехватка капитала, неблагоприятные климатические условия, дополнительные затраты по доставке товаров, которые сильно затрудняли проникновение на зарубежные рынки. И даже если бы российской промышленности удалось захватить часть мирового рынка, она не смогла бы ее эффективно эксплуатировать в силу более низкой производительности труда, а потому и относительной дороговизны товаров.

Отталкиваясь от вывода об ограниченной роли внешнего рынка, представители этого направления обосновывали необходимость первоначального формирования и развития автономного внутреннего рынка, ориентированного на развитие собственной индустрии [3]. Для этого, как считали они, надо использовать протекционистский механизм защиты отечественных рынков от иностранных конкурентов и заботиться о расширении спроса на внутреннем рынке на товары отечественного производства. Только после накопления ресурсов, обеспечив начальную самоиндустриализацию, можно будет активно включаться в мирохозяйственные связи.

В этой связи, для прояснения возможности осуществления целей и задач, выдвинутых теми и другими «индустриализаторами», представляет интерес механизм их реализации, в частности через преодоление барьеров

и ограничительных рамок в сфере таможенной политики, поскольку Россия к тому времени уже не могла проводить автономную политику в отношении таможенных тарифов как участница конвекционных договоров, или, говоря современным языком, как член ВТО того времени.

В наиболее концентрированной форме требования аграриев (в эту группу входили и аграрии-промышленники) сформулированы в докладе председателя общества сельхоззавхозов Белоруссии Я.Л. Бороховича на съезде аграриев в г. Витебске в 1903 г. Требования аграриев следующие.

1. Ввести строго охранительную систему таможенных тарифов и пошлин, в особенности для сельского хозяйства, среднего и мелкого бизнеса. Покровительствовать не только крупной, но и средней и мелкой промышленности, основанной на переработке собственного сырья, а не крупной промышленности, такой как хлопчатобумажная, джутовая и др., основанные, главным образом, на переработке сырья иностранного происхождения и тем самым подрывающие российское земледелие, кустарное и ремесленное производство. Как считали аграрии, это важно для развития внутреннего рынка. В России рост государственных доходов обуславливается ростом потребления. Потребление и платежеспособный спрос в основном создается горожанами (17–18 млн чел.), спрос со стороны сельских жителей (80 % населения) небольшой, а потому этот рост потребления, удовлетворяемый крупным производством, является временным. Для расширения спроса на внутреннем рынке надо покровительствовать кустарям, мелким ремесленникам, которые развивают свое производство на основе отечественного сырья и сбывают за границу обрабатываемые товары (вместо сырья — льна — полотно и т. д.). Мелкий производитель повышает спрос на индустриальные товары, поскольку он обладает большей платежеспособностью, чем патриархальная крестьянская семья. Для еще большего повышения спроса надо уменьшить налоги с мелких производителей. Увеличение промыслов и мелкого бизнеса увеличит доходы страны быстрее, чем крупные заводы, построенные с участием казны. Платежеспособный спрос населения будет увеличиваться за счет опе-

режающего спроса мелкого и среднего бизнеса, что затем даст возможность развиваться тяжелой индустрии на собственной основе, а не за счет импорта иностранных станков и технологий.

2. Надо облагать высокими таможенными пошлинами те иностранные товары, аналоги которых производятся в нашей стране. Таможенные ставки не должны быть одинаковыми в отношении к разным странам, а соответствовать тому размеру таможенных пошлин, какие намечают иностранные правительства на наши товары, считая наши товары не по весу, а по их ценности. Это относится к товарам как крупной, так и средней и мелкой промышленности.

3. Надо отказаться от одностороннего направления своей торгово-промышленной политики, при которой в вывозе господствует почти одно сырье, а в ввозе — промышленные товары из-за рубежа.

При этом следует иметь в виду, что вышеизложенные предложения о развитии мелкого и среднего бизнеса имеют лишь внешнее сходство с современной политикой российского правительства, также направленной на поддержание малых форм предпринимательства. В начале прошедшего века мелкий и средний бизнес предлагалось развивать в условиях автаркии, т. е. максимального ограничения внешнеэкономических отношений [4].

В этой связи следует сказать еще о третьем направлении, представители которого участвовали в дискуссии наряду с народниками, аграриями и марксистами (поддерживающими по существу позицию правительства). В отличие от народников, хотя и очень близкие к ним, они выступали за еще более жесткую позицию по вопросу «закрытия от мирового рынка России». Его возглавляли Л.А. Тихомиров, М.О. Меншиков и др. Л.А. Тихомиров в работе «Вопросы экономической политики» (1900) отмечал, что многие страны выступают за развитие свободы внешней торговли, так как экономика у них основана на каком-нибудь одностороннем развитии производства. Для них возможна поэтому политика, основанная на завоевании иностранных рынков. Но для России разумна политика национальная, основанная на возможно полном внутреннем самоудовлетворении, на тесной связи своей промыш-

ленности со своей же собственной землей. Иностраный рынок является здесь не основой, а придатком к внутреннему рынку, и поэтому наши экономические задачи не следует решать путем переустройства России по типу так называемых передовых промышленных стран Европы.

Что же касается взглядов сторонников первого направления, близких марксистам и правительству, то это направление торгово-промышленной и в целом экономической политики России в конце XIX – начале XX в. получило достаточно подробное освещение в официальной истории Министерства финансов РФ, а также в дореволюционных, советских и современных статьях в периодической печати и в энциклопедических словарях [5].

Вопросы о задачах таможенной политики находили широкое освещение в российской дореволюционной прессе, особенно в связи с истечением в 1903–1912 гг. сроков торговых договоров России и Германии.

Анализируя проблемы эмансипации русской промышленности и таможенного покровительства, приходим к выводу, что национальная промышленность не может обеспечить себя чугуном, сталью и рельсами, а также станками и машинами и вынуждена ввозить их из-за границы из-за недостаточно интенсивного технического прогресса. Они считали, что действующий тариф неравномерно охраняет различные отрасли промышленности. В печати также отмечалось, что Германия всегда ставила свои экономические интересы впереди всех других своих стремлений и именно по ее инициативе был заключен русско-германский торговый договор. Например, П.И. Лященко, обстоятельно исследовав развитие сельского хозяйства России и Германии, сравнив значение протекционизма в аграрном секторе двух стран, пришел к выводу, что защитные меры, применяемые Россией, были продиктованы внешней политикой Германии, которая находилась под полным влиянием немецкой аграрной партии и требований юнкерства, лидером которого был О. Бисмарк, а затем – кайзер Вильгельм II [6]. Германии удалось захватить русский рынок не только благодаря творческой инициативе, использованию средств, но и за счет продуманной и деталь-

но организованной системы немецкой торговой агентуры, посредничества, организации перевозки товаров.

В этих условиях теоретические дискуссии, представленные нами выше, перешли в практическую плоскость. Перед государственной властью России встал вопрос: как следует строить внешнеторговую политику страны? В печати, в экономической литературе активно стала обсуждаться проблема: на автономном или на договорном начале должна быть построена таможенная политика России в отношении Германии? Другими словами, заключенный торговый договор, который в современной России априори воспринимается как некое благо, в то время так не воспринимался. Очевидно, что бывают случаи, когда гораздо выгоднее не иметь никакого договора, тем более что Россия при ее военной мощи и политическом влиянии могла себе это позволить.

Общественная мысль предлагала не заключать новых соглашений с Германией и перейти от конвенционных тарифов к самостоятельной политике, ибо система конвенционных тарифов в сочетании с принципом наибольшего благоприятствования не отвечала торговым интересам России.

За возвращение России к системе автономного тарифа выступали многие представители министерств и ведомств, бизнеса и ученые (Н.П. Ланговой, В.И. Тимирязев, В.И. Ковалевский, П.И. Лященко, Л.И. Санников и др.). С поддержкой предложений о введении автономного тарифа выступала «Торгово-промышленная газета» (1915, № 34, 12 ноября).

Наиболее общими аргументами против договорной системы, встречающимися у разных представителей этого направления, были следующие: а) торговые договоры ограничивают свободу государства в установлении пошлин; б) ограничена роль законодательных органов, которые не могут участвовать в процессе выработки тарифных соглашений; в) ограничения таможенной политики устанавливаются на слишком длительный срок, что не отвечает интересам России как аграрной стране.

Защитники автономного тарифа видели в отсутствии торгового договора инструмент повышения таможенных пошлин, который

затруднит доступ в страну иностранных товаров. Это поможет России создать индустриальное народное хозяйство, которое будет снабжать страну всеми нужными товарами. Они утверждали, что договорная система привела Россию к экономической зависимости от иностранных государств, прежде всего, от Германии. Н.П. Ланговой, в частности, отмечал, что правительство России было принуждено немцами подчиниться условиям договоров, что ограничило свободу ее экономических действий внутри страны. Л.И. Санников, также считал, что переход к конвенционным тарифам привел к потере автономности России в таможенной политике и к выигрышу Германии. Его подсчеты показали, что из 769 пунктов тарифа 1903 г. в 1912 г. по 333 пунктам Россией были сделаны конвенционные уступки в ущерб ее экономике [7].

Сторонники договорной системы, как противники возврата России к автономной таможенной политике, – И.М. Гольдштейн, П.Л. Кованько, В.Р. Мезенцев, М.Н. Соболев и др. доказывали, что автономный тариф противоречит всей тенденции современной экономической жизни к усилению международных связей, к развитию мирового хозяйства, а это противоречит интересам России, так как ее внутренний рынок не может поглощать все сельскохозяйственные продукты и сырье, и не все готовые промышленные изделия могут производиться в России.

Россия, по их мнению, должна вывозить избытки своего сырья и пищевых продуктов и должна ввозить товары, которых не может производить у себя. Сторонники этого направления признавали тот факт, что главная часть нашего вывоза (одна треть) идет в Германию и почти 45 % ввоза в Россию идет из Германии. Это создавало одностороннюю зависимость от Германии и лишало Россию возможности пользоваться выгодными конъюнктурами различных рынков. Они считали, что при заключении нового торгового договора надо отойти от невыгодных экономических отношений с Германией, но нельзя освободиться вообще от иностранного ввоза и от вывоза за границу.

Приверженцы договорной системы предлагали рассредоточить ввоз и вывоз между многими государствами и тем самым сделать

позиции России во внешней торговле более независимыми и более сильными. Они выступали за нахождение других рынков и других поставщиков промышленных товаров, кроме Германии. Конечно, для этого надо было бы иметь независимую экономику как более гибкое орудие торговых договоров, с помощью которых возникала бы возможность воздействовать на интересы отдельных стран [8]. Россия с ее преимущественно аграрной экономикой и хронической зависимостью от финансовой системы Запада была в заведомом проигрыше при заключении двустороннего торгового договора с Германией. Другими словами, аргументы данной группы экономистов строились на традиционной либеральной риторике, и реального механизма воплощения якобы выгодных для России условий договора они предложить не могли. Надо отметить, что экономическая пресса Германии и других «союзников России» в целом поддерживала это направление.

Каков был на самом деле индустриальный уровень дореволюционной России? К 1914 г. в стране в общей сложности действовало 2303 акционерных компании. В период выхода из кризиса 1899–1903 гг. промышленные фирмы в поисках путей выживания стали проявлять интерес к техническим новациям. Примером служит бурный рост производства дизель-моторов в России в начале XX в., в освоении которого российской промышленности принадлежала ведущая роль. Успехи в производстве дизель-моторов способствовали выдвиганию России на передовые позиции и в теплоходостроении, особенно в сооружении пассажирских винтовых речных теплоходов. Однако подобного рода примеры носили единичный характер. Привлечение иностранных инвестиций в российскую промышленность вылилось в создание узкого индустриального сектора, больше связанного с внешним, чем с внутренним рынком. Обеспечить капитальные вложения в приоритетные отрасли проще, чем осуществить преобразования экономики в целом. Проведение политики индустриализации в дореволюционной России не дало позитивных результатов, которые бы изменили положение широких слоев населения.

В дореволюционной России преобладала идея (которая затем, в других экономических

условиях, главенствовала и в СССР) о том, что для прогресса производства и общества главное — это развитие тяжелой промышленности за счет инвестиций в технику при экономии на человеке. И хотя уровень жизни людей в СССР неизмеримо возрос, он все же отставал от ведущих стран Европы и США. При этом всемерно декларировалось, но не всегда учитывалось на практике, что подлинный успех инновационной экономики есть функция охвата работающих инициативным новаторством.

Что же получал иностранный капитал, приходя в Россию, в страну с низким уровнем, говоря современным языком, человеческого капитала? Россия привлекала Германию тем, что последняя видела в нашей стране не только рынок сбыта, но сферу приложения инвестиций.

Вывоз прибылей за границу иностранными инвесторами, а также оплата процентов по иностранным займам измерялись суммой 800–900 млн р. золотом в год [9]. Более того, иностранный капитал получал российские государственные субсидии и другие привилегии. Открытие границ для иностранного капитала и предоставление ему права организовывать производство на российском рынке позволило иностранному капиталу не расплывать средства на продвижение своих товаров на зарубежных рынках (в том числе в России). Кроме того, его продукция не облагалась теперь высокими таможенными пошлинами, и он мог спокойно осваивать российский рынок, не боясь конкуренции ни отечественной промышленности, ни иностранной, от которой он был защищен таможенными пошлинами. Предоставление же субсидий отдельным предприятиям подрывало благополучие остальных. Субсидии из государственных средств ложились на бедных, тогда как введение таможенных пошлин заставляло раскошеляться богатых, потому что в России 96 % семей не покупало импортных товаров. Таким образом, иностранный капитал, попадая в Россию, получал возможность расти быстрее, чем у себя дома. Однако при этом не надо забывать, что он по-прежнему был не российским, а немецким, французским, английским и т. п. капиталом. Если же срок действия иностранного предприятия истекал, право собственности на капитал не

исчезало, но фактические расходы по выкупу этой собственности перекладывались на плечи российских налогоплательщиков.

Иностранный капитал инвестировал в производство другой страны, в частности, России, с целью роста масштаба своего производства, реализации своей продукции на этом рынке, а также с целью повысить эффективность своих вложений, так как в России издержки были меньше, и с целью завоевания рынка. Новейшие технологии и оборудование в Россию он завозил в минимальных масштабах, зато расширял масштаб применения своих более старых технологий и машин в нашей стране, тем самым экономя средства и ослабляя потенциального конкурента, вынуждая его идти по пути догоняющего типа развития. Российский капитал он не увеличивал, а, напротив, подрывал, потому что в борьбе с ним имел конкурентные преимущества (например, мог пользоваться дешевым кредитом своей страны). Располагая мощными рычагами воздействия, иностранный капитал захватывал у российского капитала одно производство за другим, особенно посредством контроля через банковскую систему и монополизацию производства ряда отраслей тяжелой и добывающей промышленности. Высококвалифицированные рабочие России в результате притока иностранного капитала вынуждены были довольствоваться низкой заработной платой или теряли рабочие места.

Таким образом, иностранный капитал быстро рос в России и упрочивал свои позиции, он подчинял себе российский капитал (внутреннее накопление) и не переливался в российский капитал. Несомненно, иностранный капитал содействовал вхождению России в так называемое цивилизованное общество. Но приобретенными благами цивилизации пользовалась лишь российская так называемая элита, а платить должно было все население страны. В годы Первой мировой войны в российской прессе появилось множество статей отечественных и зарубежных экономистов, разоблачающих негативное влияние немецких инвестиций на российскую экономику. Даже те, кто накануне войны выступали за более тесное экономическое сотрудничество России и Германии в сфере торговли, инвестиций и банковской

деятельности, в частности, И.М. Гольдштейн, П.Л. Кованько, В.Р. Мезенцев, М.Н. Соболев и др., стали помещать публикации о том, что немецкие инвестиции преследовали цель порабощения России. Однако в отношении союзников — Англии, Франции, США и Японии подобного рода аналитических работ не было, хотя до сих пор не понятно — чем немецкие инвестиции были хуже французских? Немецкие, на наш взгляд, носили более производственный характер и не имели паразитических признаков «финансовых пирамид», как французские...

Но вернемся к дискуссиям времен «таможенной войны». Газета английских деловых и банковских кругов «Таймс» однозначно выступала за то, чтобы торговые отношения России, как и других стран, строились на договорных отношениях и соответствующих тарифах. Французская пресса, традиционно враждебная Германии, помещала статьи как «за», так и «против» заключения российско-германского торгового договора. В частности, французский экономист Э. Тэри призывал преградить доступ германских товаров в страны согласия при помощи «таможенной стены» — создания таможенного союза. На страницах российской печати его поддерживали профессор М.И. Фридман и И.В. Дуссан (член российско-французской торговой палаты). Последний предлагал экономическую составляющую союза стран Антанты сохранять не только в преддверии будущей войны, но и в послевоенное время. По его мнению, союз стран Антанты, прежде всего, в области внешней торговли, должен был составить одно самодовлеющее целое, чтобы собственными средствами удовлетворять потребности каждого из членов союза как в вывозе, так и ввозе товаров. Осуществление

этой задачи он считал выполнимым, благодаря союзу сельскохозяйственной России с индустриальными странами — Францией, Англией, Бельгией, Италией и Японией. Россия должна была бы снабжать сырьем и сельскохозяйственными продуктами промышленные страны, а те ее промышленными товарами. Против этого выступила российская газета «Новое время», которая считала, что в рамках такого союза будет господствовать фритредерство, а это приведет к тяжелым последствиям не только для промышленности, но и для сельского хозяйства России [10].

Таким образом, мы рассмотрели историко-экономические факты и процессы, приведшие к таможенной войне России и Германии в 1892–1912 гг., причины и влияние торговых пошлин на развитие производства. Можно констатировать, что пытаясь удовлетворить пожелания общественности и требования промышленников, правительство России в преддверии Первой мировой войны стало проводить антигерманскую таможенную политику. Им были приняты меры по предоставлению льгот российским промышленникам, установлен беспошлинный ввоз сырья и полуфабрикатов для производства товаров на экспорт. Россия стремилась добиться от Германии уступок для себя и в то же время повысить ввозные пошлины на германские товары. Германия, в свою очередь, отстаивала свои интересы. В выработку условий нового договора включилась периодическая печать обеих стран, активизировались дипломатические переговоры. По сути дела разразилась таможенная война. В тех конкретных исторических условиях разрешить экономические противоречия могла лишь вооруженная борьба, что и случилось.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бовыкин В.И. Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: очерки. М., 1989. С. 59.
2. Благих И.А., Высоцкий А.Е. Совет съездов представителей торговли и промышленности о кризисе железнодорожного хозяйства России. Май 1913 г. // Проблемы современной экономики. 2009. № 4. С. 412–413.
3. Кафенгауз Л.Б. Эволюция промышленного производства в России (последняя треть XIX в. — 30-е гг. XX в.). М.: Эпифания, 1994. С. 654–669.
4. Материалы съезда обществ сельскохозяев Белоруссии в г. Витебске. Витебск, 24–26 сентября 1903 г. С. 384.
5. Благих И.А., Сон Л.Б. К вопросу о взаимосвязи сберегательного и страхового дела в дореволюционной России // Проблемы современной экономики. 2010. № 3. С. 456–457.
6. Ляшенко П.И. История народного хозяйства СССР. В 3-х т. М.: ОГИЗ, 1948. Т. 2. С. 385.

7. **Санников Л.И.** Воспоминания. Париж, 1956. С. 127. (На русск. яз.)

8. **Благих И.А., Громова Ж.В.** Н.Х. Бунге как экономист и государственный деятель // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Эко-

номика. 2010. № 2. С. 121–130.

9. Протоколы Президиума Госплана СССР : сб. документов. В 2-х т. М.: Экономика, 1991. С. 157.

10. **Гельманович С.М.** Долго ли Россия была колонией Германии? // Новое время. 1916. № 7.

REFERENCES

1. **Bovykin V.I.** Inostrannoe predprinimatel'stvo i zagranichnye investitsii v Rossii. Ocherki. M., 1989. S. 59. (rus)

2. **Blagikh I.A., Vysotskii A.E.** Sovet s"ezdov predstavitelei torgovli i promyshlennosti o krizise zheleznodorozhnogo khoziaistva Rossii. Mai 1913 g. *Problemy sovremennoi ekonomiki*. 2009. № 4. S. 412–413. (rus)

3. **Kafengauz L.B.** Evoliutsiia promyshlennogo proizvodstva v Rossii (posledniaia tret' KhIKh v. – 30-e gg. KhKh v.). M.: Epifaniia, 1994. S. 654–669. (rus)

4. Materialy s"ezda obshchestv sel'skokhoziaev Belorussii v g. Vitebske. Vitebsk, 24–26 sentiabria 1903 g. S. 384. (rus)

5. **Blagikh I.A., Son L.B.** K voprosu o

vzaimosviasi sberegatel'nogo i strakhovogo dela v dorevoliutsionnoi Rossii. *Problemy sovremennoi ekonomiki*. 2010. № 3. S. 456–457. (rus)

6. **Liashchenko P.I.** Istoriiia narodnogo khoziaistva SSSR. V 3-kh t. M.: OGIZ, 1948. T. 2. S. 385. (rus)

7. **Sannikov L.I.** Vospominaniia. Parizh, 1956. S. 127. (Na russk. iaz.). (rus)

8. **Blagikh I.A., Gromova Zh.V.** N.Kh. Bunge kak ekonomist i gosudarstvennyi deiatel' *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ser. 5: Ekonomika*. 2010. № 2. S. 121–130. (rus)

9. Protokoly Prezidiuma Gosplana SSSR : sb. dokumentov. V 2-kh t. M.: Ekonomika, 1991. S. 157. (rus)

10. **Gel'manovich S.M.** Dolgo li Rossiia byla koloniei Germanii? *Novoe vremia*. 1916. № 7. (rus)

АЛИЕВ Эльчин Гамзаевич – профессор кафедры «Экономика» Балтийской академии туризма и предпринимательства, профессор.

197110, Петрозаводская ул., д. 13А, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: ivan-blagikh@yandex.ru

ALIEV El'chin G. – The Baltic Academy For Tourism And Entrepreneurship.

197110. Petrozavodskaya str. 13A. St. Petersburg, Russia. E-mail: ivan-blagikh@yandex.ru

МАМИШЕВ Вагиф Имамгулаевич – председатель совета директоров ОАО «Лизинговая компания «Ликострой».

191028, ул. Короленко, д. 12, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: ivan-blagikh@yandex.ru

MAMISHEV Vagif I. – Leasing company «Licostroy».

191028. Korolenko str. 12. St. Petersburg, Russia. E-mail: ivan-blagikh@yandex.ru
