

В. В. Булатов, О. А. Гоманенко

ГЛАВНЫЕ ФАКТОРЫ СВЕРТЫВАНИЯ КОНЦЕССИОННОЙ ПРАКТИКИ В СССР

Концессии иностранным предпринимателям и фирмам в Советской России и СССР сдавались в период 1921–1928 гг. почти во всех отраслях народного хозяйства. Их сроки отличались большим разнообразием: от 3 месяцев до 50 лет. Однако с 1929 г. в СССР начался процесс ликвидации концессий. В основе этого процесса лежали как внеэкономические, так и экономические причины. Но главными были экономические причины. Во второй половине 1920-х гг. стала очевидна слабая проработка финансово-экономических вопросов концессий. Особо это дало о себе знать в случае концессий обрабатывающей промышленности, где основные проблемы проистекали из: снабжения концессионеров сырьем; сверхрентабельности концессионных предприятий; сбытовой деятельности и ценовой политики концессионеров, также сложившегося на тот момент интервалютного курса.

Авторы статьи на примере концессий обрабатывающей промышленности пришли к выводу о том, что основной причиной свертывания концессионной практики в СССР в конце 1920-х – начале 1930-х гг. явился прогрессирующий отток иностранной валюты за рубеж, что не отвечало планам индустриализации Советского Союза.

Ключевые слова: *иностранные концессии в СССР, обрабатывающая промышленность, сырьевая проблема, прибыли концессионеров, отток валюты.*

В основе свертывания и прекращения работы иностранных концессий в СССР лежали как экономические, так и внеэкономические причины. Частично это было predetermined общим ухудшением отношений с развитыми индустриальными державами во второй половине 1920-х гг. В мае 1927 г. правительство Великобритании заявило о разрыве дипломатических отношений с Советским Союзом. Этому шагу предшествовал налет британских властей на здание советского Торгпредства в Лондоне и обвинения сотрудников советского АО «Аркос» в шпионаже [4. С. 126–127, 131–132]. В качестве ответа советское правительство решило воздерживаться от заключения «длительных сделок» с английскими фирмами [5. С. 5]. Под определение «длительные сделки» не могли не попасть долгосрочные концессионные соглашения с британскими инвесторами.

В свою очередь, охлаждению интереса германских фирм к работе в Советском Союзе способствовала растущая в СССР борьба с «экономическим вредительством». В центре временного охлаждения советско-германских экономических отношений оказалось знаменитое «Шахтинское дело». В мае-июне 1928 г. в Москве прошел судебный процесс по делу советских специалистов и сотрудников германских фирм, обвиненных во вредительстве [3. С. 228]. Одним из неблагоприятных эффектов «Шахтинского дела» была приостановка переговоров с германской фирмой «ЮлиусБергер» по поводу ее участия в концессиях на стро-

ительство Волго-Донского судоходного канала и эксплуатацию Волжского пароходства [2. С. 109].

В период 1927–1928 гг. наблюдалось давление американского правительства на крупнейшие фирмы «Ремингтон» и «Дженерал Моторс» с целью принудить их отказаться от планов сотрудничества с СССР [7. С. 420–421]. Одновременно произошло осложнение отношений с Францией. Французское правительство предприняло попытку захвата на территории Соединенных Штатов золота, принадлежавшего СССР. Французы утверждали, что советское золото, предназначавшееся для обеспечения импортных закупок, имеет французское происхождение. Именно это золото, как заявил официальный Париж, было незаконно национализировано Советами после революции [4. С. 767]. Как потом было доказано, спорное золото являлось продуктом исключительно советской добычи и аффинажа 1925–1926 гг. [4. С. 767–768].

Это была не единственная акция французской стороны подобного рода. Последовало наложение арестов на фонды Торгпредства СССР во Франции и «Нефтесиндиката» в парижских банках. Все эти, как и другие недружественные акции, «если не непосредственно, то косвенно могли задерживать развитие наших торговых взаимоотношений» [5. С. 20]. Задерживали они и взаимоотношения в области экспорта французского капитала.

На регресс концессионных отношений серьезно влияли причины сугубо внутреннего характе-

ра, озвученные специальной комиссией Политбюро по концессионной политике в июне 1925 г. На своем заседании комиссия приняла общую резолюцию, которая подчеркнула малые успехи концессионной практики. Данный комиссией анализ причин неудовлетворительного состояния дел в этой сфере выявил и «чрезмерную осторожность» советской стороны при заключении концессионных договоров, и «завышенные требования», предъявляемые соискателям концессий, и «наличие недоверчивого, придирчивого, подчас враждебного отношения местных органов к концессионным предприятиям» и так далее. Говорилось также о необходимости усиления работы, направленной на привлечение в страну иностранного капитала¹.

Но мог ли Советский Союз в тот период ожидать достаточно мощный приток концессионных инвестиций в виде валюты, оборудования и сырья? При принятии решения о старте концессионной политики в 1920 г. изначально закладывалась мысль о том, что предприниматели промышленно развитых государств буквально устремятся в Советскую Россию. Это прогнозировалось исходя из былой роли России как крупнейшего мирового поставщика хлеба, леса, нефти, марганца и т. п., то есть страны, интегрированной в мировую экономику. Но за годы мировой войны и «русской смуты» изменились мирохозяйственные связи и направления товарных потоков. Изменилось и финансовое благополучие Европы, явно не изобиловавшей тогда свободными капиталами.

Место России на хлебном рынке постепенно занимали Канада, САСШ и Аргентина; на марганцевом – Бразилия, Индия и Южная Африка; на рыбном – Норвегия и Япония и так далее. Свободные европейские и американские капиталы часто предпочитали отнюдь не Советскую Россию, а Южную Америку, Канаду, Мексику, Юго-Восточную Азию, Африку, Австралию, Полинезию. Такое сложившееся в первой половине 1920-х гг. положение не в последнюю очередь предопределило сравнительно небольшое количество концессионных предложений от действительно серьезных инвесторов.

К тому же спрос на русское сырье в Европе и Америке в 1920-х гг. резко сократился. Например, если до мировой войны лен стоил 450 фунтов стерлингов за тонну, то в первой половине 1920-х цена упала до 85–100 фунтов. Стандарт леса раньше стоил 50–55 фунтов стерлингов, затем – 10–15 фунтов. *Положение дополнительно*

осложнил и ряд экономических санкций Запада, имевших в своей основе политическую подоплеку. Последовала «золотая блокада» Советской России, а также эмбарго в отношении советской нефти и нефтепродуктов, когда за них на внешнем рынке стали предлагаться цены на 40–45 % ниже мировых².

Резко ухудшилась конъюнктура хлебного рынка. Если к середине 1920-х гг. довольно благоприятная конъюнктура экспорта зерновых позволила Советскому Союзу восстановить довоенную промышленность и обеспечить значительный прирост промышленной продукции, то осенью 1925 г. возникли сложности. Виды на урожай не оправдали себя, произошло резкое падение хлебозаготовок и экспорта хлебопродуктов, усугубившееся противоположной динамикой внутренних и мировых цен: внутренние цены росли, а мировые падали. Экспорт становился убыточным [9. С. 121].

Все это сочеталось с огромными бюджетными расходами на развитие тяжелой промышленности и капитальное строительство.

Таким образом, общее ухудшение мировой и внутренней экономической и политической конъюнктуры не могло не оказывать своего отрицательного влияния на концессионную активность иностранных инвесторов. В итоге, к началу 1931 г. общее количество сданных концессий оказалось сравнительно небольшим. Статистика заключенных и ликвидированных концессий четко зафиксировала процесс сворачивания концессионных отношений (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика заключения и ликвидации концессий в СССР за период 1921–1930 гг.*

Хозяйственные годы	Заключено концессий	Ликвидировано концессий
1921/1922	14	5
1922/1923	33	1
1923/1924	33	7
1924/1925	29	10
1925/1926	27	9
1926/1927	9	16
1927/1928	9	9
1928/1929	–	9
1929/ 1.01.1931	–	22
Всего:	154	88

* Составлено по: ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 4, Д. 235, Л. 30б.

¹ Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ). Ф. Р-8350. Оп. 4. Д. 310, Л. 78-80.

² Российский государственный архив экономики (РГАЭ), Ф. 7733, Оп. 3, Д. 1243, Л. 38.

Острота концессионной ситуации во второй половине 1920-х гг. особо дала о себе знать в деятельности концессионных предприятий *обрабатывающей промышленности*, где основными проблемными моментами для советской стороны стали:

- 1) снабжение концессионеров импортным сырьем;
- 2) «чрезмерная» рентабельность концессионных предприятий;
- 3) организация сбытовой деятельности концессий и выработка ценовой политики;
- 4) неразработанность финансово-экономических вопросов в концессионных договорах;
- 5) неблагоприятный интервалютный курс.

Все эти актуальные аспекты деятельности концессионеров сформировали центральную проблему советской концессионной практики – вывоз прибылей за рубеж, сопровождавшийся государственными валютными расходами. Валюта, в свою очередь, была остро необходима Советскому Союзу для успешного осуществления плана индустриализации.

Влияние сырьевой проблемы было огромным. Советская сторона требовала от концессионера перехода на внутреннее сырье, вместо его импорта. В то же время снабжение концессионных предприятий внутренним сырьем нередко задерживалось [7. С. 421].

Сырьевые трудности начали нарастать еще в первом квартале 1925/1926 г. Особенно неблагоприятное влияние на снабжение промышленности сырьем оказало снижение цен на некоторые сырьевые культуры в первой половине 1926 г. Сама идея снижения цен на сырье преследовала цель общего снижения цен на потребительские товары, поскольку стоимость сырья занимала заметное место в структуре их себестоимости. Еще одним мотивом было стремление повысить рентабельность экспорта сырьевых культур. В сезон 1925/1926 г. цены на лен были в среднем снижены на 27,1 % по сравнению с ценами в предыдущем сезоне, хотя против этого протестовали и Наркомат земледелия РСФСР (Наркомзем), и правительство РСФСР [6. С. 43, 58].

В итоге же эти мероприятия произвели обратный эффект. Произошло резкое ухудшение конъюнктуры сырьевых культур, особенно в районах их товарного производства. По данным на 1926 год в льноводческих районах самым невыгодным стало производство льна, в свекловичных районах – сахарной свеклы и так далее. Посевные площади под техническими культурами по всей стране сократились на 7,1 % [6. С. 36].

Большинство концессионных договоров в обрабатывающей промышленности в той или иной форме предусматривали право концессионера ввозить сырье или полуфабрикаты из-за границы, но лишь в том случае, если их нельзя было приобрести на внутреннем рынке или приобрести в достаточном количестве для обеспечения своего производства. Нужного для концессий сырья в стране либо не было, либо его не хватало, поэтому значительные его объемы импортировались. Беспокойство советских хозяйственников вызывало то, что валютные расходы концессионеров по этому импорту отрицательно влияли на валютный баланс СССР. Так, для оплаты импортного сырья и полуфабрикатов концессионерам обрабатывающей промышленности РСФСР была выделена валюта:

в 1925/1926 г. – 2,1 млн руб.;

в 1926/1927 г. – 3,4 млн руб.;

в 1927/1928 г. прогнозировался вывоз валюты на сумму не менее 6–7 млн руб.¹

«Сырьевая» утечка дефицитной валюты, необходимой для нужд индустриализации, прогрессировала. Она усиливала общий вывоз валюты концессионерами, который осуществлялся тремя основными потоками в виде:

- 1) оплаты иностранных материалов (в том числе сырья), необходимых для обеспечения производства концессионного предприятия;
- 2) реализации (вывоза) прибылей концессионеров;
- 3) вывоза освобождающихся капитальных вложений концессионера².

Удельный вес валютных расходов на сырье в общем вывозе валюты был более чем значительным, о чем можно судить из данных Управления заграничных операций (УЗО) Наркомторга СССР.

Таблица 2
Расход валюты по всем концессиям обрабатывающей промышленности СССР*

Хозяйственный год	Выдача валютных лицензий на импорт сырья, млн руб.	Прибыли, подлежащие переводу за границу, млн руб.	Итого, млн руб.
1925/1926	3,15	1,9	5,05
1926/1927	5,6	4,8	10,4
1927/1928	10,0 (план)	–	–

*Источник: РГАЭ, Ф. Р-5240, Оп. 18, Д. 2578, Л. 281.

¹ ГАРФ, Ф. Р-5446, Оп. 55, Д. 1855, Л. 112.

² ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 3, Д. 310, Л. 111.

Таблица 3

Снабжение сырьем 19 концессионных предприятий обрабатывающей промышленности РСФСР*

Хозяйственные годы	Продукция по фабричной себестоимости (млн руб.)	Всего переработано сырья (млн руб.)	Процент стоимости сырья в себестоимости продукции	В том числе импортного сырья (млн руб.)	Процент стоимости импортного сырья ко всему сырью
1926/1927	14,5	5,8	40	3,7	64
1927/1928	31,8	14,2	45	7,3	51

*Составлено по: ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 662, Л. 145.

Все более насущной задачей становилась минимизация импортных заготовительных операций путем перевода концессионных предприятий на снабжение их сырьем внутреннего производства. Что же касается прибылей, подлежащих переводу за границу, то довольно низкий их удельный вес, показанный в таблице, является всего лишь отражением того факта, что большинство концессионных предприятий обрабатывающей промышленности еще не достигло своей полной производственной мощности, и находилось в стадии организации.

Подавляющее большинство концессий обрабатывающей промышленности располагалось на территории РСФСР, являясь концессиями республиканского и местного значения (19 концессий). Они занимались производством товаров потребления. Все выпускаемые этими концессиями изделия пользовались в СССР повышенным спросом. Стоимость сырья, в том числе импортного, занимала в структуре себестоимости продукции концессионеров заметное место, о чем говорили данные Концессионной комиссии при СНК РСФСР (см. табл. 3).

Попытка увеличить долю отечественного сырья в их продукции произвела определенный эффект. С одной стороны, произошло снижение доли переработанного импортного сырья, но его физические объемы возросли. Однако проблема для валютного баланса заключалась также в том, что концессионеры ввозили в основном то сырье и полуфабрикаты, которые в то время в Советском Союзе либо совсем не производились, либо являлись дефицитными. Импортировались: целлулоид, галалит, карандашные дощечки, графит, эфирные масла, химикалии, стеклянные колпаки и сетки для керосинокалильных фонарей, свинец, олово, декапированное железо, белая жесь, шерстяная пряжа, кокос.

Начавшееся с 1926/1927 г. на государственных предприятиях производство целлулоида и галалита шло недостаточно интенсивно. Требовалось

развитие производства химикалий, внедрение новых производств сырья и полуфабрикатов, интенсификация уже существовавших производств. Возникла также проблема качества продукции, которая поставлялась государственными предприятиями концессионерам¹. Только путем проведения в жизнь всех подобных мероприятий было возможным сокращение или полная ликвидация нежелательного импорта в целях сокращения оттока дефицитной валюты.

Меры действительно предпринимались, правда, не без сложностей. Например, в СССР концессионерам начали поставлять целлулоид внутреннего производства, но по ценам, которые были в четыре раза выше мировых. Кроме того, целлулоид оказался неудовлетворительного качества². Имели место и попытки сугубо административного ограничения производства и импорта концессионных предприятий обрабатывающей промышленности. Предлагалось также организовать снабжение концессионеров иностранным сырьем и полуфабрикатами путем выдачи импортных лицензий советским торговым организациям, а не концессионеру. В свою очередь, концессионер должен был входить в договорные отношения с этими организациями³.

В 1928 г. СНК РСФСР предложил ввести повышенные таможенные пошлины и акцизы на импорт предметов снабжения концессионных предприятий. Цель, в общем, была благая – создать для концессионеров условия, стимулирующие расширение потребления внутреннего сырья. Признавалось также целесообразным предоставление определенных льгот тем концессионным предприятиям, которые развивали экспорт своей продукции. Их экспортная выручка могла быть использована в качестве компенсации затрат на импорт сырья и вывоз прибылей⁴.

¹ ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 662, Л. 146.

² ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 662, Л. 320.

³ ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 32, Л. 91об.-92.

⁴ ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 32, Л. 92-92об.

Предпринимавшиеся меры быстро себя оправдали. В 1928/1929 г. концессии обрабатывающей промышленности уже были полностью сняты с импортного снабжения галалитом и целлулоидом. По другим видам сырья и полуфабрикатам произошло резкое уменьшение импорта, что выразилось в сокращении выданных Наркомторгом РСФСР импортных лицензий концессионерам (см. табл. 4).

Таблица 4

Динамика выдачи некоторым концессионным предприятиям обрабатывающей промышленности РСФСР лицензий на импорт сырья и полуфабрикатов*

Концессионное предприятие	Выдано лицензий (тыс. руб.)	
	1928/1929 г.	I полугодие 1929/1930 г.
«Альфтан»	513,9	85,7
«Ян Серковский»	278,6	86,7
«Шток»	419,6	128,1
«Бергер и Вирт»	112,7	29,4
«Люкс» («Газоаккумулятор»)	45,7	–
ОСТ («Альтман»)	454,8	–

*Составлено по: ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 38, Л. 113.

Одним из способов борьбы с импортом и перевод концессионеров на внутреннее сырье считалась стабилизация, и даже сокращение существовавшего уровня производства концессионных предприятий. Попытка директивного снижения уровня производства содержалась в жестком требовании республиканского Совнаркома о недопущении, «как правило», работы концессионных предприятий более чем в одну смену, особенно тех из них, которые потребляли импортное сырье. Это же требование мотивировалось желанием республиканских властей предупредить быстрый износ основного капитала концессионных предприятий¹. В подобном же русле следует рассматривать протокольное (секретное) постановление Совнаркома СССР от 13 ноября 1928 г., возложившее на Главный концессионный комитет при СНК СССР подготовку перевода концессионных предприятий на 7-часовой рабочий день [10. С. 127].

Еще одним каналом утечки валюты был вывоз концессионерами своей прибыли за рубеж. Полученную внутри СССР в рублях прибыль концес-

сионер обменивал на валюту в Госбанке СССР по установленному в стране обменному курсу. Отсюда очевидно стремление ограничить производственную деятельность концессионеров, особенно в обрабатывающей промышленности, демонстрировавшую высокую рентабельность производства. Чем рентабельней было производство, тем выше была прибыль, и тем больше валюты покидало страну. При этом почти каждый концессионный договор предоставлял концессионеру право беспрепятственного вывоза своей прибыли в валюте.

Так, абсолютная масса прибыли (без учета убытков), полученная концессионерами в обрабатывающей промышленности РСФСР, составила: за 1925/1926 г. – 1,7 млн руб., за 1926/1927 г. – 6,7 млн руб., за 1927/1928 г. – 11,3 млн руб. [7. С. 557].

Средняя рентабельность концессионных предприятий обрабатывающей промышленности демонстрировала высокие показатели:

в 1926/1927 г. – 131,5 %, в 1927/1928 г. – 145,5 % [7. С. 514].

В 1928 году вопросы прибылей концессионных предприятий подробно анализировались Наркомфином СССР. Специалисты НКФ отмечали, что иностранные предприниматели изначально рассчитывали на получение в Советской России повышенной нормы прибыли по сравнению с той, которая существовала на рынках Европы и Америки².

Творцы советской концессионной политики с этим тогда мирились, рассматривая данный факт в качестве приманки для потенциального зарубежного инвестора. Однако на практике оказалось, что, например, в 1927/1928 г. коммерческая прибыль на инвестированный капитал отдельных концессионных предприятий обрабатывающей промышленности могла достигать более чем «ненормально» внушительных размеров: по концессии «Триллинг» – 740 % (!), по концессии «ТифенбахерКнопффабрик» – 566 % и так далее [7. С. 514].

Безусловно, что после всех платежей, приходившихся на долю правительства, на долю концессионеров приходилась меньшая часть прибыли. Но и в этом случае средний процент рентабельности оставался значительным. Выходило, что, в среднем, примерно за два хозяйственных года стоимость основных и оборотных средств, инвестированных концессионерами в обрабатывающую промышленность СССР, со значительным избытком была покрыта доходами. А за этим

¹ ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 32, Л. 92.

² ГАРФ, Ф. Р-5446, Оп. 55, Д. 1855, Л. 108.

Таблица 5

Сравнение отпускных цен на некоторые однородные товары, производившиеся на концессионных и государственных предприятиях*

Наименование товара	Единица счета	Концессионное предприятие	Цена (руб.)	Государственное предприятие	Цена (руб.)
Драп	метр	«Триллинг»	16,35	«Моссукно»	8,10
Свитер	штука	«Альтман»	16,70	«Мострикотаж»	12,0
Жакет	штука	«Альтман»	26,15	«Мострикотаж»	14,0
Посуда	10 кг	«Жесть-Вестен»	218,0	Лысьевский госзавод	135,0
Газетная краска	1 кг	«Бергер и Вирт»	1,89	Лысьевский госзавод	0,64
Кокосовые пуговицы	1 кг	«Тифенбахер Кнопффабрик»	6,65	«Московшвей»	3,20
Зубная паста	1 туб	«Лео Дрезден»	7,92	ТЭЖЭ	5,40

*Источник: Иностранные концессии в СССР (1920–1930-е гг.): документы и материалы / Под ред. проф. М.М. Загорюлько/ М., 2005. С. 551.

следовал все более возрастающий отток валюты за рубеж.

Высокие прибыли концессионеров находились в прямой зависимости от уровня отпускных цен на свою продукцию. Они почти всегда превышали цены однородных госпредприятий (см. табл. 5).

Размеры «накидок» на себестоимость концессионной продукции порой превышал всякие разумные пределы. Например, отчетные данные Главконцесскома за 1925/1926 хозяйственный год показывали, что размеры торговых накидок составляли:

по концессии СКФ («Шарикоподшипник») – 180 %,

по концессии «Шток» – 168 %,

по концессии «Лео Дрезден» – 197 %,

по концессии «Раабе» – 180 %.

Оперативные данные Главконцесскома на следующий 1926/1927 г. не зафиксировали сколько-нибудь значительных снижений накидок. Например, по концессии «Гаммер» накидки на себестоимость составили 279 %¹. Средняя же накидка на себестоимость в 1926/1927 г. по всем концессионным предприятиям обрабатывающей промышленности составила 97,1 % [8. С. 380]. Таким образом, принимая во внимание рост оборотов, абсолютная масса прибылей концессионеров значительно возросла.

Воздействовать на отпускные цены предлагали через комбинирование экономических и административных мероприятий. В августе 1928 г. председатель Главконцесскома В. Н. Ксандров в своем письме А. И. Микояну поднял основные вопросы регулирования сбытовой деятельности

концессионеров. В частности, он отметил, что «концессионеры, как опытные коммерсанты, используют наши ошибки в области торговли, и на разрозненности наших госорганов и их конкуренции строят, к большой выгоде для себя, свою торговую политику». Приводился пример концессии «Лена Гольдфильдс», которая отказывала в продаже меди государственной организации «Госпромцветмет» в тех случаях, когда ту же медь можно было легко реализовать по повышенной цене трестам Военпрома².

Ксандров в качестве одной из мер по снижению отпускных цен концессионеров настаивал на жестком регулировании отпускных цен государственных и кооперативных производственных единиц, конкурировавших с концессионными предприятиями. По мнению председателя Главконцесскома, можно было пойти на снижение прибыльности госпредприятий и кооперативов путем снижения их отпускных цен, а эта мера, в свою очередь, должна была «поташить» за собой и высокие цены концессионеров. Но препятствия стали возникать как раз со стороны государственных организаций. Не пожелал, например, поступиться собственными прибылями «Полиграфсиндикат»³.

Еще одна мера, предлагавшаяся В. Н. Ксандровым, ничего общего с рыночным или государственным регулированием не имела, а больше напоминала шантаж. Ксандров напомнил А. И. Микояну, что в большинстве случаев концессионеры нуждались в кредитах Госбанка СССР для учета векселей на реализуемую продукцию. Председатель Главконцесскома предложил «самым тес-

¹ ГАРФ, Ф. Р-5446, Оп. 55, Д. 1855, Л. 110.

² ГАРФ, Ф. Р-5446, Оп. 55, Д. 1855, Л. 105.

³ ГАРФ, Ф. Р-5446, Оп. 55, Д. 1855, Л. 106.

ным образом» увязывать предоставление кредита с обязательством концессионера снизить цены. Данная мера возымела эффект. «Опыт» был проведен летом 1927 г. в отношении концессий СКФ («Шарикоподшипник») и «Гаммер» («Хаммер»). Ксандров стал настаивать на том, чтобы «это дело углубить»¹.

За высокими отпускными ценами и прибылями концессионеров в обрабатывающей промышленности стояла диспропорция между темпами роста тяжелой и легкой промышленности. Форсирование темпов восстановления и развития тяжелой индустрии и капитального строительства чрезмерно отвлекало необходимые ресурсы от организации достаточно мощного государственного сектора в легкой промышленности. Насыщение рынка аналогичными и качественными потребительскими товарами было единственным экономическим (а не административным) способом снижения отпускных цен и ограничения ненормальных прибылей концессионеров. Их рост находился в зависимости и от несовершенства существовавшей шкалы обложения сверхприбылей. Действовавшие концессионные договоры иногда ее просто не имели.

Ненормальные прибыли концессионеров оказывали прямое влияние на разрастание с середины 1920-х гг. «валютной проблемы». Примерно до 1926/1927 г. включительно самые доходные концессии обрабатывающей промышленности оказывали положительное влияние на состояние валютных ресурсов СССР. По данным Концесскома РСФСР, до 1926/1927 г. положительное сальдо валютного баланса по концессиям обрабатывающей промышленности составило 240 тыс. руб. в иностранной валюте. *В тот период ввоз валютных ресурсов превышал их вывоз.* В 1927/1928 году процесс притока иностранных инвестиций был завершен, и валютный баланс сразу же показал огромное пассивное сальдо – 5,6 млн руб.

Но период до 1926/1927 г. включительно являлся не только периодом инвестиций в денежной форме, но и периодом ввоза в страну иностранного оборудования. Концесском РСФСР, пытаясь дать реальную картину ввоза и вывоза валюты из страны, предложил исключить из расчета валютного баланса фактурную стоимость ввезенного оборудования. В этом случае общая ситуация по концессиям обрабатывающей промышленности резко менялась. Отрицательное сальдо валютного баланса обнаруживало себя не только в 1927/1928 г., но и в 1925/1926 и 1926/1927 гг.

Таким образом, только концессии обрабатывающей промышленности РСФСР в указанный период вывезли иностранную валюту на сумму почти 9 млн руб., или почти 4,5 млн долларов (без учета стоимости ввезенного в СССР иностранного оборудования).

По внешнеторговому балансу СССР за 1927/1928 год образовалось пассивное сальдо в 160 млн руб. В этом пассивном сальдо доля обрабатывающих концессий РСФСР составила около 6 %. Как заключил республиканский Концесском: «Дальнейший рост инвестиций будет идти в основном за счет прибылей, а размер последних будет расти, приходим к выводу, что неблагоприятное влияние концессий на наш внешний баланс будет непрерывно возрастать» [7. С. 560–561].

Правда, не разработанным пока остается вопрос об экономии валюты в результате сокращения импорта. Тем не менее, Главконцесском в своем отчете правительству за 1925/1926 хозяйственный год особо указывал на положительную роль концессий обрабатывающей промышленности *в деле импортозамещения.* Например, в тот период производство шарико- и роликоподшипников в СССР было сосредоточено исключительно на предприятии шведского концессионера СКФ. Однако спрос на эту продукцию удовлетворялся не только этим внутренним производством, но и ввозом изделий из Швеции, что было зафиксировано в договоре СКФ с правительством СССР. Развивая свое производство в Советском Союзе, концессионер постоянно наращивал долю внутреннего производства, которая по отношению ко всему спросу составляла:

- в 1925 году – 18,5 %,
- в 1926 году – 26,5 %,
- в 1927 году – 35 % (намечено планом).

При этом отмечалось, что качество продукции московского завода СКФ было выше по сравнению с качеством соответствующей продукции английского производства [7. С. 231].

В свою очередь, германская концессия «Шток» занималась выпуском той сапожной фурнитуры, которая ранее ввозилась из-за границы на сумму около 500 тыс. руб. ежегодно (не считая таможенных пошлин). Производство «Штока» устранило «товарный голод» на обувную фурнитуру, причем цены на нее с появлением концессионера на рынке упали почти на 300 %. Концессионер Арманд Хаммер сумел организовать производство карандашей, удельный вес которых в общей массе карандашей, предназначенных к выпуску на рынок, составлял 35 %, а по отношению к продукции госпредприятий – 55 %. Польский концес-

¹ ГАРФ, Ф. Р-5446, Оп. 55, Д. 1855, Л. 105

сионер «Раабе» обеспечил в СССР выпуск 29 % сапожных гвоздей и 4,2 % колодок. Германская концессия «Берсоль» организовала выработку бертолетовой соли, которая и до первой мировой войны являлась для России предметом импорта. К 1927 г. выпускавшаяся концессионером продукция уже покрывала большую часть потребности СССР в бертолетовой соли. Вообще, с точки зрения импортозамещения, значение всех концессий обрабатывающей промышленности выражалось в том, что их продукция, по большей части, ранее ввозилась из-за рубежа [7. С. 231–232].

Между тем, в 1927/1928 г. *общий валютный пассив по всем концессиям в СССР составил 5,5 млн руб.* При этом валютный баланс по концессиям горной промышленности показывал положительное сальдо, а по концессиям обрабатывающей промышленности – пассивное. Общее пассивное сальдо образовалось вследствие ничтожных валютных инвестиций концессионеров в обрабатывающую промышленность, за пределами высокой рентабельности концессионных предприятий и форсированного вывоза прибылей за рубеж¹. Активный валютный баланс добывающих концессий лишь частично компенсировал пассив концессий обрабатывающей промышленности. Он был следствием медленной оборачиваемости капиталов в горной промышленности и крупных инвестиций в восстановление шахт, рудников, в организацию всей необходимой инфраструктуры и добычу.

В дальнейшем вывоз валютных средств концессионерами неизбежно должен был приобрести более внушительные масштабы. Наблюдался устойчивый и быстрый рост торговых оборотов не только обрабатывающих, но и добывающих концессий. Если в 1926/1927 г. горными концессиями было реализовано продукции на 19 млн руб., то в следующем 1927/1928 г. сумма реализации достигла 25 млн руб. (то есть +31,6 %). В свою очередь, за тот же период торговый оборот по обрабатывающим концессиям вырос с 30,9 млн руб. до 68,8 млн руб. (то есть +122,6 %)². Грядущая как следствие интенсификация вывоза концессионерами прибылей в виде валютных средств стала неизбежной.

На усугубление «валютной проблемы» влияло несовершенство концессионных соглашений первой половины 1920-х гг. В условиях концессий этого периода валютный пункт вообще мог отсутствовать, за исключением указания на то, что концессионер имеет право на получение не-

обходимой валюты для оплаты ввозимого сырья и вывоза прибыли. Впервые вопрос о валюте был поставлен в конце 1925 г. и стал обязательно включаться в новые концессионные договоры. Однако как признавалось, этот пункт и в 1928 г. отличался «чрезвычайным разнообразием». Все еще не существовало «единой выдержанной линии», отсутствовал единый подход к регулированию валютных вопросов [7. С. 686].

Концессии обрабатывающей промышленности оставались главным источником валютного оттока. Концессионные предприятия других отраслей практически не оказывали отрицательного влияния на состояние валютных ресурсов СССР, по крайней мере до конца активного периода советской концессионной политики. Так, закончившие свою деятельность в 1927/1928 г. смешанные торговые концессии показывали по итогу активный внешнеторговый баланс. Они являлись стабильным источником поступления в страну иностранной валюты.

Горные концессии по итогам 1927/1928 г. также имели активный валютный баланс, однако после завершения организационного периода и выхода добывающих предприятий на полную производственную мощность отток валюты был неизбежным. Сельскохозяйственные концессии за тот же период если и не ввозили, то и не вывозили из страны валютных ценностей. Вывоз намечался в конце десятилетия, но тогда большинство сельхозконцессий уже прекратило свою деятельность. Концессии в области промыслов вообще не оказали влияния на рост пассивного сальдо валютного баланса концессионных предприятий, но только потому, что все свои сбытовые и финансовые операции они вели за рубежами Советского Союза.

На рост суммы вывоза валютных средств, и, как следствие, рост пассива валютного баланса не мог не влиять и сложившийся к середине 1920-х гг. интервалютный курс. В марте 1926 г. Госбанк положил конец интервенциям на внутреннем рынке. С тех пор иностранная валюта стала продаваться только организациям для внешнеторговых платежей и гражданам, выезжавшим за рубеж в пределах объявленных норм. В июле 1926 г. был воспрещен вывоз советской валюты за границу. Некоторое время спустя Госбанк отказался от зарубежной котировки червонца. Связь банкнот с золотом и валютой стала более опосредованной. Плановое распределение иностранной валюты заменило механизм рыночного регулирования спроса и предложения [11. С. 365–366].

¹ ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 582, Л. 19.

² ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 582, Л. 19.

Изменение валютной политики осложнило финансовое положение концессионеров. Госбанк СССР продолжал придерживаться официального паритета между иностранными валютами и червонцем. В то же время избыточная эмиссия кредитных денег на нужды форсированного развития промышленности и капитального строительства генерировала чувствительную инфляцию; реальная покупательная способность червонца, измеренная по индексам цен внутреннего рынка страны, упала почти наполовину. Концессионерам стало накладно обслуживать свои иностранные долги и покрывать произведенные в СССР расходы. *Их капиталовложения в иностранной валюте теряли до 50 % реальной ценности инвестируемых средств после обмена ввезенной валюты на червонцы по официальному курсу Госбанка.* Рост внутренних цен и связанная с ним червонная инфляция самым отрицательным образом сказывались на концессионных предприятиях¹.

Но как ответная реакция, стали наблюдаться случаи валютного арбитража. Концессионеры начали ввозить в СССР не иностранную валюту, а советские червонцы. За границей червонец котировался ниже паритета покупательной способности и имел заниженный курс. Например, воспользовавшись сложившейся валютной конъюнктурой, руководство сельскохозяйственной концессии «Друзаг» организовало скупку червонцев в Голландии и Турции. Затем через эти страны концессионер переводил деньги на свой счет в местном отделении Госбанка².

Подобным способом сохраняла ценность инвестированного капитала и крупповская концессия «Маньч», которая в 1925–1927 гг. вместо иностранной валюты ввозила в СССР исключительно советские червонцы. Из Советского Сою-

за концессионеры вывозили уже иностранную валюту, которую они получали по уже выгодному для себя официальному курсу Госбанка, получая до 50 % арбитражной прибыли от конвертирования валют.

Такие же факты ввоза из-за границы червонцев, скупленных за границей по заниженному курсу, отмечались и на ряде других концессионных предприятий (японская нефтяная концессия «Кита Карафутто Секию Кабусики Кайша», английская горнопромышленная концессия «Тетюхе» и так далее).

Отток валюты и операции по переводу в СССР червонцев вместо валюты были несовместимы с форсированием индустриализации. На фоне экономической ситуации, начавшей складываться во второй половине 1920-х гг., имела место трансформация инвестированных капиталов. Ненормально высокая рентабельность и сверхдоходность большинства концессионных предприятий за короткий промежуток времени превратила долгосрочные концессионные инвестиции в краткосрочные спекулятивные капиталы, что нашло свое отражение в их «бегстве» из страны. Этот негативный процесс не мог не сопровождаться резким сокращением, а затем и ликвидацией концессий.

Но для Советского Союза проблема формулировалась не столько общим понятием «бегство капиталов», сколько понятием «бегство иностранной валюты» – одного из основных ресурсов форсированной индустриализации. Другими словами, чем дольше в стране функционировали иностранные концессии, тем больше увеличивалось пассивное сальдо их валютного баланса. Это негативно сказывалось на государственных валютных ресурсах. В СССР стала меняться тактика и стратегия привлечения иностранного капитала в самом широком смысле этого понятия [1. С. 78–84].

¹ ГАРФ, Ф. Р-8350, Оп. 1, Д. 659, Л. 17об.

² РГАЭ, Ф. 478, Оп. 2, Д. 1069, Л. 31об.

Список литературы

1. Булатов, В. В. Завоевание СССР экономической независимости в 1930-е годы / В. В. Булатов, О. А. Гоманенко // *The Russia in the critical periods of its development.* – Montreal, 2013. – С. 78–84.
2. Булатов, В. В. Водная магистраль Волга – Дон – Азовское море: нереализованные концессии / В. В. Булатов, М. М. Загорулько. – Волгоград, 2007. – 188 с.
3. Булатов, В. В. Германский концерн АЕГ и развитие советской электротехнической промышленности слабых токов в 1920-е – 30-е гг. / В. В. Булатов, М. В. Новиков // *Экономическая история России: проблемы, поиски, решения.* – Волгоград, 2004. – Вып. 6. – С. 220–230.
4. Внешняя политика СССР. – М., 1945. – Т. III. – 802 с.
5. Год работы Правительства (Материалы к отчету за 1927/1928 г.). – М., 1929.
6. Голанд, Ю. М. Кризисы, разрушившие НЭП. Валютное регулирование в период НЭПа / Ю. М. Голанд. – М., 1998. – 160 с.

7. Иностранные концессии в СССР (1920–1930-е гг.): документы и материалы / под ред. М. М. Загоруйко. – М., 2005. – 856 с.
8. Хромов. С. С. Иностранные концессии в СССР. Исторический очерк. Документы / С. С. Хромов. – М., 2006. – Ч. 1. – 385 с.
9. Черемисинов, Г. А. Государственное предпринимательство в отечественной экономике: «узоры» новой экономической политики (20-е годы – начало 30-х гг. XX века) / Г. А. Черемисинов. – Саратов, 2002. – 232 с.
10. Юдина, Т. В. Советские рабочие и служащие на концессионных предприятиях СССР в годы нэпа / Т. В. Юдина. – Волгоград, 2009. – 444 с.
11. Юровский, Л. Н. Денежная политика советской власти (1917–1928) / Л. Н. Юровский. – М., 1928. – 128 с.

Сведения об авторах

Булатов Владимир Викторович – доктор исторических наук, доцент кафедры истории России, Волгоградский государственный университет.
vbulatov@rambler.ru

Гоманенко Олеся Александровна – кандидат исторических наук, доцент кафедры социальной работы и педагогики, Волгоградский государственный университет.
gomanenko.olesya@mail.ru

THE MAIN FACTORS OF CONCESSION PRACTICE CURTAILMENT IN THE USSR

V. V. Bulatov

Volgograd State University. vbulatov@rambler.ru

O. A. Gomanenko

Volgograd State University. gomanenko.olesya@mail.ru

In the Soviet Russia and the USSR concessions to foreign businessmen and firms were given during 1921-1928 almost in all branches of the national economy. Their terms differed in a big variety: from 3 months to 50 years. However, in 1929 the liquidation process of concessions began. Both the noneconomic (political) and economic reasons were the cornerstone of that process. But the economic reasons were the main ones. In the second half of the 1920s weak working out of financial and economic parameters of concessions became obvious. Especially it had an effect on the concessions of manufacturing industry where the main problems resulted from: supply of concessionaires with raw materials, their superincomes, marketing activity, price policy of concessionaires, currency course, etc.

The authors of the article, on the example of manufacturing industry concessions, have come to a conclusion that the main reason for curtailment of concession practice in the USSR in the late twenties – the beginning of the 1930s was the progressing outflow of foreign currency abroad that didn't answer plans of the Soviet Union industrialization.

Keywords: *foreign concessions in the USSR, manufacturing industry, a raw problem, profits of concessionaires, outflow of currency.*

References

1. Bulatov V.V., Gomanenko O.A. Zavoevanie SSSR ehkonomicheskoy nezavisimosti v 1930-e gody [Gain of the USSR of economic independence in the 1920s]. *The Russia in the critical periods of its development*. Montreal, 2013. Pp. 78–84. (In Russ.).

2. Bulatov V.V., Zagorul'ko M.M. *Vodnyamagistral' Volga – Don – Azovskoe more: nerealizovanny-ekoncessii* [The Waterway Volga – Don – Azov Sea: Unrealized Concessions]. Volgograd, 2007. 188 p. (In Russ.).
3. Bulatov V.V., Novikov M.V. Germanskij koncern AEG I razvitie sovetsoj ehlektrotekhnicheskoy promyshlennosti slabyh tokov v 1920-e – 30-e gg. [The German AEG Concern and the Soviet Industry of Weak Currents in the 1920-1930s]. *Ehkonomicheskaya istoriya Rossii: problemy, poiski, resheniya* [Economic history of Russia: problems, searches, decisions], iss. 6. Volgograd, 2004. Pp. 220–230. (In Russ.).
4. *Vneshnyaya politika SSSR: sbornik dokumentov*. [Foreign Policy of the USSR: the Collection of Documents], vol. III. Moscow, 1945. 802 p. (In Russ.).
5. Gorbunov N.P., Stoklitsky A.V. (eds.) *God raboty Pravitel'stva (Materialy k otchetuza 1927/1928 g.)* [Year of work of the Government (Materials to the Report for 1927/28)]. Moscow, 1929. 510 p. (In Russ.).
6. Goland Yu.M. *Krizisy, razrushivshie NEP. Valyutnoe regulirovanie v period NEPa* [The Crises Which Destroyed the NEP. Currency Regulation in the NEP Period]. Moscow, 1998. 160 p. (In Russ.).
7. Zagorul'ko M.M. (ed.). *Inostrannyekoncessii v SSSR (1920-1930-e gg.): dokumentyimaterialy* [Foreign Concessions in the USSR: Documents and Materials]. Moscow, 2005. 856 p. (In Russ.).
8. Hromov S.S. *Inostrannyekoncessii v SSSR. Istoricheskij ocherk. Dokumenty* [Foreign Concessions in the USSR. Historical Sketch. Documents], ch. 1. Moscow, 2006. 385 p. (In Russ.).
9. Cheremisinov G.A. *Gosudarstvennoe predprinimatel'stvo v otechestvennoj ehkonomike: «uzory» no-voj ehkonomicheskoy politiki (20-e gody – nachalo 30-h godov XX veka)* [The State Business in Domestic Economy: “Patterns” of the New Economic Policy (the 1920s – the beginning of the 1930s)]. Saratov, 2002. 232 p. (In Russ.).
10. Yudina T.V. *Sovetskie rabochie I sluzhashchie na koncessionnyh predpriyatiyah SSSR v godynepa* [The Soviet Workers and Employees at the Concession Enterprises of the USSR in Days of the New Economic Policy]. Volgograd, 2009. 444 p. (In Russ.).
11. Yurovskij L.N. *Denezhnaya politika sovetsoj vlasti (1917–1928)* [Monetary Policy of the Soviet Power (1917–1928)]. Moscow, 1928. 128 p. (In Russ.).