

ИЗ ИСТОРИИ РУССКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ШКОЛЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И ФИНАНСОВ РОССИИ

Выпуск 107

Загранкомандировки как привилегия в СССР

В СССР работа за границей считалась очень престижной. И не только потому, что жизнь там была другой, более комфортной, но и потому, что благодаря командировке за границу можно было обеспечить себе более благополучное материальное существование на родине после возвращения.

Некоторые воспоминания

Сотрудник Министерства внешней торговли В. Рахманин рассказывает, как в 1970-е годы поехал в Японию возглавлять протокольный отдел советского павильона на выставке в Токио: «Для меня это была первая заграничная поездка, что было не только почетным, но и материально выгодным».

Полковник КГБ Е. Семенихин вспоминает, что работа за границей была редкой в СССР возможностью заработать: «В те времена мы, молодежь, не очень еще и представляли себе основную причину, по которой многие наши соотечественники прорывались на иностранную работу, - это для советского человека был единственный шанс, не воруя и не беря взяток, поправить свои материальные дела...».

Кому же выпадала такая удача - командировка за границу?

Это сотрудники МИДа, те, кто строил в различных странах заводы и предприятия по линии Государственного комитета по внешнеэкономическим связям, рыбаки, которые по полгода добывали рыбу в морях и океанах всего мира, гражданские летчики... и, конечно же, те, кто работал в Министерстве внешней торговли.

Надо сказать, что далеко не все сотрудники Минвнешторга выезжали в заграничные командировки. В каждом внешнеэкономическом объединении руководство, партийная организация и кадры на постоянной основе формировали списки возможных кандидатов на такие поездки. Эти списки, естественно, периодически изменялись: кто-то выбывал, но появлялись и новые кандидаты.

Элитой в этих списках считались те, кто планировался на долгосрочные выезды для работы в Торговых представительствах министерства в самых разных странах. Такая командировка решала вопрос не только о квартире и машине, но и о финансовом достатке на многие годы. Но попасть в эту группу было непросто, как правило нужно было окончить Академию Министерства внешней торговли, а стать ее студентом удавалось далеко не всем.



Здание Министерства внешней торговли и МИДа СССР.

В начале каждого года во всех внешнеторговых объединениях появлялись списки заграничных командировок на международные ярмарки и выставки. Эти списки имели «секретный» характер, но информация проникала. Внешне­торговцы всеми силами пытались выяснить кто в какую страну едет и на какой срок?

На выставки и ярмарки, как правило, выезжало несколько человек из объединения. Кроме того, в эту группу включались и представители советских предприятий и организаций, чью продукцию экспонировали на стенде, а представители предприятий работали стендистами, то есть отвечали посетителям на технические вопросы. За границей во временных командировках все получали одинаковое вознаграждение.

Генеральный директор и стендист получали одинаковые суточные, но размещение в гостиницах, конечно, соответствовало рангу. Обычные сотрудники селились в двухместных номерах, а руководство в одноместных, а в некоторых случаях и в люксах.



Всемирная выставка в Брюсселе 1958 год. Советский павильон.

Само собой разумеется, что за эти командировки велась самая настоящая борьба. Во-первых, сотрудники внешнеторговых объединений делились на две группы: выездные и нет. В первую группу попадали люди со стажем, получающие надбавку за знание языка, уже до этого выезжающие в командировки без негативных последствий и рекомендованные руководством, парторганизацией и кадрами. Перед поездкой всех вызывали на партийную комиссию. Нужно было ответить на несколько вопросов: кто руководит той или иной страной, какой там строй, что можете сказать о ее политической системе, ваши главные задачи и прочее.



Все, кто выезжал в капстраны, «приглашались в ЦК КПСС». Входить в кабинет нужно было строго по времени. Трудно сказать, как складывалась судьба у тех, кто на эти «беседы» опаздывал!

Если по каким-то причинам вас исключали из списка на загранпоездку, то, естественно, начиналась борьба за вакантное место.

Хорошие контакты - залог успеха. А если такие контакты появляются в центральных кадрах, в самом министерстве, то успех обеспечен. Найти своего человека в КАДРАХ пытались многие, но не у всех получалось.

В советское время привезенный из-за границы сувенир играл великую роль. Подарить нужному человеку дефицитную иностранную вещь нужно было обязательно. Тогда можно надеется на следующую поездку в будущем году.

На крупные зарубежные выставочные мероприятия выезжали большие группы из многих внешнеторговых объединений и их, конечно, сопровождал сотрудник комитета госбезопасности, который решал сложные вопросы, если они возникали. Но этот сотрудник писал и отчет по командировке и попадать со своей фамилией в этот документ никому не хотелось.



Новинки советского автопрома на выставке в Мехико, 1959 год.

Реже специалисты внешней торговли выезжали и в оперативные командировки на обсуждение отдельных пунктов контракта или согласование технических вопросов. В эти поездки выезжали те, кто занимался оперативными переговорами с иностранными фирмами и представителями советских предприятий, поставляющих или приобретающих тот или иной товар и полностью владел темой.

Было бы большой ошибкой считать, что все «выездные» беспокоились только о чеках и сертификатах «Березки», это далеко не так. Это высокообразованные специалисты, умеющие на иностранном языке вести трудные коммерческие переговоры, отлично ориентирующиеся в международной обстановке и хорошо знающие протокол общения и поведения за рубежом. Они не только успешно проводили экспортно-импортные операции, но и повышали престиж страны в Европе, Америке, Австралии, Африке и в Азии.

Список использованных источников:

- <http://designexpo.narod.ru/01history.htm>
- <https://visualhistory.livejournal.com/2009692.html?media>
- <https://germany.ch.livejournal.com/118536.html>
- <https://docs.cntd.ru/document/9009415>
- <http://razdolbaeff.blogspot.com/2013/04/blog-post.html>