Шпотов Борис Михайлович, д.и.н.,

ИВИ РАН

Взаимодействие иностранных компаний с советским государством в 1920-30-е гг.

Культурные и организационные аспекты бизнеса

1. Концессии и НЭП

- Концессии являлись формой привлечения иностранного капитала в советскую экономику периода НЭПа с целью технической реконструкции старых или создания новых предприятий и их временной эксплуатации иностранным капиталом для получения прибыли.
- Хотя концессии не были главным рычагом экономического развития молодого советского государства, отечественные историки доказывали, что оно шло концессионерам навстречу во всех вопросах, помогало им, однако концессии работали неэффективно, так как имели недостаточный капитал и плохих управляющих.
- В действительности работа фирм-концессионеров наталкивалась на ограничения, несвойственные рыночной экономике. Это отношение к ним как к источнику валютных поступлений, конфликты с профсоюзами и стремление советской власти как можно скорее отобрать предприятие в государственный сектор.
- Разнообразные методы давления приводили к тому, что вместо 20 – 30 лет срок действия концессий ограничивался 2–4 годами. Почти все они, даже учрежденные в конце 20-х гг., были ликвидированы к 1930 г. Общая причина – упразднение НЭПа и целенаправленное удаление частного капитала из советской экономики.

2. «Дойные коровы» социализма

- Поскольку все внутренние расчеты в СССР велись в золотых рублях (червонцах), Госбанк обязывал концессионеров открыть рублевые счета и перевести капитал в валюте для обмена, но по завышенному официальному курсу – например, 1 доллар США на 1,94 рубля. Покупать

червонцы за границей по гораздо более низкому курсу или менять валюту у частников строго запрещалось.

- При обмене концессионеры теряли, по их оценкам, до 60% вкладываемых сумм. Чтобы начать бизнес, приходилось инвестировать в большем объеме, чем реально требовалось, либо работать с уменьшенным капиталом, либо нелегально обменивать валюту, чтобы получить больше рублей. В ряде случаев от концессионеров требовалось внести крупный залог в валюте. Газета «Нью-Йорк таймс» назвала НЭП «коммунизмом на коммерческой основе».

3. «Валютная ловушка»

- Советское руководство считало вывоз прибыли «неотъемлемой отрицательной чертой» концессий. Зависимость как государства, так и концессионеров от ситуации с валютой стала одной из основных трудностей в их отношениях. Чтобы получить разрешение Наркомфина вывезти прибыль в валюте, фирма-концессионер должна была представить финансовый отчет, пройти аудиторскую проверку, и при наличии разрешения (если оно давалось) обратиться в Госбанк.
- Валюту переводили на зарубежный счет фирмы не раньше чем через 2–3 месяца, но ее часто задерживали на неопределенный срок, что вызывало протест и нежелание продолжать бизнес в СССР.
- При досрочном выкупе государство погашало стоимость неамортизированной части капитала, но ее оценка вызывала споры, решавшиеся арбитражным судом на территории другой страны.
- При передаче дела в суд советская сторона добивалась расторжения договора. Требуя от концессионеров увеличения инвестиций, и в то же время задерживая вывоз прибылей, советское руководство ставило их в крайне невыгодное положение. Договоры расторгались чаще из-за претензий иностранных фирм, но в этом случае они могли потерять все свои вложения.

4. Капиталистов приглашали, чтобы с ними бороться

- Серьезной трудностью становилась адаптация западных компаний к советским законам о труде и выполнение коллективных договоров с профсоюзами. ЦК профсоюзов разъяснял рабочим вынужденность

концессий, поскольку советское государство еще не могло самостоятельно развивать некоторые отрасли индустрии, но заявлял, что основой отношений между советскими рабочими и капиталистами является классовая борьба и конфликт классовых интересов. Забастовки считались законными.

- Профсоюзам запрещалось сотрудничать с концессионерами в вопросах повышения производительности труда, а концессионерам – создавать фонды дополнительного материального поощрения рабочих. Однако заработная плата должна была быть выше государственной, чтобы понизить доходы предпринимателей.
- Так на концессионных предприятиях реанимировали изживавшую себя на Западе антагонистическую модель отношений труда и капитала.

5. Соблазны и риски концессий

Что побуждало иностранные компании участвовать в столь необычном и рискованном бизнесе?

- Негативная информация доходила не до всех и не всегда производила должное впечатление. Большевики не казались бизнесменам достаточно опытными в вопросах бизнеса, а Россия с ее природными богатствами находилась в тяжелом экономическом положении;
- крупные фирмы вкладывали в концессии лишь часть свободного капитала;
- каждый концессионер был уверен, что у него дела пойдут лучше, чем у дореволюционных владельцев, других концессионеров или у «красных» (в государственном секторе);
- оставалась надежда, что советские законы смягчатся или их удастся обойти;
- Иностранные предприниматели недооценили способность советской власти использовать с выгодой для себя как заключение концессионных договоров, так и их расторжение.

6. Советская власть + помощь Запада = индустриализация всей страны

- В конце 1920-х гг. и до начала 1940-х сотрудничество с западными фирмами приняло форму платной технической помощи. Советские руководители считали ее, наряду с закупками зарубежной техники, самым

быстрым способом передачи и усвоения западного опыта для создания материально-технической базы социализма.

- В СССР придерживались простой и казавшейся бесспорной идеи, что технологии и импортное оборудование будут работать не хуже чем на Западе, если обучить советских рабочих и инженеров их эксплуатации.
- Иностранные компании разрабатывали технологические и строительные проекты с указанием необходимого оборудования; передавали лицензии, патенты, техническую документацию;
- присылали в СССР инженеров и техников и разрешали определенному числу советских инженеров и рабочих изучать свои заводы и проходить там практику.
- Советские организации получали от государства капитал и рабочую силу, погашали расходы фирм на проектирование, консультации, командировки, и выплачивали вознаграждение, являвшееся их прибылью.

7. «Торговали – веселились, подсчитали – прослезились»

- Иностранные фирмы рассчитывали на легкий заработок от продажи своих ноу-хау, а строители гигантов пятилетки охотно ехали «учиться у капиталистов». Но как только начиналась совместная работа, возникали трудности.
- Перенос зарубежных технологий требовал «подтягивания» к ним остальных факторов производства. На Западе существовал рынок строительных материалов и заводского оборудования, а в СССР – распределительная система с лимитами. Приходилось идти на крупные дополнительные расходы в валюте и импортировать то, что не могли в то время дать советские заводы.
- На крупных стройках создавались временные вспомогательные производства – например, бетона и пиломатериалов из местного сырья. Им требовалась дополнительная рабочая сила;
- необходимо было срочно обучить на Западе хотя бы минимум кадров и распространить их опыт в СССР.
- Все это вело к сильному удорожанию промышленного строительства, и проявилась уже знакомая по концессиям политика: досрочно расторгнуть договор с инофирмой для экономии валюты и по политическим соображениям – показать миру достижения социализма.

9. Американцы и русские в зеркале индустриализации: американцы

- Совместная работа выявила существенную разницу деловых культур, обусловленную различиями систем, что нередко вызывало недоразумения и конфликты.
- Руководство американских фирм самостоятельно принимало стратегические и текущие решения. Неукоснительно соблюдались патентное право, договорные условия и установленные сроки (deadline) проектирования и сдачи объектов.
- На предприятиях США была строгая дисциплина, рабочих увольняли даже за незначительные проступки. Инженеры лично контролировали ход работ, и главным в их деятельности считался практический опыт. На производстве царил принцип единоначалия и единой управленческой вертикали.

10. Американцы и русские в зеркале индустриализации: русские

- Инженеры предприятий и местные хозяйственные органы нередко сопротивлялись внедрению новых технологий и методов работы – часто по причине нехватки ресурсов и разницы в системах управления и подготовки кадров.
- В СССР промышленность подчинялась главкам и наркоматам, по отношению к которым руководители заводов являлись средним звеном управления. Сроки сдачи объектов переносились из-за согласований в вышестоящих инстанциях, внесения поправок и изменений.
- Наряду с дисциплинированными рабочими было немало прогульщиков и лентяев. Инженеры в основном работали в конторе, и главным их качеством считалась теоретическая подготовка. Помимо администрации, в руководстве заводом участвовали партийная и профсоюзная организации.

11. «Не дано нам историей тише идти…»

- Несмотря на ободряющие слова В.В. Куйбышева (1929), западная техника и технологии внедрялись и осваивались в Советском Союзе с трудом. Построенные по проектам иностранных фирм заводы и фабрики не сразу входили в запланированный ритм работы из-за отсутствия квалифицированных кадров, низкой дисциплины, нехватки сырья и

материалов, плохой работы смежников и т.д. Имели место задержки или срывы пуска крупных промышленных объектов, сдача с недоделками.

- Советские чиновники торопились отчитаться о результатах технической помощи, но о ней невозможно было судить по непосредственным, ближайшим результатам пуска завода. Ее значимость проявлялась тогда, когда удавалось «подтянуть» остальные производственные факторы, скоординировать работу разных отраслей. Но уже в конце первой пятилетки советское руководство признало, что обращение за технической помощью к Западу в целом себя оправдало.