

Данильченко Сергей Леонидович

д-р ист. наук, профессор, советник директора
Филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова» в г. Севастополе
г. Севастополь

КОНЦЕССИОННАЯ ПОЛИТИКА СНК СССР: АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема привлечения СНК СССР зарубежных инвестиций, которое было рассчитано на увеличение количества продукции и совершенствование технического уровня производства в отраслях народного хозяйства, на уменьшение безработицы, пополнение кадров промышленного пролетариата, создание пролетарских центров в непромышленных районах страны и повышение квалификации рабочих.

Ключевые слова: концессионное предприятие, договорные отношения, внешнеторговые операции, экспорт продукции, право свободной реализации, внешний рынок, монополия внешней торговли, плата за концессию, долевое отчисление, рентные платежи, попенная плата, арендная плата.

Советское правительство при привлечении зарубежных инвестиций рассчитывало, прежде всего, на увеличение количества продукции и совершенствование технического уровня производства в той или иной отрасли народного хозяйства, на уменьшение безработицы, пополнение кадров промышленного пролетариата, создание пролетарских центров в непромышленных районах страны и повышение квалификации рабочих.

В 1925/26 году на всех видах негосударственных предприятий было занято 52 тысячи рабочих, а с учетом сезонных рабочих в лесной промышленности – 70 тыс. человек.

Расчет численности рабочих и служащих по отраслям промышленности за 1925/26 году показан в таблице 1.

Таблица 1

<i>Формы частных предприятий и отрасли промышленности</i>	<i>Количество рабочих и служащих</i>
Концессии всего [1] в том числе:	19 352
горная промышленность	15940
обрабатывающая промышленность	2267
сельское хозяйство	572
связь	573
Смешанные общества – всего [2] в том числе:	4386
внешняя торговля	1005
лесная промышленность	3381
дополнительно сезонных рабочих	18000
Аренда предприятий [3]	28287
Итого постоянного персонала	52025
Всего	70025

Таким образом, во всех предприятиях с иностранным участием в 1925/26 году занятость составляла 70,025 тыс. человек, т.е. 2,7% к общему числу рабочих в стране.

При рассмотрении общих условий концессионных договоров особое внимание обращалось на вопросы труда. При найме рабочих и служащих концессионер должен был руководствоваться законодательством о труде, принятым в СССР. Концессионный договор вменял в обязанность предпринимателю улучшать материальное положение рабочих по сравнению с занятыми на аналогичных предприятиях в той же местности до среднего заграничного уровня. Концессионер обязывался привозить из-за границы необходимые предметы потребления и в случае требования правительства их определенную часть продавать государственным организациям.

Трудовые отношения регулировались не только индивидуальными трудовыми договорами, заключаемыми с теми или иными рабочими, но и коллективными договорами, заключаемыми нанимателем с соответствующими професси-

ональными союзами, которые устанавливали условия труда на данном предприятии и предопределяли в значительной мере условия индивидуальных договоров.

Кроме условий труда, в коллективных договорах также фиксировалась обязанность предпринимателя отчислять определенные суммы на культурное обслуживание рабочих и служащих, на содержание местного комитета профессионального союза. Коллективный договор распространялся на всех работающих по найму, но он не касался лиц административного персонала, пользующихся правом приема и увольнения рабочих и служащих.

В коллективных договорах профсоюзов с концессионерами основное внимание уделялось условиям труда, т.е. определялись продолжительность рабочего дня, обеспеченность рабочих жилищами и все остальные гарантии охраны труда исходя из общих условий, установленных в этом отношении коллективным договором между профсоюзом и аналогичными предприятиями государственной промышленности. Исключение составляли предельная высота заработной платы, отчисления на профсоюзную работу и некоторые вопросы найма и увольнения рабочих.

Первые коллективные договоры, заключенные в трех смешанных обществах лесной промышленности, отличались от договоров между государственным трестом «Северолес» и профсоюзом деревообделочников только отдельными пунктами. В смешанных обществах предусматривались более высокие ставки заработной платы. Ставка первого разряда в «Северолесе» – 15 руб., у концессионера – 18 руб. в месяц, т.е. на 20% выше. Размер отчислений на нужды профсоюза, культработу и прочее у концессионера устанавливался в 4,5% против 3% в «Северолесе». В отличие от соответствующего пункта коллективного договора в «Северолеса» и ст.88 Кодекса законов о труде при увольнении рабочих до наступления оговоренного срока окончания временного найма или временной работы концессионеры были обязаны, помимо предупреждения

за две недели, выплачивать двухнедельное выходное пособие из расчета тарифной ставки. Все остальные условия коллективного договора «Северолеса» и концессионеров с профсоюзом совпадали.

В коллективных договорах на концессионных предприятиях обрабатывающей промышленности предусматривались не только повышенные ставки заработной платы, но и гарантированный приработок на тарифную ставку. В договоре союза металлистов со шведской концессией «СКФ» («Шарикоподшипник») на 1925/26 год и на 1926/27 год ставки заработной платы устанавливались на 18% выше, чем в государственных предприятиях [4]. Гарантированный приработок для чернорабочего составлял 60% тарифной ставки, для подсобных рабочих – 75%, для сдельщиков – 120–150%, для служащих – в среднем 30%.

За соблюдением условий, записанных в договоре, представители профсоюзов следили в течение всего срока его действия, что вызывало недовольство концессионеров. Предприниматели, подписывая договор, часто искали предлоги для его невыполнения, возникали конфликты и споры с профсоюзами. Трудовые условия концессионных договоров, с одной стороны, предусматривали подчинение концессионера нормам действующего советского законодательства, обязательного не только для частного сектора, но и для кооперативного и государственного. С другой стороны, они предоставляли концессионеру возможность использовать права, полученные им в силу того же концессионного договора. Условия концессионных договоров в равной мере относились и к иностранному персоналу, т. е. ему гарантировались те права, которые имели трудящиеся СССР.

По профсоюзу металлистов тарифные ставки рабочих концессионных предприятий были выше, чем на аналогичных государственных предприятиях, в среднем на 15%, по союзу текстильщиков – на 30–40%, по союзу пищевиков – на 25–30% [5].

Повышенный уровень заработной платы объяснялся более высоким удельным весом квалифицированных рабочих – меньший процент подсобных рабочих

и обслуживающего персонала, более высокой интенсивностью труда. В таблице 2 приведены сравнительные данные об оплате труда рабочих на государственных, кооперативных и концессионных предприятиях [6].

Таблица 2

Заработная плата одного рабочего в месяц
(в руб. и коп.)

	1923/24	1924/25	Первая половина 1925/26	1925/26 к 1923/24 в %
По всей промышленности	43–09	51–83	58–10	134,8
В государственной промышленности	42–09	50–37	56–81	135
В кооперативной промышленности	52–88	64–88	74–65	141
В концессионной промышленности	58–63	81–32	84–24	144

В 1924/25 году заработная плата на концессиях Москвы и Московской области увеличилась на 40% при росте заработной платы в государственной промышленности на 19% и в кооперативной – на 23%. В последующие годы заработная плата на концессионных предприятиях росла более медленно (таблица 3).

Таблица 3

Среднегодовая заработная плата рабочих по концессиям МСНХ
(в руб.)

	1927/28	1928/29	1928/29 в % к 1927/28	1929/30	1929/30 в % к 1928/29
По группе А	1892,7	1868,4	98,7	1895,2	101,4
По группе Б	1483,4	1693,8	114,2	1802,1	106,4

На предприятиях легкой промышленности рост заработной платы рабочих проходил более интенсивно, чем в отраслях тяжелой промышленности. На концессии Хаммера в 1928/29 году заработная плата увеличилась на 21,5% по сравнению с предыдущим годом, на концессии Тиффенбахера – на 21,9%.

Следует отметить, что на всех концессионных предприятиях рост производительности труда обгонял рост заработной платы (таблица 4) [7].

Среднегодовая выработка на одного списочного рабочего
(в руб.)

	1927/28	1928/29	1928/29 в % к 1927/28
По группе А	14428,0	15523,5	107,6
По группе Б	9726,5	11157,8	114,7

В 1928/29 году при росте заработной платы по всей концессионной промышленности на 13,7% производительность труда выросла на 18,6%, в следующем 1929/30 году заработная плата увеличилась на 6,1%, а производительность труда на 17,9%.

Сбыт продукции концессионного предприятия являлся одним из основных условий его деятельности. Концессионные договоры не ограничивали прав предпринимателя, предоставляя ему свободно по своему усмотрению сбывать продукцию. Но в некоторых случаях концессионер обязывался продавать продукцию преимущественно государственным и кооперативным организациям. Эти ограничения ставились только в том случае, если изделия предприятия были дефицитными и представляли особый интерес для Советского правительства.

Таким образом, в области внутреннего торгового оборота деятельность концессионного предприятия регулировалась договорными отношениями. Относительно внешнеторговых операций в концессионных договорах имелись лишь указания о том, что экспорт продукции осуществляется на общем основании действующих законов, или указание, что концессионеру предоставляется право свободной реализации своей продукции на внешнем рынке. Первое условие имело место для производственных концессий, работающих только на внутренний рынок, второе – для концессий, имеющих право экспорта своей продукции.

Право свободной реализации на внешнем рынке давало ряд привилегий. Монополия внешней торговли, даже при наличии в договоре указания на право экспорта, ограничивала возможности экспортера из СССР в его выступлениях на внешнем рынке, например, обязанность реализации продукции через Советское торгпредство.

Концессии не только сбывали свою продукцию, но и закупали сырье и другие материалы, необходимые для производства. Крупная промышленность и оптовая торговля, сосредоточенные в руках государства, стесняли свободу действий концессионера на «вольном» рынке. Изъятие тех или иных районов для заготовки, очередность перевозок грузов, при которых преимущество отдавалось государственным или кооперативным предприятиям, запрещение государственным предприятиям совершать сделки с частными лицами, так как концессия относилась к частному юридическому лицу – все эти обстоятельства затрудняли работу концессионных предприятий. Практически эти затруднения разрешались таким образом, что концессионные предприятия на равных условиях с государственными брались на плановое снабжение сырьем и материалами.

По общему правилу концессионное предприятие работало на сырье и материалах, приобретаемых в СССР. В тех случаях, когда на внутреннем рынке не было возможности приобрести сырье в количестве, необходимом для работы предприятия, ему разрешалось ввозить сырье из-за границы в соответствии с контингентами и номенклатурой, утверждаемыми ежегодно. Поскольку весь ввоз производился в плановом порядке, количество сырья для концессии утверждалось в таких размерах, чтобы обеспечить бесперебойную работу предприятия. Лицензии выдавались в сроки, установленные в концессионном договоре.

Концессии в обрабатывающей промышленности по характеру своих операций очень близко стояли к государственным предприятиям. В отличие от частного концессия выступала на рынке как крупнооптовая организация. Средний размер сделки концессионного предприятия в 1926/27 году равнялся 24,7 тыс. руб., т. е. приближался к среднему размеру сделки общего товарооборота – 27,6 тыс. руб., у частного – 5,4 тыс. руб.

То же самое можно сказать и об условиях расчета и составе контрагентов, обслуживаемых этими предприятиями. В этом отношении сопоставление обоих видов контрагентов – частного капитала и концессионных предприятий весьма

показательно. За 1926/27 год условия расчета по сделкам концессионных предприятий распределялись следующим образом – аванс – 11,4%, наличные – 29,8%, кредит – 58,8% [8].

У частных предприятий картина совершенно иная. Если у концессионеров больше половины товаров продавалось в кредит, то у частных предприятий большая часть товаров продавалась за наличный расчет. За тот же оперативный год расчеты частных предприятий составили – аванс – 2,9%, наличные расчеты – 62,8%, кредит – 34,3%.

Система расчетов у концессий была выгодна государственным организациям. Значительно отличался и состав покупателей продукции концессий. Основная масса товаров направлялась государственным организациям – 54,9%, кооперацией приобреталось 25,2%, частным лицам поступало только 12%. Иначе говоря, основная масса товаров, производимых концессиями, поступала обществу.

Ввоз товаров из-за границы производился в плановом порядке, что выражалось в определении номенклатуры и количества ввозимых товаров. Такое регулирование осуществлялось решением НКВТ на совершение данной конкретной операции по внешней торговле – предоставление лицензий или специальных удостоверений. Концессионные договоры вводили ряд льгот при ввозе оборудования для концессионных предприятий. Они заключались в том, что нужное концессионеру оборудование приобреталось им совершенно свободно. Контроль Советского торгпредства выражался лишь в качественной проверке – то ли это оборудование, которое указано в удостоверении, и в контроле над ценами.

Ввозимые из-за границы товары, принадлежащие частным предприятиям и лицам, облагались лицензионным сбором, исчисляемым в размере 4% от стоимости товаров. Лицензионный сбор вносился в кассу торгпредства в иностранной валюте, при выдаче свидетельства на ввоз товара в СССР. Законность ввоза товаров в страну проверялась таможенными организациями. Там же взимались с ввозимых грузов пошлины. Концессионные договоры часто предоставляли концессионеру право беспошлинного ввоза необходимого оборудования.

Несмотря на некоторые ограничения в реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках, концессионные предприятия отличались высокой нормой прибыли.

Высокая доходность концессионной промышленности объяснялась товарным дефицитом и почти полным отсутствием конкуренции со стороны государственных предприятий. Концессионеры, пользуясь этими обстоятельствами, реализовывали свою продукцию по высоким ценам, с большой наценкой на себестоимость. Советское правительство принимало меры к ограничению прибыли концессионеров путем обложения сверхприбыли, но эти меры были малоэффективны.

Высокой нормой прибыли отличалась и московская концессионная промышленность. По всей концессионной промышленности МСНХ за ряд лет наценка на себестоимость была не ниже 72% (таблица 5) [9].

Таблица 5

(в млн руб.)

	<i>Фабрично-заводская себестоимость</i>		<i>Реализация по отпускным ценам</i>		<i>Наценка на себестоимость, %</i>	
	<i>1927/28</i>	<i>1928/29</i>	<i>1927/28</i>	<i>1928/29</i>	<i>1927/28</i>	<i>1928/29</i>
По всем концессиям	17,792	19,6894	30,7438	35,2641	72,8	78,6
По группе А	1,4902	1,8364	2,3102	2,7941	55,0	52,1
По группе Б	16,3018	17,853	28,4336	32,47	74,4	81,9

По отдельным отраслям концессионной промышленности наценка на себестоимость колебалась от 55% в металлопромышленности до 131% в химической промышленности.

В 1927/28 году себестоимость всей концессионной промышленности составила 17,792 млн руб., а сумма реализации по отпускным ценам – 0,7438 млн руб. Наценка на себестоимость равнялась 12,951 млн руб., или 72,8%. Самые высокие наценки на себестоимость были на предприятиях химической промышленности – 131,4%, в том числе на фабрике Хаммера – 126,8%, на концессии «Лаборатория Лео» – 169%. Такими же высокими наценками отличалась отрасль по производству одежды и предметов туалета, где на фабрике Тиффенбахера наценка составляла 150,8% к себестоимости, на фабрике «Целлугал» – 112%, на фабрике

«Ц. Новик и сыновья» – 102,8%. В следующем 1928/29 году наценка на себестоимость снижается, так как сказывается конкуренция со стороны государственных предприятий.

Норма прибыли по концессионной промышленности МСНХ в 1927/28 году составила 54,7%. Балансовая прибыль по всем предприятиям за этот год равнялась 7,2245 млн руб., а затраченный основной и оборотный капитал – 13,1827 млн руб. Отношение прибыли к затратам капитала, выраженное в процентах, дает норму прибыли:

$$P' = \frac{m}{c+v} * 100\%$$

В данном случае:

$$P' = \frac{7,2245 \text{ млн руб.}}{13,1827 \text{ млн руб.}} * 100\% = 54,7\%$$

Это среднеконцессионная норма прибыли.

Высокая норма прибыли была характерна не только для концессионных предприятий, но и для смешанных обществ во внешней торговле. Весь оборот смешанных обществ за 1923/24 год согласно заключительным балансам составил 26,3 млн руб. по реализационным ценам при основном капитале в 2,35 млн руб. Чистая прибыль обществ была равна 4,1 млн руб., или 15,3% к обороту. К основному капиталу прибыль составила 180%. Процент прибыли к обороту у отдельных обществ составил (таблица 6) [10].

Таблица 6

(в млн руб.)

<i>Концессии</i>	<i>%</i>	<i>Прибыль</i>	<i>Оборот</i>
Русавсторг	32	0,59	1,898
Ратао	14	0,28	1,943
Русот	15	0,837	5,382
Аламерико	11	0,8	7,2
Востваг	20	0,67	3,3
Дава-Бритополь	16	1	6

Группы «Русавсторг», «Ратао», «Русот», «Руссотюрк», «Эгеэкспорт», «Востваг» в 1924/25 году работали с уставным капиталом в 1,945 млн руб.

Оборот капитала по реализованным ценам равнялся 28 млн руб., чистая прибыль – 2 млн руб., чистая прибыль к обороту – 4,2%, а к основному капиталу – 103%.

Концессионеру поступала не вся прибыль, полученная в результате производственной и сбытовой деятельности предприятия. Часть прибыли направлялась государству, часть шла на пополнение оборотных средств и оставшаяся часть распределялась по дивидендам, если это акционерное общество, или составляла прибыль концессионера.

Платежи правительству устанавливались одновременно с утверждением общих экономических и юридических условий концессий. Они включали: плату за концессию, рентные платежи, целевые платежи, налоги и сборы.

Плата за концессию слагалась, прежде всего, из долевого отчисления правительству, которое устанавливалось в виде определенного процента с каждого вырученного концессионером рубля. Размер долевого отчисления был дифференцирован. В отраслях тяжелой промышленности он не превышал 5%, легкой – 10%. Всеобщее шведское общество «Асеа», получившее концессию в СССР на право производства машин переменного тока, выплачивало правительству долевого отчисления в размере 3,5% со всей стоимости реализованной продукции. Фирма «СКФ» по производству шарикоподшипников выплачивала долевого отчисления в размере 2% от валовой выручки, шведское акционерное общество «Газоаккумулятор» – 3%.

Концессионные предприятия в легкой промышленности имели более высокий размер долевого отчисления. Концессии, относящиеся к отрасли «одежда и туалет», выплачивали долевого отчисления 8–10%. В польской концессии «Ц. Новик и сыновья», производившей фильцевые папки, колпаки, боты, шляпы и пр., долевого отчисления составляло 10%, во французском акционерном обществе «Симп» – 6%, в германской фирме «Шток и К°», производившей галантерейные изделия, – 8% и т. д.

По всей московской концессионной промышленности за 1927/28 год прибыль составила 7,2245 млн руб., а долевое отчисление – 0,9787 млн руб., или 13,5%. В 1928/29 году прибыль увеличилась до 8,457 млн руб., долевое отчисление – до 2.0817 млн руб., или 24,6% от прибыли [11].

По отношению к основному капиталу, переданному государством в пользование концессионерам, долевое отчисление составляло 40,3%, в то время как прибыль, отнесенная к основному инвестированному капиталу, составляла 137,1%.

В некоторых случаях в концессионных договорах особо оговаривалась возможность замены денежного долевого отчисления натуральным в виде определенного процента произведенной продукции. Так выплачивали долевое отчисление японские угольные и нефтяные концессии. Производство угольной концессии фирмы «Кита Карафуто Коогю Кабусики Кайша» составило по годам (таблица 7) [12].

Таблица 7

(в т)

<i>1929/30</i>	<i>1930/31</i>	<i>1931/32</i>	<i>1932/33</i>	<i>1933/34</i>
119626,2	120833	131 050	125550	140 160

Эта фирма уплатила государству в счет 5,5% долевого отчисления натуральной продукцией (таблица 8):

Таблица 8

(в т)

<i>1929/30</i>	<i>1930/31</i>	<i>1931/32</i>	<i>1932/33</i>	<i>1933/34</i>
5083	6280	6343	6691	7358,4

Чистая прибыль концессии за названный период составила 0,221 млн иен, из которых пошло на выдачу дивиденда 0,200 млн иен – 4%, в запасной капитал отчислено 0,011 млн иен.

В договоре на сельскохозяйственную концессию с фирмой Круппа «Манч» указывалось, что за предоставленную концессию взносы правительству составляют 20% общего урожая в озимом зерне.

Плата за концессию могла включать в себя вместо долевого отчисления передачу правительству определенного пакета акций или заменяться льготной продажей части продукции. Помимо долевого отчисления, платежи правительству складывались из рентных платежей. Это – погектарная плата за передаваемые недра и участки земли, попенная плата за древесину и арендная плата за строения и оборудование, переданные концессиям, в размерах, общепринятых в СССР.

Попенную плату вносили правительству все смешанные общества лесной промышленности (таблица 9) [13].

Таблица 9

Попенная плата
(в млн руб.)

<i>Смешанные общества</i>	<i>1922/23</i>	<i>1923/24</i>
Руссанглолес	0,55586748	0,72068661
Руссголландолес	0,1653593	0,5791427
Русснорвеголес	-	0,51376913
Итого	0,72122678	1,81359844

Нормы арендной платы устанавливались в размерах 1–3 руб. в год за 1 га действительно использованной поверхности земли или ее недр. За пользование государственным имуществом арендная плата исчислялась отдельно, исходя из норм его амортизации. По московской концессионной промышленности в 1928/29 году стоимость государственного имущества составляла 2,7689 млн руб., а арендная плата концессионеров – 0,1298 млн руб., или 4,6%. Кроме долевого отчисления, концессии облагались налогами и сборами.

Собственно, налоговые обязательства слагались из прямого обложения – промысловый налог, падающий на сумму валовой выручки предприятия, налога с чистой прибыли или подоходного налога и косвенных налогов.

Размер налога с оборота предприятия варьировался в зависимости от характера облагаемого предприятия. Законом предусматривалось 16 категорий предприятий, облагаемых от 1,6% до 14,8% в год с оборота, с частных предприятий – от 2,15% до 17,15%. В первую группу предприятий по обложению относились предприятия горнопромышленной группы, во вторую – нефтяные, в третью – машиностроительные и т. д. в зависимости от быстроты оборота капитала в данной отрасли промышленности и ряда других факторов, влияющих на рентабельность. Налог с чистой прибыли взимался в размере 8% в пользу государственного бюджета и 2–4% в пользу местного бюджета.

К косвенным налогам относились акцизы и таможенные пошлины. Акцизному обложению подлежал целый ряд обычных и для западноевропейской практики объектов потребления – вино, табак, сахар, чай и пр. Таможенные пошлины взимались с ввозимых и вывозимых товаров. По этому виду обложения правительство часто предоставляло льготы. Кроме перечисленных налогов, имелись и другие – судебные пошлины, портовые и таможенные сборы за регистрацию биржевых сделок, за осмотр речных и морских судов, котлов, нотариальный сбор и др.

Основными налогами и сборами, уплачиваемыми смешанными обществами, являлись патентный и уравнильный сборы, подоходно-поимущественный налог, сборы на оплату по социальному страхованию и на содержание месткома [14].

Смешанные общества по размерам своих оборотов и по признакам, установленным в законе, относились к торговым предприятиям 5 разряда. Они обязывались выбирать патент на право производства торговли сроком на полгода. Для Москвы стоимость патента определялась в 1800 руб. В эту сумму включалась и 10%-я надбавка в пользу Моссовета для удовлетворения местных нужд. Выборку патента производили и на складские помещения, если их было больше двух. Стоимость этого патента на полугодие равнялась 68 руб.

Патенты приобретались и для ответственных сотрудников общества, которые в свою очередь также делились на пять групп в зависимости от занимаемой

должности. Стоимость полугодового патента устанавливалась со всеми надбавками от 10 до 94 руб. Счетовод, конторщик и прочие мелкие служащие в смешанных обществах оплачивались патентом в 10 руб., члены правления, директора-распорядители – в 94 руб. [15]. Уравнительный сбор исчислялся за каждое полугодие с оборота по продаже товаров общества в зависимости от рода товаров и способа их реализации – оптовой или розничной. Размер сбора определялся специальной классификацией по роду товаров и устанавливался в размере от 0,5 до 1,5% с учетом 100%-ной надбавки в пользу местных Советов. Сбор, установленный при реализации яиц, равнялся 1% и вместе со 100%-ной надбавкой составлял 2% с суммы оборота.

Подходный налог взимался со смешанных обществ в размере 80% чистой прибыли, извлекаемой из операций общества. Это утверждалось Положением о государственном подоходно-поимущественном налоге от 20 июня 1923 года. Обложению этим налогом подлежали также иностранные служащие смешанных обществ, проживающие постоянно за границей, но получающие доходы от предприятий и имущества, находящегося в пределах СССР. Для предприятий устанавливались примерно следующие размеры налога – при получении налога в 8 тыс. руб. уплачивалось 1250 руб. на каждую тысячу рублей, сверх 8 тыс. добавлялось по 250 руб. Кроме названных видов сборов и налогов, каждое предприятие обязывалось отчислять ежемесячно в кассу социального страхования определенную сумму. Размер этих взносов составлял 16% общей суммы всех выплат, производимых обществом своим рабочим и служащим.

Производились также отчисления местному комитету. Смешанные общества относились к торговым предприятиям, имеющим до 500 рабочих и служащих, и потому отчисления определялись в 2% с общей суммы заработной платы.

Несмотря на то, что налоговые обязательства концессионных предприятий были довольно многочисленны, экономическая выгода концессий очевидна. В некоторых концессиях доход на капитал составлял около 300% [16]. Поэтому в концессионных договорах, начиная с 1926 года, устанавливается специальная

шкала обложения сверхприбылей. В концессионном договоре с французско-русским смешанным акционерным обществом мер и весов «Совметр» устанавливалась определенная шкала обложения чистой прибыли. При прибыли от 11% до 15% отчисления равнялись 15% суммы прибыли сверх 10%; при прибыли от 15% до 25% отчисления составляли 20% от излишка прибыли сверх 10%; при прибыли от 25% до 40% отчисления равнялись 30% от излишка прибыли сверх 10%.

Подходный налог и обложение сверхприбылей составляли значительную часть прибыли концессионного предприятия. Из 11,3 млн руб. за 1927/28 год правительство получило 4,2 млн руб., концессионерам осталось 7,1 млн руб.

Правительство СССР не столько интересовало фискальные доходы, сколько удешевление предметов, потребления. Во многих случаях снижение цен государственной промышленностью на целый ряд товаров ставило концессионеров перед необходимостью снижения себестоимости или свертывания и расторжения договора.

Это послужило основной причиной расторжения договора с фирмой «Хаммер» и целым рядом других иностранных фирм.

Платежи правительству по всем концессиям в 1926/27 году составили 16,1 млн руб., в 1927/28 году – 17,83 млн руб. По концессионным предприятиям МСНХ за 1927/28 год платежи правительству слагались из следующих взносов (таблица 10) [17].

Таблица 10

(в млн руб.)

	<i>Арендная плата</i>	<i>Долевое отчисление</i>	<i>Отчисление со сверхприбыли</i>	<i>Прочие платежи</i>	<i>Итого</i>
По всем концессиям	0,1774	0,9787	0,93	0,0204	2,1065
По группе А	0,0079	0,0889	–	0,0204	0,1172
По группе Б	0,1695	0,8898	0,93	–	1,9893

После выплаты правительству всех видов отчислений, установленных концессионными договорами, балансовая прибыль предприятий составила 7,2245 млн руб. Из этой суммы прибыли 0,8864 млн руб. внесены в доход казны как подоходный налог и 2,1098 млн руб. как отчисления со сверхприбылей. Осталось концессиям 4,2283 млн руб., или 58,5% балансовой прибыли [18].

Схема распределения прибыли смешанных обществ характеризуется следующими данными (таблица 11):

Таблица 11

(в %)

Правительству СССР (подоходный налог и спецотчисления)	20
НКВТ (дивиденд)	35
В запасной капитал и на улучшение быта работников	20
Дивиденд иностранной группе	25
Итого	100

Результаты коммерческой деятельности за 1923/24 год по годовым балансам представлены в таблице 12 [19].

Таблица 12

(в млн руб.)

<i>Концессии</i>	<i>Чистая прибыль*</i>	<i>Отчисления в дивиденд</i>	<i>На долю НКВТ</i>	<i>На долю иностранной группы</i>
Русот	0,892	0,475	0,344	0,131
Ратао	0,208	0,117	0,0777	0,0587
Русавсторг	0,599	0,2	0,128	0,072
Востваг	0,662	–	0,331	0,18
Дава-Бритополь	0,423	–	2	–
Аламерико	0,069	–	0,423	–
	(убыток)			
Итого	2,784	0,792	3,3037	0,4417
* Остается в концессиях после распределения				

Распределение прибыли между акционерами почти во всех, обществах базировалось на принципе – пока прибыль не достигнет свыше 50% основного капитала, она распределяется пропорционально количеству акций, т. е. в большинстве случаев поровну. Часть прибыли, превышающая 50% основного капитала, делилась в такой пропорции – 75% НКВТ и 25% иностранным акционерам.

В среднем, из чистой прибыли около 30% отчислялось в пользу государства и около 15% в запасной капитал и на особые цели, а оставшиеся 55% чистой прибыли поступали в дивиденд.

В концессионных фирмах «Аламерико», «Востваг», «Дава-Бритополь» НКВТ своим капиталом не участвовал, но получал гарантированную прибыль в установленном размере. Из таблицы 12 видно, что за 1923/24 год НКВТ от этих фирм получил 2,754 млн руб. прибыли.

Таким образом, государственные организации осуществляли контроль за соблюдением условий концессионного договора, профсоюзы – за выполнением коллективного договора, а, следовательно, за соблюдением советского трудового законодательства. Конфликты, возникающие между различными государственными, профсоюзными организациями и концессионерами, между рабочими и предпринимателями разрешались в примирительных камерах или третейских судах при участии представителя Наркомата труда. Постановлением ВЦИК и СНК СССР от 29 августа 1928 года были утверждены специальные Правила о примирительно-третейском и судебном рассмотрении трудовых конфликтов [20].

Список литературы

1. СССР. Совет народных комиссаров. Год работы правительства. Материалы к отчету за 1926/27 г. – М., 1928. – С.130
2. РГАЭ. Ф.5240. Оп. 6. Д. 79. Л. 170.
3. Частный капитал в народном хозяйстве СССР. Материалы комиссии ВСНХ СССР. – М.; Л., 1927. – С. 287.
4. ЦГАМО. Ф.180. Оп. 6. Д. 12. Л. 29.
5. ЦГАМО. Оп. 2. Д. 741. Л. 99.
6. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-б. Д. 7. Л. 33.
7. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-б. Д. 7. Л. 33.
8. Бюллетень товарной биржи. 1928. 15 января.
9. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-б. Д. 7. Л. 38.
10. РГАЭ. Ф. 5240. Оп. 6. Д. 79. Л. 118.

11. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-б. Д. 7. Л. 36.
12. РГАЭ. Ф. 5240. Оп. 2. Д. 4. Л. 15.
13. РГАЭ. Ф. 413. Оп. 17. Д. 101. Л. 35.
14. РГАЭ. Оп. 19. Д. 170. Л. 129.
15. Известия. – 1923. – 13 сентября.
16. СССР. Совет Народных Комиссаров. Год работы правительства: Материалы к отчету за 1926/27 г. – М., 1928. – С. 398.
17. РГАЭ. Ф. 3429. Оп.15-б. Д. 7. Л. 36.
18. РГАЭ. Л. 39.
19. РГАЭ. Ф. 5240. Оп. 6. Д. 79. Л. 125.
20. Сборник законов СССР. – 1928. – №56. – С. 495.