УДК 339.92

DOI 10.25205/978-5-4437-1268-0-46-51

В. Г. Шишкин*Новосибирский государственный технический университет
Новосибирск, Россия*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ROYAL DUTCH SHELL В КИТАЕ В 1940–1960-х гг.

В статье идет речь об актуальной тематике, которая связана с эволюцией взаимоотношений между Китаем и одной из крупнейших топливных фирм мира Royal Dutch Shell в переломный для Восточной Азии период. На основе комплекса источников и научных работ зарубежных исследователей автор приходит к выводу, что англо-голландская компания была заинтересована в работе на китайском рынке даже после смены здесь политического режима и использовала для этого комплекс адаптивных механизмов. Истощение возможностей сохранить присутствие в КНР привело к тому, что Royal Dutch Shell переориентировалась на другие территории, закрепившись в качестве одного из ведущих игроков на энергетическом рынке Гонконга, и таким образом сохранила присутствие в регионе.

Ключевые слова: КНР; Royal Dutch Shell; топливно-энергетический комплекс; Гонконг; Восточная Азия; международные отношения; Великобритания; национализация.

V. G. Shishikin*Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russian Federation*

ROYAL DUTCH SHELL ACTIVITIES IN CHINA IN THE 1940s – 1960s

The article deals with topic related to the evolution of relations between China and one of the largest fuel companies in the world, Royal Dutch Shell, during a critical period for East Asia. Based on a set of sources and scientific works of foreign researchers, the author comes to the conclusion that even after the change of the political regime in China, the Anglo-Dutch company was interested in working in the Chinese market and used a set of adaptive mechanisms to accomplish this. The exhaustion of possibilities to maintain a presence in the PRC led to the refocus of Royal Dutch Shell on other territories, establishing itself as one of the leading market players in the Hong Kong energy sector, and thus maintain its presence in the region.

Key words: PRC; Royal Dutch Shell; fuel and energy complex; Hong Kong; East Asia; international relationships; United Kingdom; nationalization.

С начала XXI в. китайский рынок является привлекательным для многих зарубежных компаний. Его активное освоение европейскими фирмами началось еще в XIX в. и продолжи-

лось после падения Империи Цин и формирования республики. Одной из экономических организаций, активно действующей в регионе стала англо-голландская Royal Dutch/Shell, которая и в настоящее время работает с китайскими партнерами, демонстрируя устойчивый интерес к развитию сотрудничества в топливно-энергетической сфере и связанных с ней отраслей.

По исследуемой проблематике существует небольшое количество работ зарубежных авторов, что связано со спецификой самой темы, а также ограниченной доступностью документальной базы. Отечественные исследования по указанной тематике отсутствуют, однако можно отметить наличие переводной работы Д. Ергина, где рассматривается начальный этап деятельности Royal Dutch/Shell на китайском рынке в контексте развития мировой нефтяной отрасли в целом [Ергин, 2018]. Более подробный анализ мероприятий компании дан в исследовании Ф.-П. Ван дер Путтена, который отмечает важную роль Royal Dutch/Shell среди голландских фирм, работающих в Китае до Второй мировой войны [van der Putten, 2001]. Д. Клэйтон делает акцент на рассмотрении англо-китайских экономических связей послевоенного периода, отмечая заинтересованность бизнесменов Великобритании в продолжении сотрудничества, которое, однако, не было поддержано властями двух стран [Clayton, 2000]. По мнению Д. Хоулетта, британцам приходилось вести очень осторожную политику в КНР, опасаясь негативных последствий для национального бизнеса, представленного на китайском рынке, и для Гонконга, который оставался беззащитным перед лицом коммунистического режима [Howlett, 2015]. Власти КНР, по мысли А. Шайя, делали акцент на сотрудничество с СССР, поэтому постепенно выдавливали западные фирмы, среди которых была и Royal Dutch/Shell [Shai, 2003]. Иными словами иностранные авторы проработали разные аспекты деятельности Royal Dutch/Shell, но не дали комплексную оценку ее работы в указанный период.

С первых лет работы на рынках Восточной Азии и вплоть до начала Второй мировой войны Royal Dutch/Shell пришлось конкурировать с другими компаниями и постепенно расширять сферу влияния за счет освоения не только прибрежных районов, но и внутренних регионов Китая [Ергин, 2018. С. 75–81, 85–86, 137–142]. Ключевым товаром англо-голландской группы был керосин, который изготавливался из нефти, добытой на Суматре и Борнео. Европейским предпринимателям удавалось вполне успешно вести торговую деятельность в Китае, несмотря на политические перипетии и кризисные явления до тех пор, пока Япония не стала проводить полномасштабную экспансию. Начавшиеся боевые действия привели к замиранию торгово-экономической активности в Китае [van der Putten, 2001. Р. 75–82].

В первые послевоенные годы Royal Dutch/Shell пришлось проводить восстановление утраченных мощностей и инфраструктуры. Одновременно руководство осуществило структурную реорганизацию, объединив Северное (North China) и Южное (South China) отделения Asiatic Petroleum Company Ltd (APC) (именно так называлось азиатский филиал Royal Dutch/Shell — прим. авт.) в одну со штаб-квартирой в Шанхае. Консолидация активов должна была способствовать улучшению управляемости и одновременно диверсификации деятельности компании, которая осуществляла полный цикл работ, включая добычу нефти, ее переработку, хранение, транспортировку и продажу. При этом активность компании распространялась на Китай, Корею, Монголию и Макао [Looking to..., 2004. Р. 16]. Иными словами во второй половине 1940–х гг. шло не только возобновление работы Royal Dutch/Shell на китайском рынке, но и ее адаптация к новым условиям, вызванным изменениями экономической конъюнктуры и геополитическими сдвигами в регионе.

В середине XX в. в Китае стал востребован не только керосин, как несколько десятилетий раньше, но также бензин, мазут и различные смазочные материалы. Это отражало рост и модернизацию местной промышленности и транспорта, усложнение экономической и социальной системы страны. В этой связи у Royal Dutch/Shell появилось больше возможностей для расширения бизнеса. Ключевыми точками роста для компании оставались Шанхай и Гонконг, где

находились не только офисы фирмы, но и мощности по хранению, переработке и распространению топлива. Реорганизация деятельности была связана также с восстановлением работы местных отделений компании и возобновлением связей с региональными распространителями. При этом Royal Dutch/Shell открывала заправочные станции (в Шанхае — 16, а в Гуанчжоу — 14), что служило еще одним подтверждением преодоления кризиса военных лет [Looking to..., 2004. Р. 17, 21]. Крупные города становились теми центрами, где в первую очередь оживала экономическая жизнь. Они же выступали в роли локомотивов развития территорий и, одновременно, в качестве объектов, за которые шла борьба между политическими силами Китая.

В ходе гражданской войны представители Royal Dutch/Shell стремились реализовать комплекс мер, позволивших им сохранить бизнес вне зависимости от того политического режима, который в конечном счете будет установлен в Китае. В этой связи можно провести параллели с ситуацией 1920–1930-е гг. Так после падения Империи Цин руководителям Royal Dutch/Shell пришлось договариваться с новым правителем Китая — Юань Шикаем, а параллельно и с японцами. В последующий период были достигнуты соглашения с Чан Кайши и военными вождями, находившимися вне юрисдикции Нанкина [van der Putten, 2001. Р. 94–101, 114–128]. Англо-голландской фирме в целом удавалось успешно лавировать между различными политическими силами. В ход шли не только экономические меры воздействия на оппонентов, но и подключение к переговорам дипломатов, а также представителей других компаний, действующих в регионе. Власти Китая и Японии находились в двойственном положении. С одной стороны они обладали возможностями выгнать иностранные фирмы, в том числе Royal Dutch/Shell. С другой стороны подобные шаги могли привести к обострению отношений с государствами, которые представляли эти организации, а это было чревато в условиях политической нестабильности в Азиатском регионе и мировой экономической турбулентности. По сути, западные бизнес-группы выступали проводниками политики своих государств, и ущемление их прав могло привести к напряженности на дипломатическом уровне и обострению противоречий между странами.

Более того, деятельность Royal Dutch/Shell и других западных компаний помогала включить азиатские рынки в мировую хозяйственную систему и вела не только к перетоку ресурсов, но и оформлению новых экономических практик в регионе. Это было важно в условиях экономической асимметрии, когда более развитые страны выступали в качестве доноров (технологий, управленческих решений, финансов и пр.) для государств Азии.

Вторым направлением послевоенной деятельности Royal Dutch/Shell стала организация геологоразведочных работ на территории Китая. Первые попытки найти нефть западные компании делали еще до войны, но серьезных успехов не добились [van der Putten, 2001. Р. 94–99, 126–128]. После завершения боевых действий возобновление попыток найти месторождения можно оценивать двояко. С одной стороны обнаружение нефти в самом Китае снижало издержки фирм-производителей за счет сокращения времени на доставку товара, его переработку, что благоприятным образом могло сказаться на конечной прибыли. С другой стороны, уже освоенные рынки нефтедобычи, такие как Суматра и Техас, позволяли Royal Dutch/Shell укреплять линии торговли и делать внутренний рынок Китая зависимым от зарубежных поставок. В 1947 г. специалисты Royal Dutch/Shell обследовали территории нынешней провинции Ганьсю: «Начав с Шанхая, первая исследовательская группа отправилась по воздуху через Ланьчжоу до горной системы Наньшань, а затем вернулась в Ланьчжоу и добралась до самого конца Великой китайской стены. Из Цзюцюаня группа добралась до Дуньхуана и в нескольких местах определила перспективные участки для более детального обследования» [Looking to..., 2004. Р. 18–19]. Однако последующие события в Китае серьезным образом повлияли на возможности вести геологоразведочные работы. После завершения гражданской войны и провозглашения Китайской Народной Республики в 1949 г. западные компании начали покидать регион, осознавая, что в сложившейся политической ситуации их интересы находятся под угрозой.

В 1950 г. Royal Dutch/Shell осталась одной из западных фирм, которая сохранила присутствие в КНР. Хотя в подобных случаях новые власти могли пойти на крайние меры и изъять имущество зарубежных компаний, как это было, например, в Мексике, когда Royal Dutch/Shell лишилась своих активов¹.

В эти годы у Royal Dutch/Shell фактически не осталось конкурентов на топливном рынке Китая, так что можно было попробовать предложить услуги новым властям в поисках нефти, тем более что руководители Народной Республики были заинтересованы в обеспечении национальной экономики энергоресурсами. На перспективы проектов оказали влияние как минимум два неэкономических фактора. В 1950–1953 гг. по соседству с Китаем шла Корейская война, в которой КНР принимала непосредственное участие, противостоя международной коалиции, куда входили западные страны и их союзники. Еще одним важным фактором стало подписание договора о дружбе и сотрудничестве между СССР и КНР в 1950 г. [Договор о дружбе..., 1950]. Таким образом, Royal Dutch/Shell попала в ситуацию, когда экономическая конкуренция во многом зависела от политической конъюнктуры. Влиять на власти КНР и Советского Союза было намного труднее из-за напряженных отношений между государствами и нестабильности первых лет холодной войны.

Несмотря на то, что к 1949 г. общие вложения в китайскую экономику составили примерно 200–300 млн фунтов стерлингов, крупные британские фирмы заявили о стремлении покинуть рынок КНР, тогда как раньше они стремились делать все возможное, чтобы расширять коммерческую деятельность [Shai, 2003. Р. 104]. Однако Royal Dutch/Shell даже после нового витка политической турбулентности рубежа 1940–1950-х гг. сохраняли присутствие на китайском рынке. Делать это становилось сложно, учитывая, что власти КНР проводили политику «непрямой национализации», оказывая давление на зарубежные компании не за счет грубой экспроприации активов, а методов косвенного воздействия. Они усложняли иностранцам условия для ведения бизнеса в виде повышения налогов и принудительных подписок на государственные займы, активно вмешивались в коммерческие операции и трудовые отношения. Так первым генеральным менеджером, назначенным властями КНР в Royal Dutch/Shell, стал доктор Чен Куан Чи. После его смерти региональное отделение возглавила его супруга — Чен Ньен, занимавшая должность руководителя при трех последовательно сменявшихся британских директорах [Looking to..., 2004. Р. 19]. Таким образом, шло внедрение в управленческое звено компании местных работников, которые контролировали экономические процессы и служили связующим звеном между Royal Dutch/Shell и местными властями, а также перенимали зарубежный опыт. Для борьбы с безработицей китайцы принуждали иностранные фирмы содержать избыточный персонал и оплачивать его работу или безделье [Shai, 2003. Р. 104]. Так что китайские управленцы были нужны и для руководства работниками, набранными из местных жителей. Власти же получали возможность снизить напряженность в обществе, перекладывая часть социально-экономических проблем на плечи иностранных предпринимателей, которые просто не могли отказаться от такого предложения.

Экономические проблемы нового режима, отсутствие опыта управления сложными промышленными комплексами, средними и крупными предприятиями, городским хозяйством, нехватка подготовленных кадров вели к тому, что руководство КНР не могло в короткие сроки провести национализацию иностранной собственности, порвав налаженные экономические связи и производственные цепочки. Нужно было время, чтобы перенять зарубежные экономические практики и адаптировать их к новым хозяйственным реалиям. Важным было и то, что иностранные фирмы, такие как Royal Dutch/Shell, работали на местном рынке уже давно

¹ Mexican Expropriation of Foreign Oil, 1938. URL: <https://history.state.gov/milestones/1937-1945/mexican-oil> (дата обращения 30.10.2021).

и умели выживать при разных политических режимах и экономических обстоятельствах. Вместе с тем, сохранить иностранное присутствие в экономике КНР не представлялось возможным. Союз с буржуазией мог быть временным, пока не будут достигнуты цели нового режима по восстановлению хозяйства. Дальнейшее сотрудничество, исходя из идеологических установок, необходимо было прервать, а борьбу активизировать [Мао, 2021. С. 12–13].

Используя экономический прессинг и идеологическую риторику, власти КНР подталкивали зарубежные фирмы к перекачке средств, чтобы компенсировать расходы из-за повышенных налогов, подписок и содержания персонала. Можно отметить, что таким образом изменилось направление финансовых потоков. Если раньше иностранцы, вкладывая в китайские предприятия, получали прибыль и могли вывести ее за рубеж, то теперь им приходилось наоборот переводить деньги в Китай, чтобы сохранить предприятия на плаву. Таким образом, китайская сторона добивалась сразу нескольких целей. Иностранные предприятия не национализировались, продолжая работать, что являлось стабилизирующим фактором для местной экономики. У иностранцев сохранялась иллюзия, что они смогут преодолеть сложности переходного периода за счет выполнения установленных властями требований. Итогом стало повышение задолженности иностранцев перед КНР, которая постоянно нарастала. Одновременно у руководителей зарубежных компаний постепенно формировалась уверенность в том, что привычными методами трудности не преодолеть. Когда долги достигали таких размеров, что сравнивались или превосходили активы компаний, власти КНР предлагали соглашение о смене собственника с иностранного на китайского. Таким образом, Китай получал предприятия, работа которых была отлажена зарубежными специалистами в течение предыдущих лет [Howlett, 2015. P. 227]. Впрочем, это не отменяло того факта, что в последующем компания могла исчезнуть с ландшафта реформируемой китайской экономики. Иными словами конкурентная среда все больше подменялась диктатом властей. Так что Royal Dutch/Shell пришлось постепенно сворачивать торговлю нефтепродуктами, передавать местной администрации активы в виде складов, заправочных станций, иной недвижимости и сокращать операционную деятельность в КНР. При этом в Шанхае был сохранен головной офис и склад. Компания по инерции продолжала заниматься продажами удобрений и пестицидов вплоть до 1966 г., тогда как основные мощности были перенесены в Гонконг [Looking to..., 2004. P. 18–19]. Royal Dutch/Shell продержалась достаточно долго, учитывая стремительное сокращение английского бизнеса на китайском рынке. Так с 1949 по 1954 гг. численность британских фирм уменьшилась с 376 до 25 [Howlett, 2015. P. 227].

Деятельность британских компаний, в том числе Royal Dutch/Shell в Китае, тесно связана с общим вектором внешней политики Великобритании этого периода. На тот момент времени экономические отношения двух стран носили ограниченный характер [Clayton, 2006. P. 6]. Не менее важным оставался вопрос Гонконга, который мог оказаться в орбите влияния КНР, чего британцы стремились избежать. В этой связи они в 1950 г. признали КНР, надеясь, что это станет стабилизирующим фактором в двухсторонних отношениях [Peruzzi, 2017. P. 23]. Более того британский кабинет в 1950–1951 гг. взял курс на невмешательство во внутренние дела КНР и отказался выступить в качестве третейского судьи в переговорах между коммунистическим режимом и бизнес-сообществом Великобритании, представленном на китайском рынке. Речь шла об ограничении экономических связей с новым Китаем и нежеланием обострять отношения, которые могли привести к проблемам с Гонконгом [Clayton, 2006. P. 6].

Так что переориентация Royal Dutch/Shell на Гонконг имела целый комплекс причин, лежащих в политической плоскости (идеологический прессинг властей КНР и невозможность дипломатическими путями решить возникающие вопросы). Не менее важными были и хозяйственные аспекты, которые заключались в экономическом давлении китайских властей, постепенном закрытии страны для иностранцев и отсутствии серьезных перспектив. Более того, Гонконг в предыдущие годы являлся крупным перевалочным пунктом Royal Dutch/Shell и в по-

слевоенный период стал одним из центров восстановления деятельности фирмы в южных районах Китая. В 1950-е гг. Гонконг уже оправился от последствий японской оккупации и стремительно развивался как крупный промышленный центр. Новые отрасли требовали оборудования и сырья, в том числе нефти. Одновременно шло развития транспорта, что также подстегивало спрос на смазочные материалы и различные виды топлива. Не менее востребовано оно было среди населения, которое прибывало в Гонконг для работы на различных предприятиях и в компаниях. Потребление нефти за 1950-е гг. здесь утроилось, что позволило Royal Dutch/Shell частично компенсировать потерю рынка континентального Китая. Помимо сырой нефти компания занималась поставками мазута, газойля, керосина и сжиженного углеводородного газа, став лидером в этом сегменте топлива на местном рынке [Looking to..., 2004. P. 20–21].

Таким образом, в период 1940–1960-х гг. Royal Dutch/Shell провела комплекс преобразований, который позволил англо-голландской группе сохранить влияние на рынке Китая. Речь шла о структурной реорганизации и закреплении Шанхая в качестве региональной штаб-квартиры, а в последующем переносе ее в Гонконг, что было связано не столько с экономическими трудностями компании, сколько с политическими изменениями в Китае. Эти же причины привели к тому, что компания смогла лишь частично реализовать планы по геологоразведке, восстановлению торговой сети и расширению спектра предлагаемой продукции. Емкому, но все еще архаичному, находящемуся под воздействием разных политических катаклизмов рынку континентального Китая, Royal Dutch/Shell предпочла динамичный Гонконг. Иными словами речь шла о том, что группа не уходит из Китая, но смещает акцент с расширения деятельности на углубление своего присутствия в регионе, отдавая предпочтение работе в рамках рыночной экономики, а не жесткого административного диктата. Пример работы этой европейской компании является показательной демонстрацией умения выстраивать бизнес в фактически экстремальных условиях, постоянной смены экономической и политической конъюнктуры, необходимости непрерывно адаптироваться, но не покидать завоеванные рынки окончательно.

Список литературы

Договор о дружбе, союзе и взаимной помощи между Союзом Советских Социалистических Республик и Китайской Народной Республикой. 14 февраля 1950 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. 16 ноября 1950 г. № 36 (651). С. 4.

Ергин Д. Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть / Пер с англ. М.: Альпина Паблишер, 2018. 944 с.

Мао Цзэдун Красная книжица / Пер. с кит. А. Петросян. М.: Эксмо, 2021. 160 с.

Clayton D. British Foreign Economic Policy Towards China 1949–60 // Electronic Journal of International History. URL: https://sas-space.sas.ac.uk/3393/1/Journal_of_International_History_2000_n6_Clayton.pdf

Howlett J. J. Decolonisation in China, 1949–1959 // Britain and China 1840–1970. Empire, Finance and War / Ed. R. Bickers, J. J. Howlett. Routledge, Abingdon, 2015. P. 222–241.

Looking to the Long Term — The Story of Shell in China. Beijing, 2004. 33 p.

Mexican Expropriation of Foreign Oil, 1938. URL: <https://history.state.gov/milestones/1937-1945/mexican-oil> (дата обращения 30.10.2021).

Peruzzi R. Leading the Way: The United Kingdom's financial and trade relations with Socialist China, 1949–1966 // Modern Asian Studies. 2017. № 1 (51). P. 17–43.

Shai A. The Indirect Nationalization of Foreign Firms in China in the 1950's // Annales historiques de l'électricité. 2003. № 1. P. 103–114.

van der Putten F.–P. Dutch Companies in China 1903–1941. Leiden University. 2001. 290 p.