

Выдыхается волна массивных атак на кооперативы. По мнению экспертов «Коммерсанта», следующая вероятная мишень — совместные предприятия. Действительно, процессы создания и функционирования СП обнажили немало уязвимых мест в практике привлечения иностранного капитала. Как считают специалисты, альтернативным вариантом развития совместного предпринимательства может стать концессионная политика.

Сегодня наша страна нуждается в западных технологиях и капитале для рывка в развитии производительных сил не меньше, чем 70 лет назад. Наиболее эффективной формой их привлечения и использования представляется совместное предпринимательство, причем не только и не столько для вовлечения в народное хозяйство современных технологий, оборудования, материалов, сколько для «привития» производственной культуры принципиально иного, чем достигнутый, уровня. Для эффективности «прививки» важно правильно определить все параметры «инъекций»: размер, место, время. Таким образом, необходимо формирование обоснованной и долгосрочной программы развития совместного предпринимательства, которой в настоящее время у нас фактически нет. Решение же о создании трех первых специализированных зон совме-

КОНЦЕССИОННАЯ ПО

стного предпринимательства в районах городов — Выборга, Находки и Новгорода — является скорее частным экспериментом, чем частью долгосрочной программы. При разработке такой программы представляется принципиально важным использовать позитивный опыт концессионной политики периода НЭПа.

В «Мы, крестьяне, готовы еще три года голодать, холодать, нести повинности, только Россию-матушку на концессии не продавайте». (Из заявления беспартийного крестьянина на Арзамасском уездном съезде Нижегородской губернии, конец 1921 года).

«...Обращаемся к Вам с просьбой выступить с законодательной инициативой об аннулировании Верховным Советом всех сделок о сдаче в аренду участков территорий Советского Со-

вступают о возможности иного подхода к концессиям, весьма далекого от «выгребания богатств» и «разбазаривания территорий».

В Что такое концессии (в Советской России — А.К.)? Договор государства с капиталистом, который берется поставить или усовершенствовать производство (например, добычу и сплав леса, добычу угля, нефти, руды и т.п.), платя за это государству долю добываемого продукта, а другую долю получая в виде прибыли... Концессия есть своего рода арендный договор. Капиталист становится арендатором части государственной собственности, по договору, на определенный срок, но не становится собственником. Собственность остается за государством...» (В.И. Ленин)

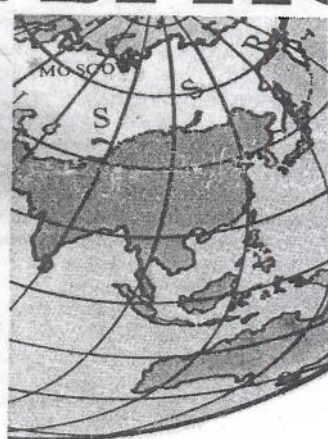
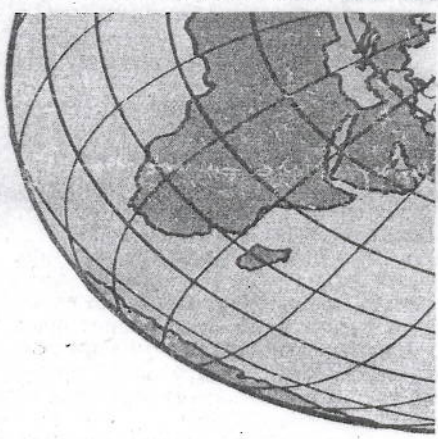
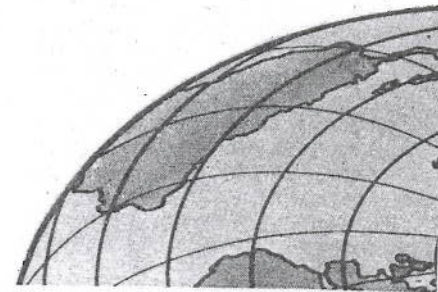
Концессия в Советской России 20-х годов — это и не «традиционная» и не «модернизированная» концессия в их международном понимании. Более того, это вообще не концессионное, а в чистом

районе и учитывали перед временам зарубежный опыт. Взаимовыгодные принципы, которые в основу концессии из которых: от конвертируемых, то есть сырья и других — к фабрикам и заводам), резкому росту их числа. Все от 1922 - 1927 гг. поступило концессионных предложений, 163 реализовались в соглашениях концессий, уже через после провозглашения НЭП лейской части России фундавало более 3,3 промышленно-кустарных тий. Они стали хорошей шко общения наших работников управленческих кадров к производственной культуре

«...Практическая цель новой экономической состояла в получении сий», — писал Ленин.

В последующие годы договорных отношений инофирмами и приняти странами в капиталист мире развивалась и не совершенствовалась. В концессионная практи прекращена со свертыва Па (последняя концессии нулирована в 1937 году, спустя полвека, предст сывать упущенное.

Взглянем на совмест



ВАРИАНТ?

ЛАТИВНЫЙ

виде подрядное соглашение, поскольку оно не передавало прав собственности на разрабатываемые природные ресурсы иностранному капиталу. Например, российская нефтяная концессия тех лет имеет отличительные признаки соглашения о разделе продукции, хотя считается, что этот вид соглашения появился в миро-

принимательство в стране призму нашего опыта конной политики. Единстве нашими конвертируемы рами, как и 70 лет назад, жают оставаться сырьевые. в первую оче

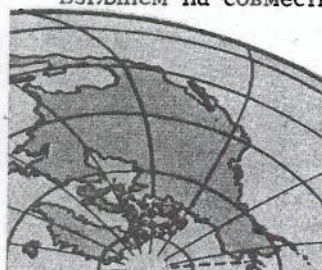
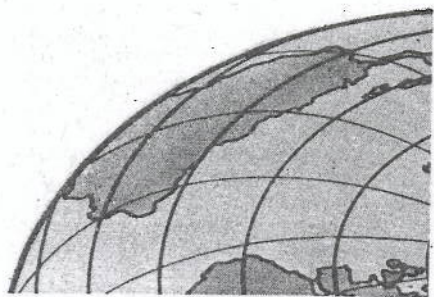
Страна наша страна нуждается в западных технологиях и капитале для рывка в развитии производительных сил не меньше, чем 70 лет назад. Наиболее эффективной формой их привлечения и использования представляется совместное предпринимательство, причем не только и не столько для вовлечения в народное хозяйство современных технологий, оборудования, материалов, сколько для «привития» производственной культуры принципиально иного, чем достигнутый, уровня. Для эффективности «прививки» важно правильно определить все параметры «инъекции»: размер, место, время. Таким образом, необходимо формирование обоснованной и долгосрочной программы развития совместного предпринимательства, которой в настоящее время у нас фактически нет. Решение же о создании трех первых специализированных зон совме-

ности» остается за государством...» (В. И. Ленин)

Концессия в Советской России 20-х годов — это и не «традиционная» и не «модернизированная» концессия в их международном понимании. Более того, это вообще не концессионное, а в чистом

договорных отношении инопфирмами и принятыми странами в капиталистическом мире развивалась и не совершенствовалась. В концессионная практика прекращена со свертыванием (последняя концессия нулирована в 1937 году спустя полвека, предостывать упущенное.

Взглянем на совмести



ВАРИАНТ

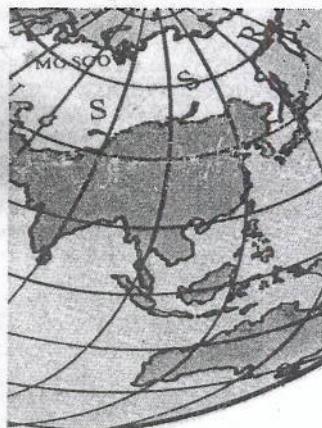
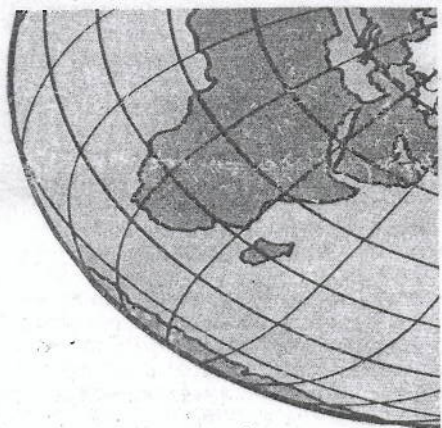
КОНЦЕССИОННАЯ ПО

стного предпринимательства в районах городов — Выборга, Находки и Новгорода — является скорее частным экспериментом, чем частью долгосрочной программы. При разработке такой программы представляется принципиально важным использовать позитивный опыт концессионной политики периода НЭПа.

«Мы, крестьяне, готовы еще три года голодать, холодать, нести повинности, только Россию-матушку на концессии не продавайте». (Из заявления беспартийного крестьянина на Арзамасском уездном съезде Нижегородской губернии, конец 1921 года).

«...Обращаемся к Вам с просьбой выступить с законодательной инициативой об аннулировании Верховным Советом всех сделок о сдаче в аренду участков территорий Советского Союза иностранному и смешанным фирмам. О запрещении подобных сделок впредь, а также об аннулировании всех прочих концессий и аренд... Мало того, что внутренние доброхоты готовы за доллары выгрести подчистую все богатства страны... теперь пошло и разбазаривание территорий своей собственной страны. Что это — крайняя степень политического слабоумия, крайняя степень безответственности, скрытая ненависть к своей стране или циничная продажность?... Трудно не согласиться с этими авторами...» (Из письма, процитированного писателем В. И. Беловым на 1 Съезде народных депутатов СССР, июнь 1989 г.)

Совпадение взглядов арзамасского крестьянина и народного депутата СССР на смысл и назначение концессий лишь подчеркивает живучесть и распространенность одностороннего, во многом эмоционального понимания этой формы совместного предпринимательства. Концессионная политика России в 20-х годах и международная практика последующих лет свидетель-



АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ

виде подрядное соглашение, поскольку оно не передавало прав собственности на разрабатываемые природные ресурсы иностранному капиталу. Например, российская нефтяная концессия тех лет имеет отличительные признаки соглашения о разделе продукции, хотя считается, что этот вид соглашения появился в мировой практике лишь в 60-е годы. Таким образом, Советская Россия была почти на полвека впереди всего остального мира в выработке прогрессивного хозяйственного механизма взаимоотношений принимающей страны и инопфирмы в добывающих отраслях, а «концессия» — это не более чем устоявшийся термин, сформировавшийся в ту пору, когда иных видов соглашений еще не существовало.

Важно и другое. Политика концессий — по Ленину — это вопрос не о форме эксплуатации природных ресурсов нашего государства, а вопрос о способах взаимовыгодного привлечения иностранного капитала для развития всех производительных сил страны на территориально-отраслевой основе. Советская Россия в 20-е годы, при колониальной структуре экспорта, начала с предложения лесных, горных, продовольственных концессий и путей сообщения с последующим вовлечением в концессионную практику фабрик и заводов.

Концессии давались преимущественно на окраинах, их места выбирало государство, решая тем самым и задачи освоения территорий. Условия концессий были индивидуальны в каждом

принимательство в стране призму нашего опыта к одной политике. Единственными нашими конвертируемыми, как и 70 лет назад, жают оставаться сырьевые, в первую очередь топливно-энергетической. В то же время — созданы стных предприятий промышленности, торговли, нефинансовых услуг. В экономике страны пока масштабы привлечения и ного капитала далеки от него.

Считается, что развитие сдерживается неконвертируемой рубль. Что же нам активизировать иностранного капитала, поставив политическое предпринимательство твердую «конвертируемую», как прежде? Долгосрочное взаимовыгодное участие иностранных фирм в инфраструктуре и сырьевых отраслях экономики создаст благоприятные предпосылки для развития своего предпринимательства и «них» этажах хозяйства, способствующему экономическому и гарантированному поступлению сырья и материальных ресурсов. Эти этажи, общему укреплению феры доверия и надежности.

Кроме того, вовлечение, как годы, иностранного капитала в развитие «конвертируемых» т дало бы возможность переориентировать высвобождающиеся тем

ствуют о возможности иного подхода к концессиям, весьма далекого от «выребания богатств» и «разбазаривания территорий».

Что такое концессии (в Советской России — А.К.)? Договор государства с капиталистом, который берется поставить или усовершенствовать производство (например, добычу и сплав леса, добычу угля, нефти, руды и т.п.), платя за это государству долю добываемого продукта, а другую долю получая в виде прибыли... Концессия есть своего рода аренный договор. Капиталист становится арендатором части государственной собственности, по договору, на определенный срок, но не становится собственником. Собственность остается за государством... (В.И. Ленин)

Концессия в Советской России 20-х годов — это и не «традиционная» и не «модернизированная» концессия в их международном понимании. Более того, это вообще не концессионное, а в чистом

районе и учитывали передовой по тем временам зарубежный опыт.

Взаимовыгодные принципы, положенные в основу концессий (главный из которых: от конвертируемых товаров, то есть сырья и других ресурсов — к фабрикам и заводам), привели к резкому росту их числа. Всего за период 1922 - 1927 гг. поступило 2211 концессионных предложений, из которых 163 реализовались в соглашениях. В рамках концессий, уже через два года после провозглашения НЭПа, в европейской части России функционировало более 3,3 тысяч промышленно-кустарных предприятий. Они стали хорошей школой приобщения наших рабочих и управленческих кадров к мировой производственной культуре.

«...Практическая цель нашей новой экономической политики состояла в получении концессий», — писал Ленин.

В последующие годы система договорных отношений между инофирмами и принимающими странами в капиталистическом мире развивалась и непрерывно совершенствовалась. В СССР же концессионная практика была прекращена со свертыванием НЭПа (последняя концессия была аннулирована в 1937 году), и нам, спустя полвека, предстоит наверстывать упущенное.

Взглянем на совместное пред-

ресурсы на решение иных приоритетных задач. Например, коль скоро объектом является, что экспорт жидкого топлива нельзя значительно сократить в ближайшее время, (хотя эта точка зрения представляется спорной), то концессионная политика может способствовать его замещению вывозом нефти, получаемой инофирмами по соглашениям о разделе продукции или предоставлении услуг с риском.

Стоит повнимательней присмотреться и к современной зарубежной практике концессий и подрядных соглашений, выработавшей весьма гибкие экономические механизмы, в первую очередь налоговые.

Диапазон изменения максимальной налоговой ставки на прибыль нефтяных компаний по 140 странам составляет от 0 до 85%, а платежей с добычи — «роялтиз» — от 0 до 40%, в зависимости от природных условий, экономического положения, приоритетов концессионной политики.

Как правило, подрядные соглашения инофирм с принимающими странами носят комплексный характер и включают в текст договора положения о развитии инфраструктуры в пределах контрактной территории, о профессиональном обучении местных кадров и т.п. Опыт подрядных соглашений мог бы послужить хорошим аналогом экономически обоснованных взаимоотношений предприятий и объединений, с одной стороны, и органов Советской власти соответствующих территорий с другой.

ВАРИАНТЫ?

КОНЦЕССИОННАЯ ПОЛИТИКА:

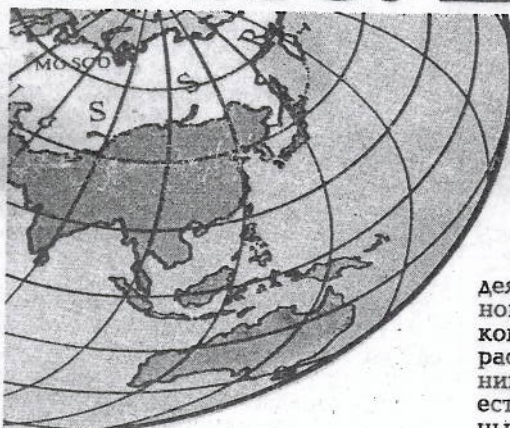
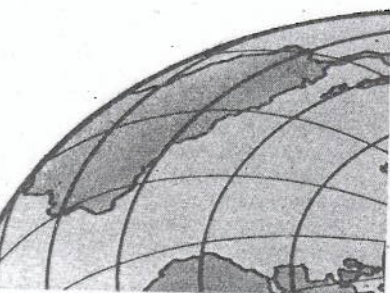
ПАТИВНЫЙ

де подрядное соглашение, по-скольку оно не передавало прав собственности на разрабатываемые природные ресурсы иностранному капиталу. Например, российская нефтяная концессия 1920-х годов имеет отличительные признаки соглашения о разделе продукции, хотя считается, что этот вид соглашения появился в мировой практике лишь в 60-е годы.

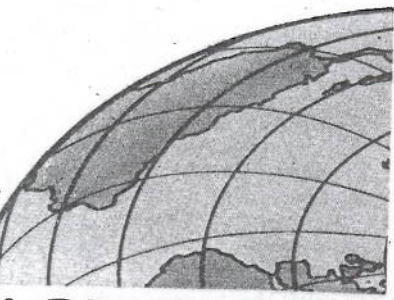
принимательство в стране сквозь призму нашего опыта концессионной политики. Единственными нашими конвертируемыми товарами, как и 70 лет назад, продолжают оставаться товары сырьевые, в первую очередь — топливно-энергетический комплекс.

Предоставление местным Советам прав собственности на ресурсы территории и распоряжения прибылью от их эксплуатации даст возможность территориям реализовать самостоятельную хозяйственную деятельность на собственной ресурсной базе. Каким образом? Заключая на конкурсной основе соглашения с хозяйственными предприятиями об освоении комплекса ресурсов территории, то есть фактически организуя совместные предприятия. И, строго говоря, здесь уже становится неважным, какое предприятие — советское или иностранное, частное или государственное — окажется победителем в конкурсе.

Пусть поначалу шансы западных компаний на получение того или иного подряда будут предпочтительнее, (и в этом смысле нынешняя ситуация также сходна с периодом 70-летней давности). Внедрившись на советской тер-



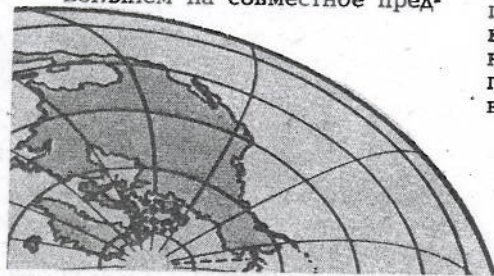
Концессия в Советской России 0-х годов — это и не «традиционная» и не «модернизированная» концессия в их международном понимании. Более того, это вообще не концессионное, а в чистом



ВАРИАНТ

мире развивалась и непрерывно совершенствовалась. В СССР же концессионная практика была прекращена со свертыванием НЭПа (последняя концессия была аннулирована в 1937 году), и нам, спустя полвека, предстоит наверстывать упущенное.

Взглянем на совместное пред-



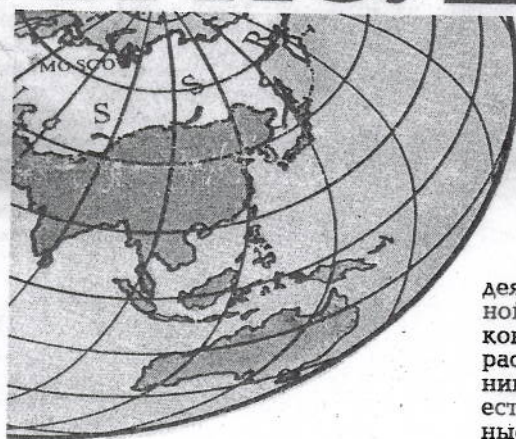
ского положения, приоритетов концессионной политики.

Как правило, подрядные соглашения инофирм с принимающими странами носят комплексный характер и включают в текст договора положения о развитии инфраструктуры в пределах законтрактованной территории, о профессиональном обучении местных кадров и т.п. Опыт подрядных соглашений мог бы послужить хорошим аналогом экономически обоснованных взаимоотношений предприятий и объединений, с одной стороны, и органов Советской власти соответствующих территорий с другой.

КОНЦЕССИОННАЯ ПОЛИТИКА:



АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ



де подрядное соглашение, поскольку оно не передавало прав собственности на разрабатываемые природные ресурсы иностранному капиталу. Например, советская нефтяная концессия 1921 года имеет отличительные черты соглашения о разделе продукции, хотя считается, что этот тип соглашения появился в мировой практике лишь в 60-е годы. Таким образом, Советская Россия едва почти на полвека впереди всего остального мира в выработке прогрессивного хозяйственно-экономического механизма взаимоотношений принимающей страны и инофирм в добывающих отраслях, а концессия — это не более чем устаревший термин, сформировавшийся в ту пору, когда иных типов соглашений еще не существовало.

Важно и другое. Политика концессий — по Ленину — это вопрос о форме эксплуатации природных ресурсов нашего государства, вопрос о способах взаимовыгодного привлечения иностранного капитала для развития всех производительных сил страны на территориально-отраслевой основе. Советская Россия в 20-е годы, при кооперативной структуре экспорта, начала предлагать лесных, горных, водных концессий и путей сообщения с последующим вовлечением концессионную практику фабрик и заводов.

Концессии давались преимущественно на окраинах, их места выбирало государство, решая тем самым и задачу освоения территорий. Условия концессий были индивидуальны в каждом

принимательстве в стране сквозь призму нашего опыта концессионной политики. Единственными нашими конвертируемыми товарами, как и 70 лет назад, продолжают оставаться товары сырьевые, в первую очередь — топливно-энергетической группы. В то же время — создание совместных предприятий происходит в основном в обрабатывающей промышленности, торговле и сфере нефинансовых услуг. Вклад СП в экономику страны пока невелик, масштабы привлечения иностранного капитала далеки от возможного.

Считается, что развитие СП сдерживается неконвертируемостью рубля. Что же нам мешает активизировать иностранный капитал, поставив политику совместного предпринимательства на твердую «конвертируемую» основу, как прежде? Долгосрочное и взаимовыгодное участие иностранных фирм в инфраструктуре и сырьевых отраслях нашей экономики создаст благоприятные предпосылки для развития совместного предпринимательства и на «верхних» этажах хозяйства, способствуя экономичному и гарантированному поступлению сырья и материалов на эти этажи, общему укреплению атмосферы доверия и надежности.

Кроме того, вовлечение, как в 20-е годы, иностранного капитала в производство «конвертируемых товаров», дало бы возможность переориентировать высвобождающиеся тем самым

Предоставление местным Советам прав собственности на ресурсы территории и распоряжения прибылью от их эксплуатации даст возможность территориям реализовать самостоятельную хозяйственную

деятельность на собственной ресурсной базе. Каким образом? Заключая на конкурсной основе соглашения с хозяйственными предприятиями об освоении комплекса ресурсов территории, то есть фактически организуя совместные предприятия. И, строго говоря, здесь уже становится неважным, какое предприятие — советское или иностранное, частное или государственное — окажется победителем в конкурсе.

Пусть поначалу шансы западных компаний на получение того или иного подряда будут предпочтительнее, (и в этом смысле нынешняя ситуация также сходна с периодом 70-летней давности). Внедрившись на советский рынок в условиях реального хозрасчета, инофирмы будут только подстегивать наши аналогичные предприятия работать эффективнее. Кроме того, развитие «верхних этажей» совместного предпринимательства с иностранными фирмами на той или иной территории получит свою собственную «конвертируемую» основу, в свою очередь питающую и советские предприятия

«... Всякий договор о концессиях с русскими рабочими вообще принципиально вполне допустим, но такое решение вопроса для нашей крупной промышленности не серьезно, так как мы гарантировать им ничего не можем, тогда как иностранные концессионеры могут привезти из-за границы. Вот в чем отличие договора с иностранными капиталистами. Они имеют всемирный рынок, мы не имеем обеспеченного экономического тыла и должны убить не менее 10 лет на то, чтобы его создать». (В.И. Ленин)

А. КОНОПЛЯНИК
кандидат экономических наук