

М. И. Левин

докт. экон. наук, ординарный профессор факультета экономических наук Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики

И. В. Шевелева

канд. экон. наук, доцент, магистрант факультета «Современная история» Paris 1 Panthéon Sorbonne

НЕОПРАВДАВШИЙСЯ УСПЕХ ИЛИ ЗАПЛАНИРОВАННЫЙ ПРОВАЛ: ИНОСТРАННЫЕ КОНЦЕССИИ В 1920-Х ГГ. В СССР

Впервые вопрос о привлечении иностранного капитала к хозяйственной деятельности в Советском государстве возник в 1918 г., в период заключения Брестского мира¹. Были выработаны «Тезисы об условиях привлечения иностранного капитала в товарной форме в России». Уже в этот период стали поступать первые концессионные предложения. Однако гражданская война и иностранная интервенция на долгое время исключили всякую возможность обсуждать эти вопросы.

Следующий этап интереса к концессиям начался в период снятия блокады иностранными государствами и переговоров с Англией о торговом соглашении. К этому времени относится декрет «Об экономических и юридических условиях концессий»². Тогда же, в 1920 г., состоялись переговоры с американским предпринимателем Вандерлипом³ и начаты переговоры с Лесли Урквартом.

Юридическая база для привлечения иностранного капитала была подготовлена переходом к НЭПу в 1921 г. На IV съезде СНХ оглашается список возможных объектов концессий, и заключаются первые договора.

На международной экономической конференции в Генуе в апреле — мае 1922 г. Россией были объявлены принципы концессионной политики и предложен список возможных объектов концессий. В это же время закладываются основы инфраструктуры концессионного рынка: создается Концессионный комитет при Госплане и Комиссия по смешанным обществам при СТО. Через короткое время обе эти структуры объединяются в Главный комитет по делам о концессиях и акционерных обществах при СТО. Одновременно организуются концессионные комиссии при ВСНХ, НКЗ и при советском торгпредстве в Берлине. «В течение 1922 г. в этих органах сосредотачивается до 300 предложений иностранных фирм

¹ Брестский мир — мирный договор между Советской Россией с одной стороны, Германией, Австро-Венгрией, Турцией и Болгарией — с другой. Подписан в Брест-Литовске 3 марта 1918 г. на условиях, предъявленных Советской России Германией и ее союзниками. Договор был ратифицирован Чрезвычайным Четвертым Всероссийским съездом Советов 15 марта 1918 г. и аннулирован решением ВЦИК 13 ноября 1918 г. после революции в Германии, свергнувшей Вильгельма II и его правительство.

² Принят 23 ноября 1920 г.

³ Летом 1920 г. американский предприниматель Вашингтон Вандерлип обратился к Советскому правительству с рядом концессионных предложений на разработку естественных богатств Сибири и Дальнего Востока. Идеей Вандерлипа была также организация собственного посредничества в продаже Камчатки американскому правительству. Договор Советского правительства с американским предпринимателем подписан не был.

(о концессиях). В течение 1922 г. заключено 14 концессионных договоров (4 соглашения в 1921 г.)» (Загорулько, Булатов и др., 2005, с. 213).

В 1923 г. создан Главный концессионный комитет (ГКК) при СНК, а также концессионные комиссии при СНК союзных республик, при ведомствах, при торгпредствах в Берлине и Лондоне. К середине 1923 г. окончательно устанавливается процедура прохождения переговоров по концессиям. 1923 г. отмечен заметным ростом числа концессионных предложений (табл. 1).

Таблица 1

Распределение поступивших в ГКК предложений по национальностям соискателей

Национальность соискателя	1922	1923	1924	1925	1926	Всего за период 1922–1926
Германия	124	216	99	54	216	709
Англия	40	80	33	17	35	205
САСШ	45	45	35	28	42	195
Франция	29	53	19	24	36	161
Прочие	100	213	125	130	177	745
Всего	338	607	311	253	506	2015

Источник: Загорулько, Булатов и др., 2005, с. 218.

Что касается солидности соискателей, то лишь два-три десятка предложений исходило от фирм, имеющих европейское имя, остальные соискатели представляли средних и мелких предпринимателей. Французские инвесторы заметно менее активны в своем стремлении инвестировать капиталы в экономику Советской России. Однако первый из договоров о технической помощи был заключен с французской «Генеральной компанией беспроволочного телеграфа» о технической помощи Тресту слабых токов 31 июля 1923 г. сроком на 5 лет.

Предпринятый далее анализ конкретного предложения «Французского общества сельскохозяйственных и сахарных предприятий» (Société Française d'Entreprises Agricoles et Sucrières en Russie, для краткости далее «Сосьете Агриколь»), поступившего в ГКК СТО 20 сентября 1922 г., позволит получить представление о технологиях оформления концессии французским инвестором.

Переговорный процесс по предложению французской компании «Сосьете Агриколь» занял около 3 лет, — дело закрыто в сентябре 1925 г., — и не привел к положительному результату, если таковым считать заключение соглашения о концессии. Статистика показывает, что это в целом характерно для предложений французских инвесторов. За весь десятилетний период 1920-х гг. лишь шесть обращений получили развитие до этапа заключения контракта, а около двухсот завершились на этапе переговорного процесса.

Предваряя представление условий предложения, отметим некоторые технические особенности организации его передачи от инвестора в структуры, принимающие решение о концессии. Речь идет о необходимости участия посредников в организации концессионной работы с французскими инвесторами. Она определялась, в частности, отсутствием каких-либо элементов инфраструктуры концессионного рынка на территории Франции в начале 1920-х гг. В общем случае, согласно «Инструкции о порядке ведения концессионных переговоров» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 31, л. 70–71), иностранная фирма, желающая возбудить

ходатайство о предоставлении ей концессии в СССР, должна была обращаться с соответствующим заявлением в заграничную концессионную комиссию (в стране этой фирмы), а там, где концессионных комиссий не было, — в торговое представительство СССР. Концессионная комиссия в Париже при торгпредстве образована лишь 17 марта 1925 г. (Положение..., 1925). И до того момента предложения о концессиях, исходящие от заинтересованных французских предпринимателей, достигали ГKK с помощью посредников. Таковым, в частности, для компании «Сосьете Агриколь» являлся М. И. Скобелев¹.

Деятельность во Франции Скобелева не носила официального характера. Коммерческая работа велась им из частной парижской конторы, созданной на его имя, и была тесно связана с лондонским «АРКОСом», о чем может свидетельствовать переписка между Главным концессионным комитетом (ГKK) и «АРКОСом». Так, 6 сентября 1922 г. заместителем торгового представителя в Лондоне в адрес ГKK СТО была отправлена выписка из письма Скобелева, в котором идет речь о заинтересованности французской компании в концессии (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 1).

Всероссийское кооперативное акционерное общество «АРКОС» являлось важным функциональным элементом в структуре концессионного рынка 1920-х гг. В классическом исследовании Э. Саттона, посвященном концессиям в 1920-х гг. (Sutton, 1970), и в фонде Главконцесскома Государственного архива РФ упоминания об «АРКОСе» многократны (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 3, д. 42, 54, 74, 94). При этом «АРКОС» не был, подобно, к примеру, концессионным комиссиям или концессионным комитетам, государственной организацией. Компания создавалась как акционерное общество, а одним из ее крупнейших учредителей с 65%-ным пакетом акций был Л. Б. Красин². По поводу несоответствия между организационной структурой компании и ее реальными задачами и функциями в зарубежной прессе появлялись критические замечания (Forcade, 2013, p. 370). И действительно, «АРКОС» по существу являлся торговым представительством Советской России в Великобритании и не имел к кооперативным организациям, как следовало из его названия, ни малейшего отношения.

Итак, зарегистрированный в Лондоне 11 июля 1920 г. как экспортно-импортная компания³, очень скоро «АРКОС» становится средоточием коммерческих контактов Советов с зарубежными деловыми партнерами. К четвертой годовщине присутствия в Великобритании доля «АРКОСа» в импорте английских товаров в СССР составляла 86% (Sutton, 1970, p. 271). Офисы компании появляются по всей Европе, в том числе открывается филиал в Париже.

Вопрос, почему Лондон, а не, к примеру, Париж становится своеобразным плацдармом для налаживания контактов с зарубежными странами, в том числе в отношении концессий, заслуживает ответа. В соответствии с практикой 1920-х гг. концессионные предприятия делились на три типа: чистые концессии (тип I), смешанные (тип II) и соглашения о технической помощи (тип III).

¹ Скобелев Матвей Иванович (1885–1938) — участник социал-демократического движения в России, меньшевик, министр труда Временного правительства России. После октябрьской революции 1917 г. член РКП(б). В конце 1920 г. Скобелев оседает во Франции. После встречи в Лондоне с Красиным начинает в 1921 г. полулегальную работу во Франции по подготовке торговых сношений с Францией и признанию ею советского правительства.

² Красин Леонид Борисович (1870–1926) — советский государственный и партийный деятель. В 1920–1923 гг. полпред и торгпред Советской России в Великобритании.

³ Уставный капитал общества составил 15 тыс. ф. ст., в 1921 г. он был поднят до 100 тыс. ф. ст., в 1922 г. — до 500 тыс. ф. ст. В лондонском офисе «АРКОСа» работали около 500 человек, треть из них были русскими.

Чистые концессии (тип I) являлись соглашениями между иностранной компанией и СССР. Обязательными элементами такого контракта были выплата роялти, инвестиции капитала, а также внедрение зарубежных технологий и оборудования, — все перечисленное лежало на ответственности зарубежного инвестора. Смешанные концессии (тип II) были совместными предприятиями. Обычно в подобных концессиях зарубежная компания инвестировала капитал, технологии и привлекала технических специалистов. Соглашение о технической помощи (тип III) — тип контракта, который не предполагал привлечения иностранных инвестиций, и технологии покупались. Приобретение зарубежных технологий предполагало соответствующее финансирование. В самом начале 1920-х гг. рассчитывать на заимствования на зарубежных финансовых рынках не приходилось. Первые крупные кредиты Советам были предоставлены правительством Германии в 1925 г. (100 млн марок) и в 1926 г. (300 млн марок). Экспорт золота до 1925 г., как отмечает Э. Саттон, также не рассматривался в качестве генератора обмена технологиями. Это случилось только с началом добычи золота концессией «Лена Голдфилдс», когда экспорт золота становится важным источником финансовых ресурсов для приобретения западных технологий (Sutton, 1970, p. 267).

Для экспорта Советской России в начале 1920-х гг. характерен большой объем продаж конфискованных ценностей — платины, серебра, редких и драгоценных металлов, ювелирных изделий царской семьи, икон. «В 1921 году наиболее значительная выручка от внешнеэкономических операций Советской России пришлась на антиквариат — 9 млн золотых руб., на втором месте оказались бриллианты — 7 млн золотых руб. Но это только по документально подтвержденным данным» (Горяинов, 2013, с. 111). И именно «АРКОС» стал центром деловых операций с основным экспортным товаром Советской России 1920-х гг.: золотом, антиквариатом и бриллиантами. Эксперт алмазного рынка, С. Горяинов называет того, кто в Лондоне был в первую очередь заинтересован в коммерческих контактах с Советской Россией в начале 1920-х гг.

В Лондоне находилась штаб-квартира корпорации «Де Бирс», крупнейшей монополии на рынке сырых алмазов. Реализация конфискованных ценностей с привлечением «Де Бирс» позволяла последней сохранять контроль за ценами на алмазно-бриллиантовом рынке. В результате 30–40%-ное обрушение цен на алмазы, вызванное неконтролируемыми продажами ценностей Советами, было достаточно быстро остановлено. В свою очередь, у большевиков «появлялась основа для серьезных деловых контактов с банкирскими империями Ротшильдов и Морганов, с которыми “Де Бирс” была аффилирована. В этих взаимоотношениях с банкирами экспроприированные бриллианты могли выступать уже не только в виде обычного товара, но как актив, обеспечивающий всевозможные кредитные сделки, в том числе связанные с получением перспективных технологий и современного оборудования» (Горяинов, 2013, с. 118). Кроме того, согласно Горяинову только «Де Бирс» могла организовать оборот «красных» бриллиантов без многочисленных требований со стороны бывших владельцев ценностей об их возврате прежним владельцам. Горяинов задает риторический вопрос: исчерпывались ли контакты представителей англосаксонской и советской элит исключительно сферой алмазно-бриллиантового бизнеса? Какие-либо документальные подтверждения или опровержения этому пока не найдены.

Вернемся к концессии «Сосьете Агриколь». В своем письме в «АРКОС» и в Российскую торговую делегацию в Лондоне (ГАРФ, ф. Р-8250, оп. 1, д. 2648, л. 8) Скобелев представляет предложение французской компании, и уже 23 ноября 1922 г. дело поступает в Концессионный комитет ВСНХ. Со стороны инвестора

компанию «Сосьете Агриколь» представляет директор-распорядитель, граф де Гейдон. Общество создано бывшими владельцами и родственниками русского фабриканта Фомы Терещенко с привлечением влиятельных французов. В административный совет компании входят: председатель Франсуа Маршал, бывший французский министр; члены правления граф де Шевили и Муравьев-Апостол. Граф Гейдон и Муравьев-Апостол женаты на дочерях Ф. А. Терещенко.

Компания запрашивает условия получения концессии на эксплуатацию сельскохозяйственных угодий, сахарных заводов и других предприятий на Украине, принадлежавших до революции наследникам Ф. А. Терещенко. В частности, речь идет о заводах группы Коровинец — Червонное — Мартыновка, о наиболее жизнеспособных предприятиях, не включенных Сахаротрестом, в ведении которого эти предприятия находились после национализации большевиками, в число сахарных предприятий, признаваемых возможными к концессионированию. Против предложения французских инвесторов высказывается также ведомственная структура, Народный комиссариат земледелия СССР. В письме Наркомзема в адрес ГKK сказано, что «принципы предложения Французского общества сельскохозяйственных предприятий и сахарных заводов являются абсолютно неприемлемыми» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 25).

О каких принципах идет речь? В письме, адресованном Скобелеву, исполнительный директор компании Гейдон, для продолжения переговоров о концессии, предлагает список сахарных и винокуренных заводов, на которые распространяются требования концессионеров, а также документы о праве собственности, инвентарные записи, планы, банковские документы. Все это, по мнению Гейдона, необходимо для обоснования предложения о концессии и для работы Комиссии, которая, по его мнению, «установит сумму компенсации в денежном или натуральном выражении» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 9). Очевидно, что французская компания, запрашивающая концессию, рассчитывает на возмещение ущерба, не декларируя это, но расценивая проведенную большевиками национализацию как акт неправомерный.

Реституционные мотивы отчетливо звучат в переписке Скобелева и французских инвесторов. Так, в ответ на условия концессии, предварительно изложенные Скобелевым и заключающиеся, в частности, в том, что капиталы и материалы технического оборудования, необходимые для эксплуатации и расширения этих предприятий, доставляются концессионером, следует комментарий Гейдона. Он пишет Скобелеву: «Мы уже их доставили, и у нас имеются доказательства нашего права собственности на оборудование, существовавшее в наших предприятиях в момент их национализации. То же самое и относительно живого инвентаря, сельскохозяйственных машин, семян, удобрения, урожая на корню и в складах, различных запасов и т. д. Через сколько времени получим мы обратно эти средства? Превращение нашего права собственности в концессионное право, а также лишение нас пользования собственностью должно иметь своим последствием уплату нам вознаграждения. Я желал бы знать, на каких основах должно быть исчисляемо, по Вашему мнению, это вознаграждение» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 21, 21 об., 22).

Гейдон настойчив в своих притязаниях на компенсации. Он прибавляет условие, чтобы эти компенсации никогда не были бы оспариваемы третьими лицами, имеющими права законной собственности на концессии, предоставляемые в виде компенсации, хотя бы даже права этих третьих лиц могли бы считаться достаточно доказанными предоставлением документов о покупке в известный обусловленный период времени. Возникает любопытный аргумент, который,

с точки зрения Гейдона, может считаться разумным для подкрепления реституционных требований французских инвесторов. А именно: «...Между положением предприятий, руководимых г. Урквартом, и нашими предприятиями существует значительная разница, а именно: Русско-Азиатская компания¹ владела в России еще до войны предприятиями большей частью в силу концессионных договоров. Мы владели предприятиями на праве собственности» (там же).

Реституционные мотивы очевидны и неприемлемы для советской стороны; тем не менее, в 1923 г. принимается решение о предоставлении концессии французской компании. Чем руководствуется при этом советская сторона? Правление Сахаротреста (письмо подписано его руководителем Тараненко) подчиняется решениям вышестоящего органа, ГКК, и считает, что, опираясь на постановление ГКК о допустимости сдачи в концессию на особо выгодных условиях некоторой части тех сахарных заводов, которые, согласно плану, были предназначены к оставлению за государственной промышленностью, а также учитывая, что «если Концессионный комитет в принципе согласен на предоставление концессии и аренды французским организациям в общем и в частности упомянутому выше Акционерному Обществу, Сахаротрест сообщит те условия, на которых может быть предоставлена этому обществу эксплуатация указанных заводов» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 61).

Аргументация ГКК несколько иного порядка. Если говорить о целях, которых стремились достичь Советы, соглашаясь с предоставлением данной концессии зарубежным инвесторам, то они вначале носили скорее политический, чем экономический характер. В своем письме в парижскую концессионную комиссию Йоффе² говорит о том, что «с экономической стороны его <Гейдона> предложения не вызвали интереса, поскольку речь шла о наиболее ценных заводах, передача которых в частные руки вызвала бы некоторую дезорганизацию в работе соответствующей группы сахарных заводов» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 203) и что «при рассмотрении предложения Гейдона в первую очередь принимались во внимание соображения политического характера» (там же).

Что при этом подразумевалось? Вскоре после принятия Декрета СРК РСФСР «Об общих юридических и экономических условиях концессий» в 1921 г. Советская Россия была крайне заинтересована в установлении отношений с фирмами, имевшими мировую известность. (Загоруйко, Булатов, 2010, с. 85). Даже сам факт выдачи визы солидным иностранным инвесторам имел значение. В письме к Литвинову председатель ГКК Пятаков отмечает: «Не удивляйтесь, что мы просим о выдаче визы графине Гейдон. Я полагаю, что при существующем блоке эмигрировавших сахарозаводчиков один факт приезда урожденной Терещенко для ведения переговоров о получении в концессию некоторых наших сахарных заводов должен внести изрядное разложение в сахарозаводческие эмигрантские круги» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 39).

Бюрократические процедуры и невозможность «ведения дальнейших детальных переговоров в Париже... ввиду отсутствия соответствующих данных и специалистов» (там же, л. 27) чрезвычайно затягивали процесс. Весной 1923 г. исполнительный директор «Сосьете Агриколь», 30-летний граф Луи де Гейдон, и его секретарь мадемуазель М. Лизнар³ намереваются отправиться в Москву

¹ Принадлежавшая Л. Уркварту до национализации.

² Иоффе Адольф Абрамович (1883–1927) — советский дипломат и партийный деятель. После назначения Л. Д. Троцкого председателем Главного концессионного комитета СССР, с июня 1925 г. стал заместителем председателя комитета. В 1925–1927 гг. — заместитель председателя Главконцесскома СССР Троцкого.

³ Marguerite Lisnard.

для ведения переговоров. Скобелеву отправляется телеграмма (там же, л. 32) за подписью Пятакова, который подтверждает согласие ГKK на приезд представителей компании «Сосьете Агриколь» в Москву для ведения переговоров. Много времени занимает даже выбор маршрута. Распоряжение о визе граф просит «послать в Варшаву, а не в Берлин, потому что проезд французов через Берлин затруднен» (там же, л. 33). Затем Гейдон дополнительно просит выдать визу его жене, урожденной Наталье Федоровне Терещенко (там же, л. 35). Продиктована эта просьба деловыми, личными или ностальгическими мотивами графини Терещенко, — об этом в документах нет сведений, но подобная дополнительная просьба вновь отодвигает момент приезда административного директора в Москву для переговоров.

Процедура получения виз также осложнена неразберихой, поскольку решение принимается не одной, а несколькими инстанциями. Так, 2 июня 1923 г. выдача визы была подтверждена документом, отправленным в ГKK и подписанным начальником экономического управления (Экономупр) ГПУ Канцельсоном (там же, л. 36). В то же время, со стороны НКИД в получении визы было отказано. Пятаков запрашивает мотивы отказа (там же, л. 38, 38 об., 39). Литвинов, в ответном письме Пятакову, проясняет ситуацию: «Ваше отношение... основано на неправильном предположении, будто вопрос о визах решается окончательно одним НКИД. В самом деле, дело обстоит совершенно иначе: прежде чем дать визу или отказать в визе, НКИД запрашивает заинтересованные ведомства и ГПУ, без разрешения которого виза не может быть дана. В приведенных вами случаях... отказ последовал именно со стороны ГПУ» (там же, л. 42). Наконец, 25 января 1924 г., после визита Гейдона в Москву и согласования текста соглашения, Раковским подписан предварительный договор с Гейдоном на сахарные заводы. Намечен срок ратификации договора — 1 апреля 1924 г. (там же, л. 115).

В срок договор ратифицирован не был. Время шло, ситуация менялась. «Сахаротрестом за 1924/25 гг. было совершено капитальных затрат не менее 700 000 рублей, вследствие этого сдача их в концессию <оказалась> нежелательна» либо ставилось условие, «что все произведенные капитальные затраты за последние два года явятся аппортом со стороны Сахаротреста.» (там же, л. 188). Дальнейшие переговоры с Гейдоном ведутся на базе прежних условий, но с предложением других объектов. Они сводятся к следующему: хлопководческая концессия на Кавказе¹, завод с/х машин, принадлежавший ранее «Рязанско-Александровскому обществу»², исключительное право на продажу во Франции пушнины, реализуемой Сельхозсоюзом, исключительное право на сбыт Никопольского марганца во Франции, Бельгии и Люксембурге сроком на 5 лет, при минимальной ежегодной продаже 100 тыс. тонн (там же, л. 177–179).

Во всех этих предложениях Гейдон выступает в качестве посредника, связанного с различными финансовыми группами. В частности, по делу о хлопководстве «лично заинтересован Анри Летелье, владелец крупнейшей парижской бульварной газеты “Журналь”, входящий также в общество “Гавас” и владеющий самым большим капиталом». Член концессионной комиссии Мдивани отмечает, что «участие Летелье, в случае если та иная комбинация окажется... приемлемой, значительно облегчило бы возможность группе во Франции собрать необходимые

¹ Стоящая за Гейдоном группа предполагает для этого взять в эксплуатацию участок в 11 тыс. га около Эривани, разрабатываемый ранее обществом «Арас — Даян — Шереметьев». Группа согласна провести необходимые ирригационные работы, а также поставить хлопкоочистительные предприятия.

² По этому вопросу, как заявил Гейдон, у него имеется договоренность с бывшим владельцем.

капиталы, благодаря той роли, которую играет здесь “публицитэ” в финансировании общества» (там же).

К 1925 г. ГКК уже не настаивает на том, чтобы вопрос о выделении этих заводов для Гейдона был бы решен в положительном смысле, и полагает, что «переговоры с Гейдоном не следует форсировать и дело можно считать ликвидированным» (там же, л. 203).

Для ликвидации дела Гейдона нашлись, помимо экономических и политических мотивов, еще и соображения, связанные с безопасностью. В письме Троцкому Арт. Кактынь указывает на то, что прежние политические выгоды от сделки с Гейдоном отпали, что, напротив, в связи с возобновлением этого дела поднять во французской печати и правительственных кругах «больные» вопросы о реституции невыгодно. И добавляет еще один аргумент против этой концессии — ее близость к государственным границам. По его словам, «помимо экономических соображений против сдачи этой концессии, меня пугает еще то, что французы проникают в районы Украины, хотя и относительно далекие от границ Польши и Румынии (Сумской район), но все же не очень далеко» (там же, л. 197).

Подробное представление переговорного процесса о концессии компании «Сосьете Агриколь» позволяет построить модель, которая, возможно, в основных своих чертах может считаться типичной для концессионных переговоров. Она выглядит следующим образом. Участником переговоров со стороны иностранного инвестора является человек, связанный с бывшим собственником активов в России родственными узами либо имеющий доверенность на ведение дел от бывшего собственника. Как правило, это означает, что иностранный инвестор в состоянии предоставить необходимые документы для подтверждения прав на национализированное имущество. Инвестор рассчитывает на компенсацию, ведь не случайно он делает запрос о концессии этого конкретного предприятия, а не любого из списка возможных концессий. Кроме того, инвестор может обладать информацией о прецедентах, касающихся реституции. Нам удалось найти лишь одно упоминание. В частности, в договоре с «Большим северным телеграфным обществом» советское правительство приняло на себя обязательство покрыть 6 млн франков, составлявших в большей части дореволюционный долг русских правительств Обществу (Загорулько, Булатов и др., 2005, с. 213; ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 3, д. 310, л. 1–125).

Но чаще вопросы реституции игнорировались российской стороной или, более того, велась борьба с реституционными тенденциями, «скрывавшимися под видом концессионных предложений». О предложении Гейдона в докладе председателя ГКК при СНК СССР Г. Л. Пятакова сказано: «Предложение французского гражданина Гейдон, стремившегося восстановить себя в правах на полученное наследство... Линия Главконцесскома в этом отношении совершенно определена. На всякое предложение Главконцесском смотрит с точки зрения ускорения темпа развития народного хозяйства России на наиболее выгодных для нее условиях. Максимум промышленности и минимум барышей иностранному капиталу... Увязывание этих противоречивых интересов в условиях неурегулированности наших международных отношений являлось трудноразрешимой задачей» (Загорулько, Булатов и др., 2005, с. 188).

Апробацией нашей модели может быть цитата из выступления представителя Госплана Л. Г. Рабиновича на совещании в ГКК при СНК СССР по вопросу выработки концессионного плана промышленности СССР, состоявшемся в январе 1927 г. Он говорит: «Кто может быть концессионером более или менее

реальным? Это бывшие владельцы крупных предприятий... Вот такие господа, которые сохранили связь с бывшей Россией, знают наши предприятия и имеют еще фундамент за границей в виде старых правлений и акций, могут быть концессионерами. Но нельзя представить себе концессионера, который взял бы новое дело и не мог рассчитывать на какой-нибудь доход. Нельзя думать, что капиталист может достать для устройства металлургического завода на 50 млн пудов, на который, с рудниками и подсобными предприятиями, требуется до 150 млн руб., эту сумму с тем, чтобы только через 5 лет, может быть, начнет получать доход. Такого случая с точки зрения капиталиста нельзя предположить. Что же он может взять? Конечно, скорее всего, существующее предприятие по соглашению с бывшими его владельцами, которое на ходу. Он несколько улучшит его, может быть, на продаже старых акций окупит часть риска и соберет новый капитал, как “Лена Голдфилдс”. Другие способы привлечения капитала в крупную промышленность маловероятны на приемлемых для нас условиях» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 28, л. 393–451).

Причинами неуспеха концессии Гейдона можно считать: затягивание переговоров из-за сложностей в получении виз; неоправданные ожидания реституции со стороны иностранного инвестора; соображения безопасности из-за близости предприятия к границам; изменение приоритетов советских властей относительно концессии: политические соображения уступили место экономическим.

Развитие концессионного движения в СССР в 1920-х гг. было подчинено определенной цикличности. Особенностью первоначального этапа концессионной деятельности (1921–1923) является обилие торговых концессий. Первые концессии для иностранного капитала стали пробным камнем, «проверкой действительной возможности работы» (ГАРФ, ф. Р-5446, оп. 55, д. 509, л. 15-1) в условиях Советской России. «Иностранный капитал не рискует крупными средствами и старается избирать себе области, которые, давая наименьший процент риска, обещали бы в то же время наибольшую быстроту оборота и максимальный дивиденд» (там же). Отсюда понятно, почему из общего количества дел торговые предложения составляют 28,5%. Они «открывают путь торговле с Россией в обход монополии внешней торговли; возможность сбыта в ней фабрикатов иностранной промышленности и вывоза из России сырья» (там же).

На первоначальном этапе обильные предложения торговых концессий не отвергаются советскими концессионными органами, поскольку они необходимы для завязывания связей с торговым миром. В своем докладе в 1924 г. о концессионной деятельности председатель ГКК Г. Л. Пятаков отмечает: «Эта полоса деятельности ГКК, намечающаяся менее интересными для нас объектами вложения иностранного капитала, дала свои положительные результаты. Если в начальный период нашей концессионной практики лишь отдельные смельчаки решались вступать с нами в переговоры, то к настоящему моменту почти нет уже такой крупной фирмы, с которой ГКК не приходилось бы вступать в переговоры. Среди этих фирм мы имеем такие, как “Тиссен”, “Стиннес”, “Осрам”, “Синклер”, “Болдуин”, “Крупп”, Гамбург — Америка Линия” и т. д.» (там же).

В дальнейшем, как общий принцип, торговые соглашения отвергаются (концессионными органами), и всячески форсируются переговоры, имеющие целью вовлечение капитала в производство, что знаменует собой следующий этап концессионной работы.

Затишье в концессионной деятельности и подведение первых итогов. 1924 г. характеризуется значительным затишьем и по числу поданных предложений, которое сократилось вдвое (см. табл. 1) и по числу заключенных соглашений (см. табл. 2).

Таблица 2

Распределение заключенных договоров по национальностям соискателей

Национальность соискателя	1922	1923	1924	1925	1926	Всего
Германия	6	12	3	7	11	39
Англия	3	6	7	6	1	23
САСШ	4	5	1	3	2	15
Франция	—	1	—	2	2	5
Польша	—	—	1	2	3	6
Австрия	—	2	—	—	3	5
Япония	—	—	—	4	1	5
Смеш. капитал	—	4	—	—	1	5
Прочие	3	14	14	6	4	41
Всего	16	44	26	30	28	144

Источник: ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 3, д. 310, л. 1–125.

«Затишье 1924 г. объясняется полосой дипломатических признаний Советов, последствием которых в области концессионного дела явилось выжидательное отношение капиталистов, их надежда на наши уступки в вопросе о компенсациях за национализацию» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 3, д. 310, л. 1–125). Были и другие причины. В частности, весьма серьезной причиной этого затишья явился налет на советское торгпредство в Германии. Был также негативный опыт, вынесенный капиталистическим миром от концессионных отношений с Советами, в частности, трудность и длительность ведения переговоров о концессиях, неуступчивость в вопросах об объектах и условиях концессий привели к паузе. «Основная задача этого периода — это пробивание путей к иностранному капиталу; обоюдное изучение возможностей, преодоление путем информирования заграничных финансово-промышленных групп чисто внешних препятствий, лежащих в недоверии к нашим юридически-правовым нормам и возможностям успешного развития хозяйства на концессионных условиях...» (там же).

В свою очередь, в работе ГКК с 1924 г. «значительное место начинают занимать вопросы, связанные с уже действующими концессиями. На обсуждение неоднократно ставятся вопросы о нарушении концессионерами своих обязательств, об отсрочках в выполнении этих обязательств, о предоставлении концессионерам новых льгот, о заключении дополнительных соглашений и, наконец, о разного рода конфликтах между концессионерами и центральными и местными органами власти» (Загорулько, Булатов и др., 2005, с. 215). В начале 1924 г. ГКК впервые производит общую проработку типовых условий концессионных договоров. Работа эта, однако, до конца не была доведена. В 1924 г. была создана парижская концессионная комиссия.

Оживление концессионной деятельности в 1925–1926 гг. С 1925 г. наблюдается новое оживление в области концессий. По своему масштабу договоры 1925 г. являются самыми крупными из всех заключенных до того момента. К концу года поступает несколько крупных предложений, и два из них от французских компаний: о постройке нефтепровода Баку — Батум и предложение компании

пластических материалов о производстве в СССР целлулоида, фото- и киноплёнки и других предметов (СИМП). Предложение компании пластических материалов вылилось впоследствии в соглашение.

В 1926 г. завершена реорганизация аппарата ГKK. Аппарат сформировался из пяти отделов: проведение договоров, наблюдение за выполнением договоров, экономический и информационный отдел, юридический отдел, отдел управления делами. ГKK переходит к организационным мероприятиям по активному привлечению зарубежного капитала. Они включают: составление списков возможных концессионных предприятий, составление обстоятельных проспектов с изложением экономических и технических данных по намеченным концессиям, издание информационных материалов на иностранных языках. Были изданы шесть брошюр о второстепенных нефтяных районах, которые вышли в свет в издании Совета нефтяной промышленности на трех языках (русском, английском и французском) (Загоруйко, Булатов и др., 2005, с. 257). Информация о настроениях иностранной печати в отношении концессионной политики и практики СССР и действующих концессионных предприятий получает отражение в издаваемом периодически Бюллетене ГKK.

Число предложений, поступивших до 31 декабря, достигает 506 (табл. 1), что почти вдвое превышает уровень предыдущего года. Активизировались французские инвесторы. Среди наиболее значительных договоров, заключенных в 1926 г., договор с группой французских фабрикантов метрических мер об организации общества «Совметр».

Среди иностранных инвесторов сохраняются реституционные настроения. Преимущественная часть предложений в области нефти — это попытки бывших владельцев нефтяных участков или лиц, купивших их права, восстановить себя в правах. Предложения эти как совершенно несолидные безоговорочно отвергались Главконцесскомом. Другая часть их, как, например, предложения «Омниум Интернациональ дю Петроль», «Ройаль Датч Шелл», «Нью-Грозный Ойль», «Синклер Ойль» — крупнейших мировых нефтяных фирм, касается переговоров главным образом вокруг постройки «нефтепровода Грозный — Новороссийск, парафинового завода в Грозном с предоставлением иностранной группе нефтяного участка, отчисления правительству от эксплуатации которого должны были в ряд лет погасить затраты концессионера на строительство завода и нефтепроводов» (ГАРФ, ф. Р-5446, оп. 55, д. 509, л. 15-1).

В железорудной промышленности ГKK и Совнаркомом утверждено предварительное соглашение с французской группой (представитель «Дюран и Животовский») на железные рудники в Криворожском бассейне, в комбинации с Криворожским чугунолитейным заводом. Из наиболее солидных по своей финансовой мощи предложений в добыче благородных металлов называются дела «Лена Голдфилдс» и «Французского промышленного и металлургического общества», заинтересованного в разработке Аллавердских и Зангезурских медных рудников на Кавказе. В части привлечения капитала в электротехническую промышленность и связь, Главконцесском вел переговоры с крупнейшими мировыми электротехническими фирмами «Телефункен», «Маркони», «Осрам», «Всеобщая компания электричества», «Французская генеральная радиоконпания» и некоторыми другими (там же).

Результаты деятельности концессионных предприятий. Анализ финансовых результатов деятельности концессионных предприятий стал возможным после формирования отчетности по всем действующим концессиям. Впервые такая отчетность была выполнена за 1925/26 финансовый год (фин. г.).

Таблица 3

Результаты деятельности концессионных предприятий в 1925/26 фин. г.

Количество рассматриваемых предприятий	54
Кол-во рабочих, постоянно занятых на концессионных предприятиях	49 378
Кол-во служащих, постоянно занятых на концессионных предприятиях	4817
Стоимость имущества, вложенного Правительством	34 176
Стоимость оборудования, вложенного концессионером	21 166
Оборотный капитал, обеспеченный концессионером	26 192
Всего вложено концессионером	47 358
Привлеченные кредиты за границей	31 968
Привлеченные кредиты в СССР	24 497
Доходы государства	15 283
Вывоз инвалюты концессионными предприятиями	2 360
В том числе:	
– за ввозимые товары	2 063
– вывоз прибыли	210

Источник: Загорулько, Булатов и др., 2005, с. 242–244.

Согласно результатам за 1925/26 фин. г., стоимость оборудования концессионных предприятий, включая оборотные средства, определяется в сумме 81,5 млн руб. Из них концессионером было вложено 57%. Привлеченные за границей кредиты составили 32 млн руб. Кроме заграничных кредитов предприятия также пользовались кредитами в госучреждениях СССР в размере 24,5 млн руб. Число рабочих и служащих на концессионных предприятиях к октябрю 1926 г. достигало 24 760 человек. Государственные доходы от концессионных компаний за 1925/26 фин. г. составили 15 283 тыс. руб. Были сделаны выводы о незначительном удельном весе концессионных предприятий в общей системе народного хозяйства Союза (там же, с. 242).

Резолюция Политбюро ЦК РКП(б) на заседании об утверждении решения комиссии Политбюро по концессионной политике 18 июня 1925 г. гласила: «... Концессионная практика не дала сколько-нибудь значительных результатов в деле развития производительных сил страны и... не приносит еще Советскому государству таких доходов, которые бы имели существенно важное значение для государственного бюджета» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 3, д. 310, л. 254–258).

Что касается концессионеров, то основной показатель их деятельности — объем репатрируемой прибыли — также не мог впечатлить. Вывозимая валюта употреблялась концессионерами главным образом на покрытие стоимости ввозимых из-за границы товаров — сырья и готовых изделий (см. табл. 3).

Феномен высокой рентабельности концессионных предприятий. Отчет о деятельности ГKK при СНК СССР за 1926/27 операционный год (ГАРФ, ф. Р-5446, оп. 55, д. 1855, л. 11–81) показал, что рентабельность концессий, работающих на внутренний рынок, выходит за всякие пределы и достигает в некоторых случаях до 400% на инвестированный из-за границы капитал. Подобный феномен вызвал

резко отрицательную реакцию со стороны советских концессионных органов. Попробуем разобраться, почему.

Для более ясного выявления обстановки целесообразно отдавать себе отчет в том, о каких в данном случае внутренних концессиях идет речь. Итак, существовавшие концессии были разбиты на две группы. Первая — это концессии, полностью или частично работающие на широкий внутренний рынок и в силу этого имеющие большое количество точек соприкосновения с экономической системой, и вторая — экспортные, где эта область значительно меньше, к тому же она почти не соприкасается с торговым сектором советского хозяйства. Директивные концессионные органы признавали, что «концессионные предприятия, работающие на внутренний рынок, производя потребительские товары, испытывают на себе все особенности нашей производственной и торговой политики и, кроме того, испытывают особенное к себе отношение, в большинстве случаев отрицательное, как к частнику» (там же). И при этом получали сверхприбыли. Каким образом?

В отчете Главконцесскома за 1926/27 операционный год сказано, что «работая на широкий рынок, в атмосфере дефицитности товаров, концессии стремятся всячески извлечь возможно больше выгод как по линии накопления прибылей, так и по линии валютной, используя реальный и официальный курс червонца» (там же). В данном случае речь идет об использовании концессионерами валютного арбитража, когда в условиях инфляции червонца концессионеры ввозили в СССР не иностранную валюту, а советские червонцы. За границей червонец котировался ниже паритета покупательной способности и имел заниженный курс. Эти червонцы переводились в отделения Госбанка. Подобным образом сохранялась ценность инвестированного капитала. В противном случае капиталовложения теряли до «50% реальной ценности инвестируемых средств после обмена ввезенной валюты на червонцы по официальному курсу Госбанка» (Загорулько, Булатов, 2010, с. 201).

Подобная высокая рентабельность концессионных предприятий, согласно мнению ГKK, не отражается непосредственно на заинтересованности финансовых международных кругов и не может, при общей неблагоприятной атмосфере в СССР, оказать значительного влияния на развитие концессионного дела. За очень немногими исключениями («Тифенбахер Кнопффабрик», «Бергер и Вирт», «СИМП»), все владельцы этого рода концессионных предприятий не являются лицами, пользующимися авторитетом в торгово-промышленных кругах своей страны или имеющими связи с международным капиталом.

Эволюция правил игры. О мерах, ограничивающих эти хищнические прибыли, представляется специальный доклад на основе всестороннего изучения этого вопроса как ГKK, так и ведомствами, и предполагающий целый ряд мероприятий, могущих ввести рентабельность концессий в «нормальное русло». В проект типового концессионного договора в области обрабатывающей промышленности вносятся изменения. Наркомфин посчитал необходимым включить в типовой договор, помимо требования обязательной минимальной продукции концессионного предприятия, также постановление об обязанности концессионера испрашивать согласие Правительства на расширение производства свыше определенного процента минимального задания. Основание для подобного рода изменений формулируется следующим образом: «Благодаря значительному разрыву между ценами мирового и советского рынка, концессионные предприятия... характеризуются весьма высокой рентабельностью, что побуждает большинство концессий стремиться к расширению своего производства далеко за пределы обусловленной

в договоре минимальной программы. Предусмотренные в типовом договоре Главконцесскома меры косвенного регулирования (обложение сверхприбыли и др.) могут оказаться недостаточными для удержания промышленных концессий в рамках производственных программ, отвечающих требованиям общего плана развертывания промышленности... и возможностям нашего валютного баланса» (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 1, д. 322, л. 1–5).

На феномен высокой рентабельности концессионных предприятий, выявленный в 1927–1928 гг. на основе организованных к этому времени регулярных отчетов, власти отреагировали негативно. Роль концессионных предприятий признана незначительной. Как совместить эти факты, — для авторов этот вопрос остается пока открытым. В 1930 г. Постановлением СНК СССР Главный концессионный комитет был упразднен, контроль над оставшимися немногочисленными концессиями был возложен на соответствующий отдел Наркомвнешторга (ГАРФ, ф. Р-8350, оп. 4, д. 38, л. 8). И этим практически завершилась история иностранных концессий в СССР.

Авторы понимают, что многие вопросы остаются пока без ответов, и одна из целей нашей публикации состоит в привлечении внимания к их поиску.

Источники

Горяинов С. Битва алмазных баронов. М., 2013.

Загорулько М. М., Булатов В. В. Наркомземовские концессии: сельское хозяйство и водные промыслы / предисл. Г. А. Черемисинова. Волгоград, 2010.

Иностранные концессии в СССР (1920–1930): документы и материалы // Серия «Отечественный опыт концессий». Т. 2 / под ред. проф. М. М. Загорулько; сост.: М. М. Загорулько, В. В. Булатов и др. М., 2005.

Положение о концессионной комиссии при торговом представительстве Союза ССР во Франции // Собрание законов Союза ССР. 1925. № 21. Ст. 139.

Forcade O. La République secrète: histoire des services français de 1918 à 1939. Paris, Nouveau Monde, 2013.

Sutton A. C. Western Technology and Soviet Economic Development 1917 to 1930, Stanford, Hoover Institution Publications, 1970.

Государственный архив РФ

Ф. Р-8350, оп. 3, д. 42. Проект изменения постановления СНК СССР по делу «Аркос».

Ф. Р-8350, оп. 3, д. 54. Проект договора с А/О «Аркос».

Ф. Р-8350, оп. 3, д. 74. О договоре А/О «Аркос» с нефтесиндикатом.

Ф. Р-8350, оп. 3, д. 94. Протест НКПС против заключения «Северолесом» и «Аркосом» договора с Бергенской пароходной компанией.

Ф. Р-8250, оп. 1, д. 2648, л. 8. Копия письма Скобелева в Российскую торговую делегацию в Лондоне. 4/9/22.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 25. Письмо в ГКК из концессионного комитета Наркомзема. 18/1/23.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 9. Письмо à Monsieur Skobeleff. 17 rue d'Astorg, Paris. 26/9/22.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 21, 21 об., 22. Письмо à Monsieur Gueydon écrite par Skobeleff. 17 rue d'Astorg, Paris. 8/12/22.

Ф. Р-8250, оп. 1, д. 2648, л. 4. 14/11/22.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 61. В ГКК от зам. председателя концессионного комитета ВСНХ Л. Г. Ляндау. 26/9/23.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 203. Письмо в парижскую концессионную комиссию зампреда ГКК Йоффе. 4/9/25.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 39. Письмо, адресованное в НКИД Литвинову. Письмо подписано Председателем ГКК Пятаковым. 5/6/23.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 27. Письмо Скобелева в Главный концессионный комитет при СТО. Москва. 15/3/1923.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 32. Телеграмма Пятакова Скобелеву.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 33. Скобелев в ГKK при СНК.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 35. Скобелев в ГKK при СНК. Париж, 24/5/23.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 36. Подтверждение, подписанное начальником экономического управления (Экономупр) ГПУ Канцельсоном. Оригинал. 2/6/1923.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 38, 38 об., 39. Письмо, адресованное в НКИД Литвинову. Письмо подписано Председателем ГKK Пятаковым. 5/6/23.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 42. Письмо Председателю ГKK Пятакову от замнаркома НКИД Литвинова. 18/6/23.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 115.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 188. Из протокола совещания при концессионной комиссии ВСНХ от 26/5/1925 по вопросу о концессии гр. Гейдона на группу сахарных заводов Коровец — Червоная — Мартыновка. 4/6/1925.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 177—179. Письмо в ГKK при СНК СССР на бланке Торгового представительства СССР во Франции, подписанное членом концессионной комиссии Мдивани. Париж, 79, rue de Grenelle. 30/3/1925.

Ф. Р-8350, оп. 1, д. 2648, л. 1. Ходатайство о концессии на бывшие предприятия и имения А. Ф. Терещенко. Дело о предложении представителя «Французского общества сельскохозяйственных и сахарных предприятий» гр. Гейдона (Gueydon) на концессии сахарных заводов Терещенко А. Ф. Начато: 20/9/22. Закончено: 4/9/25.