

# В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ

*Т.Ф. Изместьева*

## ВЛИЯНИЕ СИНДИКАТА «ПРОДУГОЛЬ» НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ТОПЛИВНОЙ БАЗЫ РОССИИ В ПЕРИОД ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

### *Введение*

Исследование топливной базы любой страны, вступившей на путь индустриализации, занимает особое место в изучении ее промышленного развития, поскольку от степени минерализации топливной базы, от изменения структуры топливного баланса во многом зависят темпы роста промышленности, сама успешность процесса индустриализации. В этом контексте мы рассматриваем состояние и развитие топливной базы России дореволюционного периода.

В настоящей статье рассматривается один из аспектов этой многоплановой темы – влияние процесса монополизации на развитие важнейшей составляющей топливной базы России, её угледобывающей промышленности.

Почему из отраслей топливной промышленности мы выбрали угольную? В большинстве стран Западной Европы минерализация топливной базы происходила, во-первых, ускоренно из-за быстро росшего дефицита древесного топлива и, во-вторых, главным образом, за счет каменного угля из-за отсутствия у них коммерческих разработок нефти. В ином положении находились США и Россия, которые являлись основными поставщиками жидкого топлива, и у которых запасы леса были велики. Однако и в этих странах приоритетное развитие в

минерализации топливной базы во второй половине XIX – начале XX в. получил каменный уголь.

Результаты изменения топливной базы страны можно увидеть на рисунках 1-3, где структура топливного баланса России представлена для трех временных срезов.



Рисунок 1. Структура топливного баланса России в 1887 г.

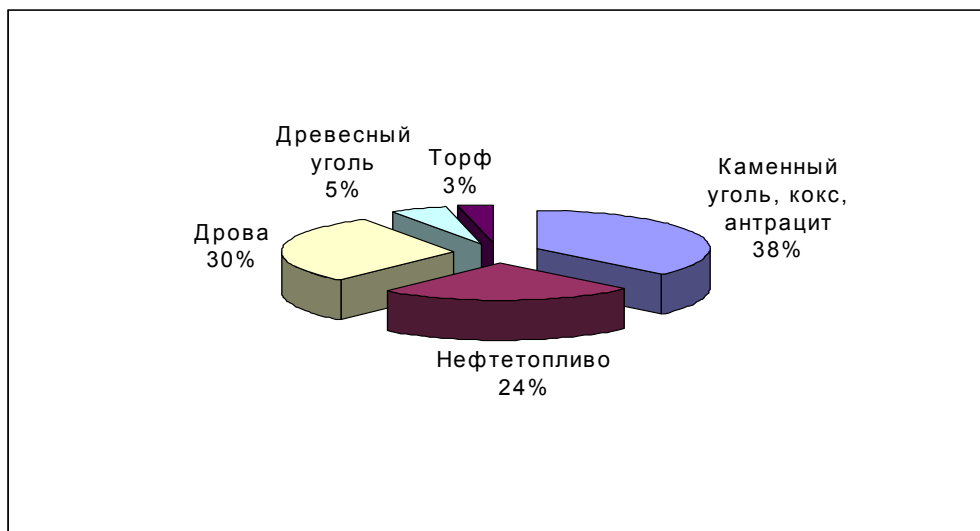


Рисунок 2. Структура топливного баланса России в 1900 г.

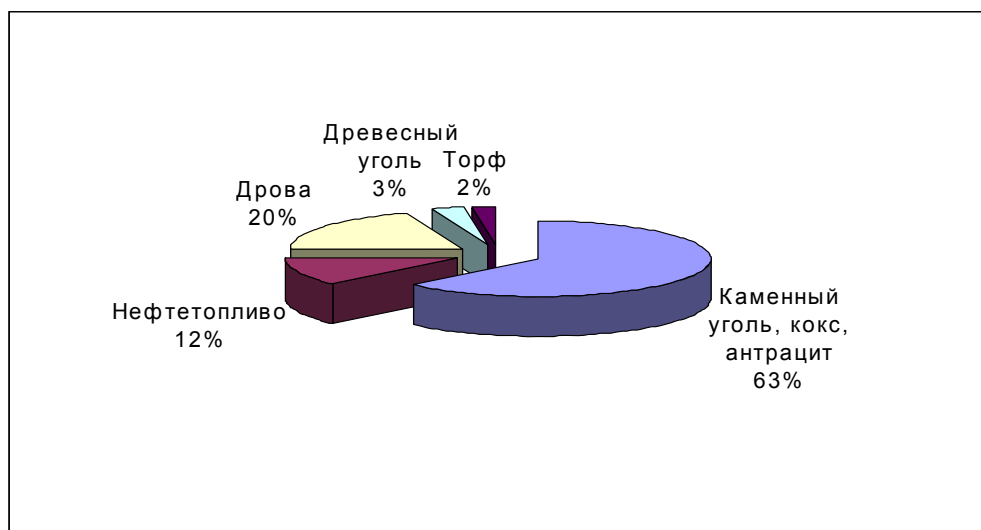


Рисунок 3. Структура топливного баланса России в 1913 г.

Для расчетов использованы данные Л.Б. Кафенгауза<sup>1</sup>, предварительно переведенные в условное топливо для того, чтобы вклады различных видов топлива в потребление страны были сравнимы. Мы видим, что в 1887 г. свыше 60 % потребленного топлива приходилось на дрова и древесный уголь. Доли торфа и нефтетоплива были незначительными (по 3 %). Доля твердого минерального топлива составляла около 30 % всего потребленного топлива. В 1900 г. картина изменилась – уменьшилась роль древесного топлива, несколько увеличилась доля угля и кардинально изменилась роль нефтетоплива (его доля выросла с 3 до 24 %). К 1913 г. древесное топливо составляло уже менее одной четверти топливного баланса страны. По сравнению с 1900 г. сократилась доля нефтетоплива, а на твердое минеральное топливо приходилось более половины всех топливных ресурсов страны.

Преобразования топливной базы, которые включали как изменения ее структуры, так и рост абсолютных размеров потребления топлива<sup>2</sup>, обеспечивались развитием основных отраслей топливной промышленности – каменноугольной и нефтедобывающей. На рисунке 4 показана динамика добычи угля. Рост угледобывающей промышленности России был впечатляющим (увеличение объема добычи примерно в 7 раз

за рассматриваемый период), хотя на фоне мировой добычи он выглядел скромным и несущественным<sup>3</sup>. Россия потребляла не только тот уголь, который добывался внутри страны, но также ввозила его из-за рубежа. Импорт угля за рассматриваемый период вырос примерно в 5 раз, но он играл меньшую роль в потреблении, чем внутренняя добыча<sup>4</sup>.

Преобладающее значение угля в минерализации топливной базы России в конце XIX – начале XX в. явилось причиной того, что мы, прежде всего, сосредоточили свое внимание на изучении развития угледобывающей промышленности и воздействия на это развитие процесса монополизации, причем в данной статье мы ограничились рассмотрением главного бассейна страны (Донбасса).

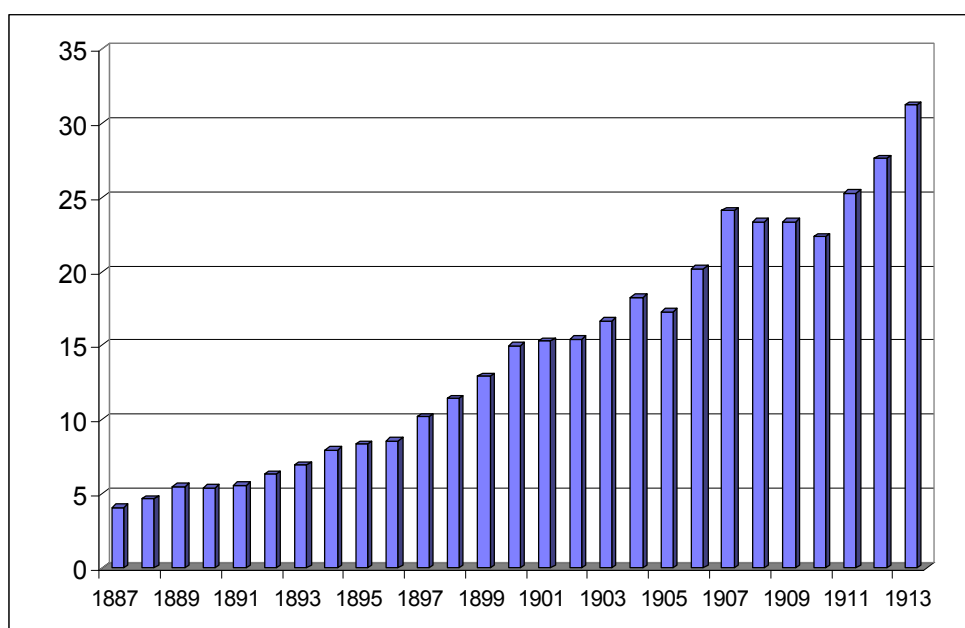


Рисунок 4. Валовая добыча угля в России, млн. тонн. 1887-1913 гг.

Монополизация промышленности России и угледобывающей промышленности, в частности, не обойдена вниманием в литературе. Об этом писали современники<sup>5</sup>, много внимания монопольным объединениям, монополизации промышленности уделяли историки<sup>6</sup>.

В этих работах авторы занимались, главным образом, изучением тех политических и экономических сил, которые привели к появлению

монополистических объединений, тогда как анализ экономических результатов деятельности синдиката практически игнорировался.

Из-за отсутствия подобного анализа деятельность синдиката оценивалась в литературе преимущественно негативно. Основными обвинениями в адрес «Продугля» были следующие: синдикат а) использовал политику ограничения производства, б) тормозил развитие отрасли, в) виновен в создании ситуации искусственного «угольного голода», дезорганизации народного хозяйства. Мы хотим проверить состоятельность этих обвинений.

В настоящее время интерес к изучению монополизации угольной отрасли не ослабел. В 1997 г. вышла в свет книга С.В. Кушнирука<sup>7</sup>, специально посвященная монополии в угледобывающей промышленности Донецкого бассейна, в которой автор скрупулезно рассматривает конкурентные отношения как внутри синдиката, так и на внутреннем рынке страны. В 1999 г. появилась интересная статья А.К. Сорокина<sup>8</sup>, где впервые был поставлен вопрос о том, каким образом процесс монополизации воздействовал на величину и характер прибылей монополизированных предприятий и осуществил свое исследование на базе материалов финансовой статистики акционерных предприятий. Правда, автор рассматривает только чисто каменноугольные предприятия.

Заключая краткую историографическую справку, отметим, что в работах предшественников содержится много фактографического материала, помогающего проводить анализ.

***Цель настоящего исследования*** – изучить влияние деятельности синдиката на развитие угледобывающей промышленности.

Более конкретно, цель моей работы заключается в том, чтобы попытаться ответить на следующие вопросы:

- Каковы были «плюсы» и «минусы» пребывания предприятий в синдикате?

- Как синдикат воздействовал на производительные силы предприятий-контрагентов и развитие отрасли в целом?
- Насколько состоятельны высказанные в литературе претензии к синдикату?

Решение поставленных нами задач требует серьезной источниковой базы. К сожалению, основная масса интересующих нас материалов по угледобывающим предприятиям погибла в годы Великой Отечественной войны. Бесследно исчез архив синдиката «Продуголь». Однако существуют некоторые опубликованные источники, позволяющие приступить к анализу.

В основу настоящего исследования положен комплекс источников, обеспечивающих данные о производственно-экономических и финансово-экономических показателях угледобывающих предприятий Донецкого бассейна.

Важным источником необходимой нам информации послужили издания Совета Съездов горнопромышленников Юга России<sup>9</sup>, из которых мы получили сведения о динамике основных производственных и экономических показателей интересующих нас предприятий. Ряд необходимых данных мы извлекли из статистических изданий<sup>10</sup>. Эти источники стали базой для анализа экономических и промышленных индикаторов.

Основным источником для изучения финансового положения отдельных фирм или их групп являются балансы акционерных компаний<sup>11</sup>. Кроме того, мы использовали публикацию Совета съездов горнопромышленников Юга России<sup>12</sup>, где содержатся агрегированные показатели балансов акционерных каменноугольных предприятий интересующего нас региона (на уровне групп прибыльных и убыточных) за период с 1895 по 1909 гг. Эти источники<sup>13</sup>, включающие сведения об имуществе компании, структуре капитала, источниках формирования

средств, о прибылях и убытках, и прочих, стали базой для анализа экономических и финансовых индикаторов.

Помимо указанных мы привлекали некоторые справочные издания<sup>14</sup>. Вся нужная для анализа информация из перечисленных источников была переведена в машиночитаемую форму, и существует в виде баз данных.

### ***Становление и развитие угольной промышленности Донецкого бассейна. Предпосылки создания синдиката***

На развитие отечественной угледобывающей промышленности воздействовало несколько факторов. Наиболее важные из них, можно сказать, хрестоматийные, – строительство железных дорог и промышленное освоение криворожской руды – создали к концу XIX в. возможности для быстрого развития угледобычи на юге России. Создание железнодорожной сети, с одной стороны, обеспечивало доставку угля с места добычи до удаленных потребителей. С другой стороны, сами железные дороги, своим существованием увеличивая спрос на необходимый им уголь, способствовали развитию угледобычи. Криворожское месторождение стало базой развития металлургической промышленности, формируя растущий спрос на уголь и кокс. К началу 1890-х гг. эти факторы действовали в полную силу: стратегически важные дороги были построены, потенциалы Криворожского месторождения известны, создавая необходимый фон для развития угледобывающей промышленности.

Основными факторами, тормозившими развитие угледобывающей промышленности Донецкого бассейна в это время, являлись конкуренция дешевого иностранного угля, главным образом английского, и дефицит капиталов в стране. Как решались эти проблемы?

В начале последнего десятилетия XIX в. первая проблема была, по существу, решена с помощью таможенной политики России. Были

введены дифференцированные пошлины, которые не препятствовали снабжению северо-запада страны иностранным углем и, в то же время, защитили Донецкий бассейн от иностранной конкуренции. Более того, эти пошлины вместе с льготными железнодорожными тарифами<sup>15</sup> дали Донецкому бассейну заметные преимущества на внутреннем рынке, увеличили влияние Донбасса на топливный рынок России<sup>16</sup>. Границы рынка для донецкого угля заметно расширились, спрос на отечественный уголь послужил толчком к быстрому развитию угледобывающей промышленности.

Итак, таможенная политика в сочетании с железнодорожной тарифной политикой обеспечили дополнительные возможности для роста угледобычи. Промышленный подъем 1890-х гг. и благоприятная финансово-экономическая обстановка позволили решить в определенной степени и проблему недостатка капиталов в стране. Именно в этом периоде наблюдается усиленный прилив промышленного капитала в горнопромышленность Юга России. Выкуп в казну ряда частных железных дорог<sup>17</sup> и конверсия государственных и гарантированных правительством займов<sup>18</sup>; высвободившие капиталы; а также активизация операций коммерческих банков с частными бумагами и акционерная политика правительства способствовали этому.

Приливу капитала благоприятствовали и условия международного финансового рынка. Как отмечает А. Финн-Енотаевский<sup>19</sup>, в результате ряда конверсий в главнейших европейских странах масса капиталов стала искать приложения в промышленности. Горнодобывающая промышленность юга России была привлекательной сферой приложения иностранных капиталов по ряду причин. Во-первых, она охранялась покровительственными таможенными пошлинами. Во-вторых, заказы казны обеспечивали спрос на ее продукцию. В третьих, стабилизация курса рубля, закончившаяся введением золотой валюты, вызывала



доверие иностранных инвесторов к финансовому положению России. Наконец, в-четвертых, в соответствие со сложившейся практикой дискриминационная политика России в отношении иностранного капитала была менее жесткой в отношении капиталов, идущих в добывающую промышленность.

В результате активного притока капиталов как иностранных, так и российских, угледобывающая промышленность Донецкого бассейна в 1890-е гг. пополнилась рядом крупных акционерных предприятий. Достаточно высокий уровень концентрации производства создавал возможности для «регулирования» рынка, то есть заключения соглашений о разделе рынков сбыта. Усиление конкуренции выявило и потребность в таком регулировании, оно породило центростремительные тенденции во взаимоотношениях между конкурирующими фирмами.

Дополнительным обстоятельством, склонявшим предпринимателей к объединению, являлся тот факт, что фирмы, действовавшие в Донецком бассейне, работали в разнообразных горнотехнических условиях. Это приводило к неравенству в уровне сложности ведения горных работ, к неодинаковым возможностям внедрения средств механизации и снижения себестоимости добычи топлива, к разной степени эффективности деятельности предприятий. Неблагоприятные естественные условия служили катализатором к объединению ряда каменноугольных предприятий для решения общих проблем<sup>20</sup>.

В годы кризиса 1900-1903 гг. произошло заметное усиление концентрации донецкой угольной промышленности<sup>21</sup>, и вопрос об объединении угольных предприятий часто возникал в среде крупных горнопромышленников Донецкого бассейна.

Съезд горнопромышленников Юга России, созданный для обсуждения и решения проблем, с которыми сталкивались предприниматели, к 1890-м гг. становится организацией крупного и

крупнейшего капитала<sup>22</sup>. На этих съездах был поставлен вопрос о необходимости организаций синдикатского характера для регулирования добычи минерального топлива в Донбассе<sup>23</sup> и обсуждались конкретные проблемы их создания<sup>24</sup>. Съезды горнопромышленников Юга России были также тем местом, где зарождались первые синдикатские соглашения<sup>25</sup>.

Анализируя статистику доходности каменноугольных предприятий за 1901/2 и 1903/4 гг., Ф.А. Расинский<sup>26</sup> показал, что в начале 1900-х гг. произошла заметная дифференциация этих предприятий по их финансовому положению – жизнеспособность фирмы и ее прибыльность в значительной мере определялась величиной основного капитала – более крупные предприятия находились в лучшем положении. Однако, оперируя данными о промышленной прибыли, А.К. Сорокин доказал, что кризисные явления 1905 г. наиболее сильно коснулись именно крупных и крупнейших предприятий<sup>27</sup>. Конкуренция стала принимать злокачественный характер, и предприниматели были вынуждены осознать, что совместная деятельность экономически более выгодна, чем ведение разрушительной конкурентной борьбы.

Таким образом, кризис начала XX в. и последовавшая за ним депрессия усилили центристские тенденции в отношениях между конкурирующими фирмами и послужили толчком к реальному объединению донецких углепромышленников.

### ***Синдикат «Продуголь». Возникновение, развитие, экономический фон***

Синдикат углепромышленников в Донбассе был создан в форме обычного акционерного общества<sup>28</sup>, названного «Обществом для торговли минеральным топливом Донецкого бассейна» (сокращенно «Продуголь»). По уставу, который был утвержден 11 мая 1904 г., в нем предусматривалось проведение операций комиссионного характера.

Начало деятельности «Продугля» относится к февралю 1906 г. В его состав<sup>29</sup> вошли 13 каменноугольных обществ, покрывавших 45,15 % добычи и 41,13 % вывоза донецкого минерального топлива<sup>30</sup>.

В самом начале деятельности «Продугля» ему противостояли крупные аутсайдеры:

- Новороссийское металлургическое общество (в 1906 г. его добыча составляла 58,4 млн. пудов),
- Алексеевское горнопромышленное общество (46,97 млн. пудов),
- Южно-Русское Днепровское металлургическое общество (34,1 млн. пудов),
- Жилловское общество (31 млн. пудов).

Из них наиболее крупным, с налаженными связями по сбыту, можно сказать, самодостаточным, являлось Новороссийское металлургическое общество. Второе и третье из перечисленных обществ позже вошли в состав «Продугля», а с Жилловским синдикат заключил договор, согласно которому общество обязалось поставлять синдикату брикеты и прекратить добычу угля для рынка<sup>31</sup>. Таким образом, аутсайдеры в большинстве своем могут быть отнесены к разряду второстепенных предприятий, с относительно невысоким уровнем добычи.

В 1909-1910 гг. число контрагентов синдиката увеличилось до 23. В этом периоде «Продуголь» контролировал уже 66,8 % всей угледобычи Донецкого бассейна и 60,1 % вывоза донецкого минерального топлива<sup>32</sup>. Деятельность «Продугля» реально регламентировалась условиями «Красного договора»<sup>33</sup>, который составлялся для каждого из контрагентов общества. Этот типовой договор<sup>34</sup> включал основные моменты взаимоотношений синдиката с контрагентом – долю участия в общем объеме продаж, порядок установления цен, систему распределения прибылей и т.п. Участники общества передавали синдикату

исключительное право на продажу каменного угля и кокса и обязались не превышать обозначенные им квоты<sup>35</sup>. Самостоятельная продажа топлива должна была караться штрафом, но на практике некоторые отклонения от квоты вполне допускались.

Деятельность «Продугля» началась в годы депрессии, но первым его шагам благоприятствовали перемены на топливном рынке России. В 1905 г. пожары в Баку уничтожили примерно  $\frac{3}{4}$  всего оборудования нефтепромыслов, что привело к острому недостатку нефти на российском рынке и связанному с этим сильному росту цен (см. таблицу 1).

Дороговизна нефти привела к тому, что даже такие традиционные потребители нефтяного топлива, как железные дороги, примыкавшие к правому берегу Волги, а также фабрики и заводы Московского района, отстоявшие от Донецкого бассейна на расстояние 1000-1200 верст, стали переходить на каменный уголь.

Состояние нефтяной промышленности определило три этапа борьбы нефти и угля в период существования «Продугля»:

1. 1906 – 1908/9 гг. Вытеснение нефти каменным углем в результате сокращения добычи нефти.
2. 1909 – 1911 гг. Нарращивание добычи нефти и попытки нефтепромышленников вернуть свои позиции на рынке.
3. 1911 – 1914 гг. Каменный уголь снова вытесняет нефтепродукты.

Таблица 1. Некоторые данные о размерах добычи и ценах нефти<sup>36</sup>

Годы	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913
Суммарная добыча нефти Бакинского и	0836,3	487,7	079,1	561,8	746	323,3	501,0	804,1	932,8	879,2

Грозненского р-нов (тыс. тонн)										
Добыча нефти в Бакинском р- не (тыс. тонн)	0180, 9	783,3	451,1	916,4	893,8	389,1	287,8	571,2	861,0	672,6
Цены нефти (коп за пуд)	4,7	9,9	5,6	7,7	1,6	1,0	5,0	1,7	4,8	2,3

Следует отметить, что увеличение спроса на твердое минеральное топливо положило начало и неблагоприятной для синдиката тенденции на рынке. Дело в том, что с ростом спроса на твердое топливо и расширением рынка изменился состав потребителей – выросла доля железных дорог и промышленности, находившихся за пределами Донецкого бассейна<sup>37</sup>. Для снабжения отдаленных районов предпочтительным видом твердого топлива признавался антрацит, который лучше, чем другие разновидности каменного угля сохранялся при дальних перевозках. Рост спроса на антрацит вызывал увеличение его добычи: если в 1900 г. доля антрацита в общем объеме добычи донецкого угля составляла 9,8 %, то в 1908 г. – уже 12,6 %<sup>38</sup>. Таким образом, кризис нефтяной промышленности, с одной стороны, несколько улучшил положение «Продугля», с другой стороны, породил конкурента синдикату<sup>39</sup>. Особенно заметной стала эта конкуренция в период предвоенного промышленного подъема. Добыча антрацита росла более быстрыми темпами, чем добыча каменного угля, и в 1913 г. его доля в общей массе добытого донецкого угля составила уже 16,5 %<sup>40</sup>.

Синдикат объединял разные типы фирм (см. приложение 1), и влияние синдиката на них было различным.

В состав синдиката «Продуголь» вошли:

- Чисто каменноугольные предприятия. Их в свою очередь можно разделить на те, которые стремились реализовать на рынке всю свою добычу, и на те, которые также были заняты производством кокса.

- Доменные заводы с добычей угля и руды и с производством кокса, то есть вертикально интегрированные предприятия (Общество Брянских каменноугольных копей, Общество Криворожских железных руд, Русско-Бельгийское металлургическое общество, Общество доменных печей и фабрик Ольховой (Ольховское), Южнорусское Днепроовское общество).

- Каменноугольные предприятия с добычей соли (Общество для разработки каменной соли и угля на Юге России)

- Каменноугольные предприятия с прочими производствами (Общество водных, шоссейных и второстепенных рельсовых путей (Марковское), Николо-Михайловское общество).

Эти четыре типа фирм заметно отличались друг от друга, что, в частности, отражается в их среднегрупповых финансово-экономических характеристиках. (См. таблицу 2).

Отметим только некоторые характерные отличия этих типов предприятий. Среднее каменноугольное предприятие по сравнению с предприятиями остальных групп нуждалось в меньшем акционерном капитале для обустройства, в меньшем размере имущества, обходилось меньшими отчислениями в амортизационный фонд, в большей степени использовало краткосрочные кредиты для пополнения своих оборотных средств.

Таблица 2. Финансово экономические характеристики групп (в среднем на одно предприятие)<sup>41</sup>

	1-ая группа	2-ая группа	3-ая группа	4-ая группа
--	-------------	-------------	-------------	-------------

	Каме нно- угольные	Дом енные с добычей угля	Каме нноуголь- ные с добычей соли	Каме нноуголь- ные с прочими производ- ствами
Добыто угля (млн. пудов)	15,2 7	22,7 4	26,1 6	4,56
Произведено кокса (млн. пудов)	2,60	5,18	2,10	0,05
Имущество (млн. руб.)	3,48	11,1 6	11,0 0	7,11
Акционерный капитал (млн. руб.)	2,23	7,48	8,55	4,45
Облигационны й капитал (млн. руб.)	0,89	1,89	4,08	0,69
Запасный капитал (млн. руб.)	1,14	2,12	0,45	2,38
Амортизацион ный капитал (млн. руб.)	0,23	2,38	1,47	1,36
Доля оборотного капитала в сумме затрат текущего года	0,21	0,40	0,19	0,38
Отношение кредита к оборотному	1,01	0,40	0,27	0,44

капиталу				
Отношение облигационного капитала к оборотному	0,94	0,26	1,37	0,17
Прибыль на единицу основного капитала	0,04	0,16	0,04	0,05
Прибыль на единицу функционирующего капитала	0,03	0,09	0,03	0,02
Среднее число предприятий	15	5	1	4

Наибольшие отличия наблюдаются между 1-ой и 2-ой группами. Помимо упомянутых отличий впечатляет разница в средней производительности этих групп предприятий. В среднем, вертикально интегрированное предприятие добывало угля и производило кокса заметно больше, несмотря на то, что этот род деятельности являлся для него побочным. Нужда в оборотном капитале у такого предприятия была почти в два раза выше, чем у чисто угледобывающего. Зато и отдача от капитала была существенно выше.

Рассмотренные типы предприятий явно различались, их потребность в объединении, их роль в структуре объединения, наконец, экономические результаты их объединения были различными.



### *Способы повышения доходов участников синдиката*

Чем привлекал синдикат своих контрагентов и как воздействовал на них? Существовало несколько способов повышения доходов участников синдиката.

Во-первых, основным способом был рост внутренних цен, которые диктовались синдикатом. Поскольку главное препятствие к повышению цен или удержанию их от падения управляющие синдикатом видели в «перепроизводстве» угля, то для сокращения предложения топлива на рынке они практиковали ограничение добычи, то есть введение квот.

Во-вторых, синдикат мог уменьшать рыночные колебания цен<sup>42</sup>. При более или менее стабильных ценах фирмы могли увеличивать доход, используя технику с самыми низкими средними издержками или вообще обходясь без техники и используя дешевый труд. Именно такой тактики поддерживались многие мелкие и средние предприятия. Крупные вертикально интегрированные фирмы, поскольку они были более капиталоемкими, имели относительно высокие постоянные издержки<sup>43</sup> по сравнению с совокупностью мелких предприятий той же общей мощности. Крупное предприятие могло иметь более низкие средние издержки, но его более высокие постоянные издержки могли привести к большим убыткам в периоды плохой конъюнктуры<sup>44</sup>. Однако, если колебания спроса не очень велики, то именно капиталоемкие предприятия являются наиболее эффективными и привлекательными для вложения капитала. Синдикат, если он справляется со своими функциями, то есть успешно ограничивает конкуренцию и устраняет сильные колебания цен на рынке, тем самым создает благоприятную обстановку для крупных капиталоемких предприятий.

В-третьих, так как синдикат ограничивал выпуск только той продукции фирмы, которая подлежала продаже, вертикально интегрированные участники получали полуфабрикаты (в нашем случае

уголь и кокс), необходимые для изготовления конечной продукции, по себестоимости, тогда как их независимые конкуренты должны были платить по ценам, которые определил синдикат. Здесь крылся дополнительный источник прибыли для вертикально интегрированных предприятий.

В-четвертых, некоторые фирмы экспортировали «излишки» своей продукции по демпинговым ценам, то есть ценам, которые были ниже цен внутреннего рынка. Иногда им удавалось извлекать монопольный доход от экспорта, удерживая экспортные цены выше предельных издержек. Кстати, поскольку в результате вывоза угля из страны уменьшалось его предложение на внутреннем рынке и, следовательно, росли цены, от экспорта выигрывали и остальные производители. Впрочем, экспорт угля из России был весьма невелик, хотя и увеличивался во времени; экспортом могли заниматься, в основном крупные предприятия.

И, наконец, в-пятых, доходы участников синдиката увеличивались за счет сокращения издержек на сбыт. Следует отметить, что крупные фирмы при прочих равных условиях несли меньшие затраты по сбыту единицы продукции, чем мелкие, и, следовательно, их выигрыш от передачи функций сбыта синдикату был меньше.

Перечисленные льготы в неравной степени распределялись между контрагентами, но не вызывает сомнений, что они были и воспринимались участниками синдиката как «плюсы» объединения. «Минусом» же присоединения к синдикату являлись квоты, которые нередко вступали в противоречие с интересами предприятий.

Влияние деятельности «Продугля» на развитие отрасли можно оценить через посредство того воздействия, которое синдикат оказывал на производительные силы предприятий-контрагентов.

### *Политика синдиката. Анализ экономического поведения фирм – контрагентов синдиката*

Рассмотрим, как «Продуголь» влиял на поведение фирм. Для того, чтобы разобраться в том воздействии, которое оказал синдикат на деятельность вошедших в него предприятий, естественно сравнить экономическое развитие этой группы предприятий с группой аутсайдеров, рассмотреть результаты стратегии и тактики этих совокупностей фирм в сравнительном аспекте. В нашем распоряжении имеется набор хозяйственно-экономических показателей по всей совокупности предприятий-контрагентов синдиката (23 компании)<sup>45</sup> за все время его существования (1906 – 1914 г.). Часть этих фирм вступила в синдикат позже 1906 г., часть – покинула его раньше, чем он прекратил свою деятельность. Мы также располагаем данными об аутсайдерах<sup>46</sup>.

Из имеющегося материала мы сформировали 4 группы:

1. 23 компании, которые когда-либо являлись контрагентами «Продугля»;
2. Компании, которые реально входили в синдикат в соответствующем году;
3. 12 компаний, которые объединились в «Продугле» в момент его основания и оставались контрагентами на протяжении всего периода существования синдиката;
4. Аутсайдеры (без крупных фирм).

Такой материал позволяет сделать сравнительный анализ групп и получить вполне представительные результаты. Мы рассмотрели важнейшие средние хозяйственно-экономические характеристики этих групп, обращая внимание главным образом на их динамику. Дело в том, что в синдикате, как мы уже могли убедиться, объединились разные типы фирм, причем влияние синдиката на них было различным<sup>47</sup>. Средние показатели, конечно, нивелируют эти различия, но динамика средних и

сравнение ее с динамикой соответствующих показателей для предприятий-аутсайдеров позволяет оценить воздействие политики синдиката на совокупность своих контрагентов в целом. Поскольку «Продуголь» включал в себя крупные фирмы, составлявшие ядро совокупности угледобывающих предприятий Донбасса, главного бассейна страны, то в определенной мере полученные выводы можно спроецировать на отрасль в целом.

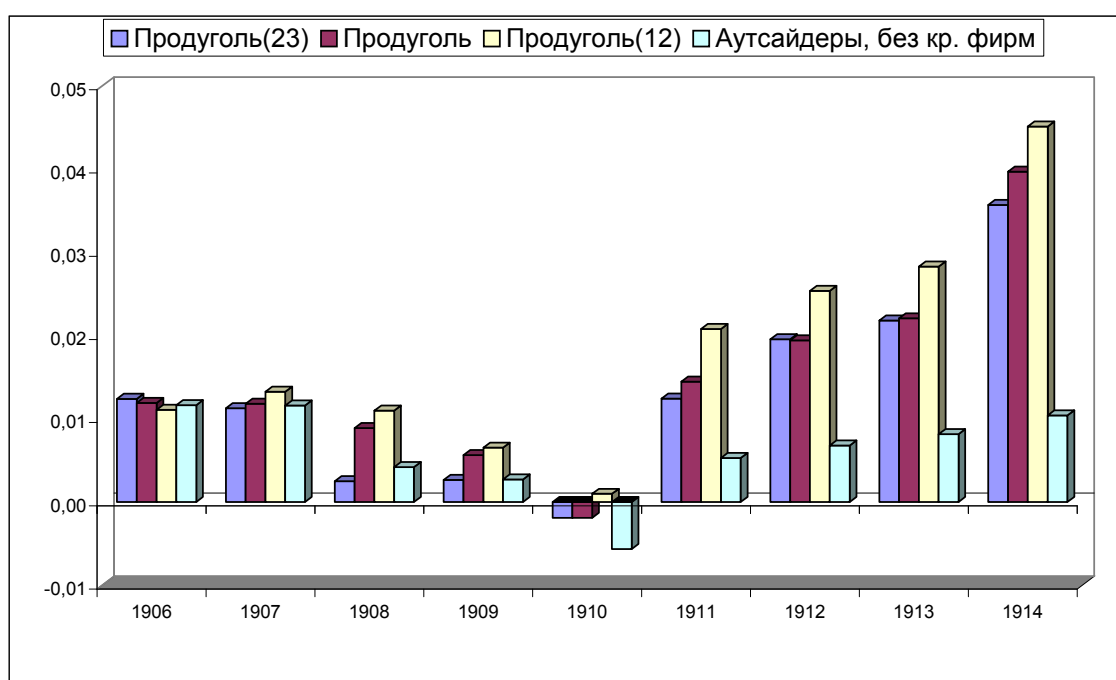


Рисунок 5. Сравнение четырех групп предприятий по размеру валовой прибыли, приходящейся на проданный пуд.

Прежде всего, рассмотрим, как синдикат воздействовал на экономические результаты деятельности вошедших в него предприятий. На рис. 5 представлен размер валовой прибыли, приходящейся на проданный пуд угля, для всех перечисленных выше групп. Видно, что в первой половине рассматриваемого периода на валовую прибыль гнетущее влияние оказывала депрессия, которая последовала за кризисом начала XX в. Изменение ситуации на топливном рынке России

противодействовало этому влиянию в 1906-08 гг. – именно в эти годы нефть уступала свои позиции углю – и усугубило обстановку в 1909-10 гг., когда нефть пыталась восстановить свои позиции на рынке и стала вытеснять уголь. Кроме того, на положении угледобывающей промышленности Донбасса в 1910 г. сказалась холерная эпидемия, вызвавшая отток рабочей силы из региона. С 1911 г. предвоенный промышленный подъем и ослабление конкуренции со стороны нефти заметно улучшили экономическую ситуацию на рынке.

Размер валовой прибыли в расчете на пуд проданного угля в среднем по совокупности предприятий-аутсайдеров в течение всего рассматриваемого периода изменялся незначительно и величина колебаний этой прибыли соответствовала колебаниям конъюнктуры рынка. Реакция этого показателя на изменение состояния рынка у предприятий, связанных с «Продуглем», была иной.

В 1906 г. в «Продуголь» вошли не лучшие из тех 23-х предприятий, которые, в конечном счете, оказались в синдикате (средний для объединившихся фирм размер прибыли, приходящийся на проданный пуд, даже несколько ниже соответствующего показателя для 23-х фирм). На фоне ухудшающейся конъюнктуры прибыль для 23-х предприятий заметно падала, превратившись в убытки в 1910 г. В меньшей степени пострадали собственно контрагенты «Продугля» и особенно те двенадцать предприятий, которые оказались под «зонтиком» синдиката в тяжелое для отрасли время.

С 1911 г. поведение прибыли, приходящейся на проданный пуд, резко изменилось в соответствии с улучшением рыночной конъюнктуры. Изменения неодинаково коснулись анализируемых групп – контрагенты «Продугля» и особенно его постоянные контрагенты выиграли больше, чем другие, от благоприятных для угля условий, сложившихся на топливном рынке.

Таким образом, предприятия, не имевшие сколько-нибудь серьезных преимуществ перед аутсайдерами в 1906 г., но объединившиеся в синдикате, в меньшей степени страдали от плохой конъюнктуры рынка в первой половине рассматриваемого периода и значительно эффективнее использовали благоприятную ситуацию на рынке с 1911 г.

Мы увидели, что деятельность фирм, входивших в синдикат, в целом была экономически более успешной, более прибыльной, чем деятельность предприятий-аутсайдеров. За счет чего? Прибыльность предприятий, естественно, зависела от тех затрат, которые обеспечивали процесс добычи угля. Понятно, что их уменьшение при прочих равных условиях должно приводить к росту прибыли. Рассмотрим важнейшие составляющие расходов, формирующих себестоимость угля.

Начнем со сравнительного анализа групп предприятий по основной составляющей себестоимости – цеховым расходам производства<sup>48</sup>. Они включали в себя затраты на проходку и закрепление горных выработок, отбойку и транспортировку на поверхность угля, расходы на работы, необходимые для поддержания шахт в рабочем состоянии (водоотлив, вентиляция и прочее). Величина цеховых затрат определялась, во-первых, местоположением шахты, в частности, горнотехническими условиями, во-вторых, уровнем развития техники и технологии добычи угля.

Цеховые расходы в среднем по совокупности предприятий-аутсайдеров в течение всего рассматриваемого периода изменялись незначительно, обнаружив, правда, небольшое, но устойчивое повышение, начиная с 1911 г. (см. рис. 6). Иначе вели себя соответствующие характеристики для фирм, связанных с синдикатом. Прежде всего, отметим, что у 23-х фирм цеховые расходы в среднем были выше, чем у аутсайдеров, что неудивительно, поскольку на крупных предприятиях использовались более сложные технологии, требующие более высоких затрат<sup>49</sup>. Эти затраты росли, превысив 5 коп. за пуд в

1910 г., после чего более или менее стабилизировались. У 12-ти фирм до 1908 г. цеховые расходы падали, причем их динамика совпадала с динамикой этого показателя для фирм, реально состоящих в «Продугле», что свидетельствует о том, что в этом периоде к синдикату присоединялись предприятия, которые в совокупности имели относительно невысокие цеховые расходы. Достигнув минимального за период значения в 1908 г., цеховые затраты стали расти как по совокупности 12-ти фирм, так и по совокупности реальных контрагентов «Продугля», причем рост последних был выше, поскольку в синдикат влились новые предприятия, часть из которых имела высокие цеховые расходы.

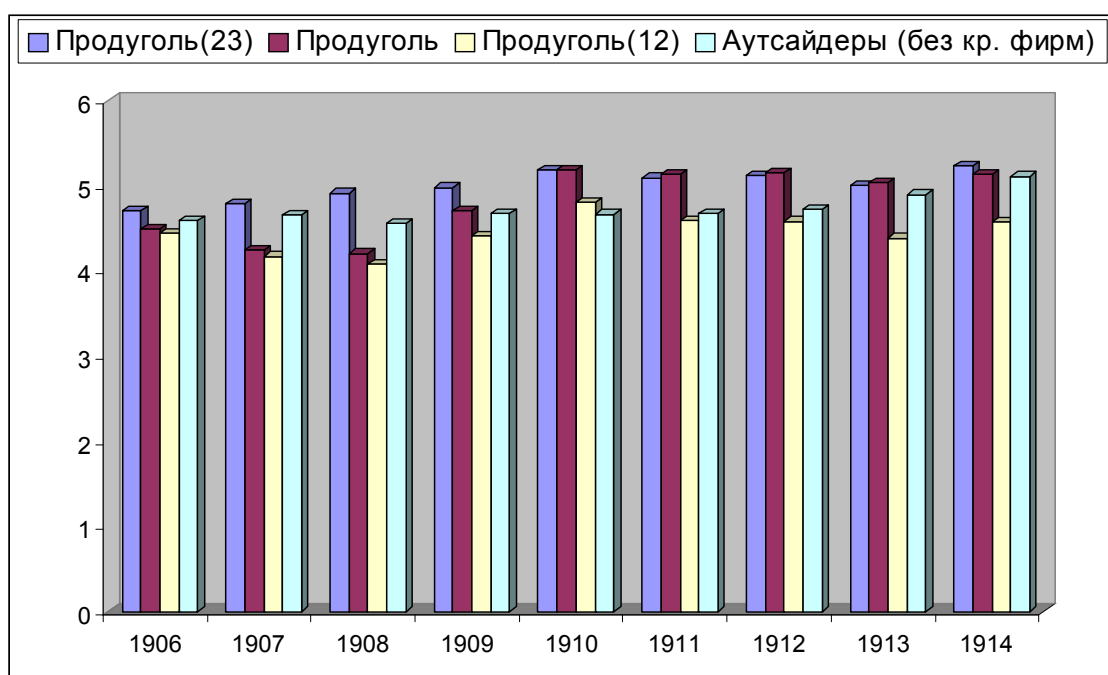


Рисунок 6. Сравнение четырех групп предприятий по величине цеховых расходов (коп. за пуд).

С 1911 г. динамика анализируемых показателей различалась: наметилась тенденция к их падению для 12-ти предприятий и определенная стабилизация для предприятий, состоявших в синдикате. Причем, разрыв в уровне цеховых расходов постоянных контрагентов

синдиката и предприятий-аутсайдеров стал увеличиваться, а разница между более высокими издержками предприятий, которые были реальными контрагентами «Продугля», и предприятий-аутсайдеров практически стерлась.

Итак, пребывание в синдикате при относительно благоприятных условиях рынка снижало уровень основной составляющей себестоимости – цеховых расходов, то есть позволяло предприятиям более эффективно использовать имеющиеся у них ресурсы.

Величина расходов на реализацию<sup>50</sup>, которая включала в себя затраты по отправке и продаже продукции, в среднем по совокупности предприятий-аутсайдеров была почти постоянной во времени с некоторым снижением в 1913-14 гг., то есть в годы благоприятной рыночной конъюнктуры (см. рис. 7).

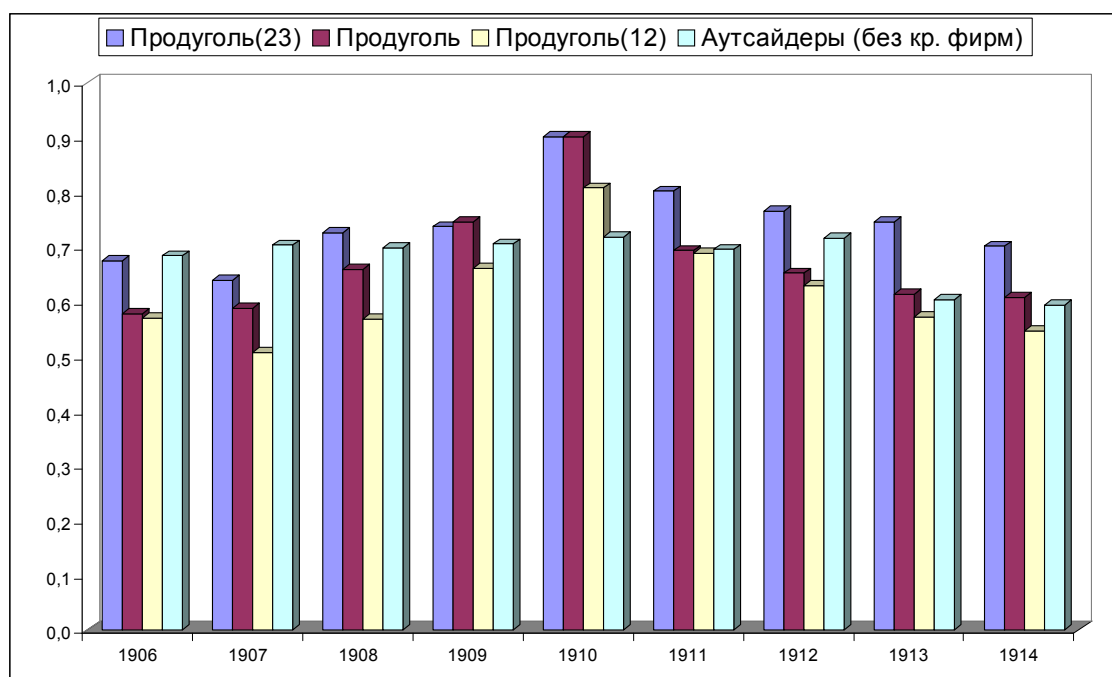


Рисунок 7. Сравнение четырех групп предприятий по величине расходов на реализацию (коп. за пуд).

В первой половине периода примерно таким же образом изменялись затраты на реализацию у 23-х фирм, некоторые колебания этого



показателя объясняются изменением его составляющей – соответствующей характеристики для постоянных контрагентов «Продугля». Расходы на реализацию 12-ти предприятий снижались в связи с пребыванием в синдикате, но с 1908 г. стали расти, в 1910 г. достигнув максимума<sup>51</sup> и заметно превысив средний уровень расходов по реализации для совокупности предприятий аутсайдеров. Затем (во второй половине периода) эти издержки стали снижаться в условиях благоприятной экономической конъюнктуры на рынке топлива и оказались меньше падающих издержек аутсайдеров.

Величина расходов на реализацию относилась к издержкам, уровень которых являлся наиболее управляемым в рамках синдиката. «Продуголь» способствовал снижению этого показателя у своих контрагентов, но наращивал эти расходы в годы неблагоприятной рыночной конъюнктуры и жесткой конкуренции.

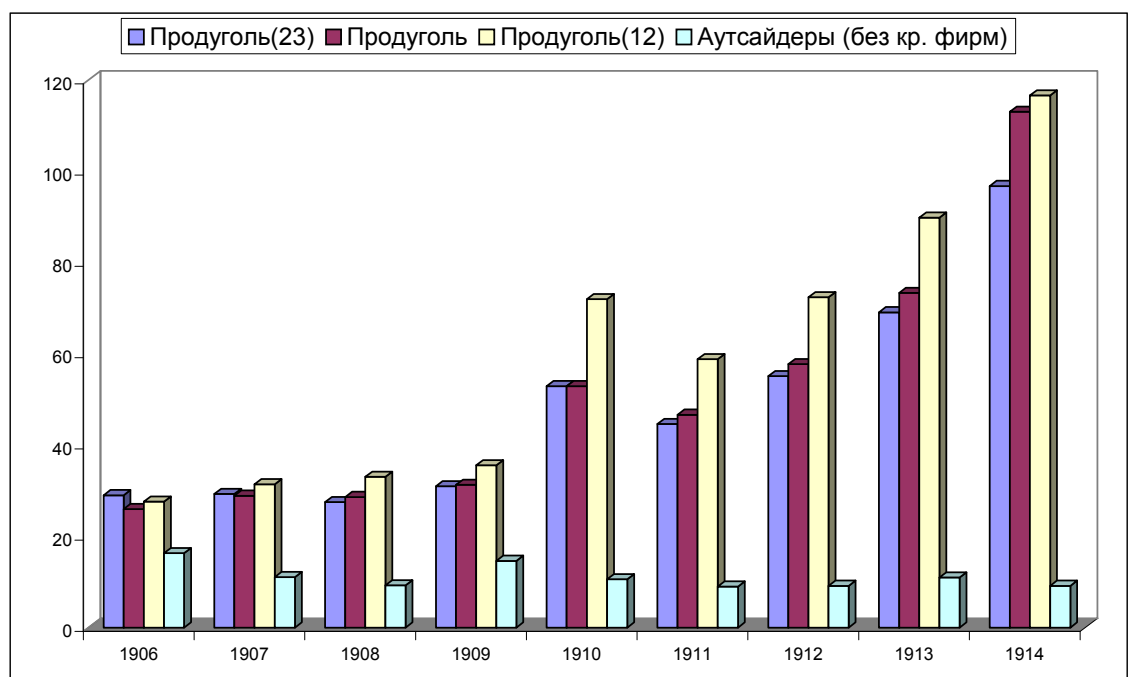


Рисунок 8. Сравнение четырех групп предприятий по обеспеченности механической энергией рабочих (л.с. на одного рабочего).

К сожалению, нам не удалось проанализировать амортизационные отчисления, которые представляют одну из важных составляющих себестоимости, из-за неудовлетворительного их отражения в источнике. Однако, в нашем распоряжении оказались данные об обеспеченности рабочих механической энергией, которые позволяют получить косвенное представление о динамике амортизационных отчислений.

Рисунок 8 показывает, что обеспеченность рабочих механической энергией в целом на предприятиях синдиката и, особенно, в фирмах постоянных контрагентов растет быстро и монотонно<sup>52</sup> на фоне явного застоя в группе аутсайдеров. По-видимому, так же ведут себя и амортизационные отчисления. Впрочем, анализ рисунка 8 позволяет сделать и другой важный вывод – синдикат не только не тормозил совершенствования производства, но, по-видимому, способствовал ему.

Как сказывалось пребывание в синдикате на производительности труда рабочих? На рисунке 9 мы видим, что исходно более высокая производительность труда на предприятиях, связанных с «Продуглем», росла быстрее, чем соответствующий показатель у аутсайдеров, то есть совершенствование процесса добычи угля происходило успешнее у предприятий, объединенных в синдикате.

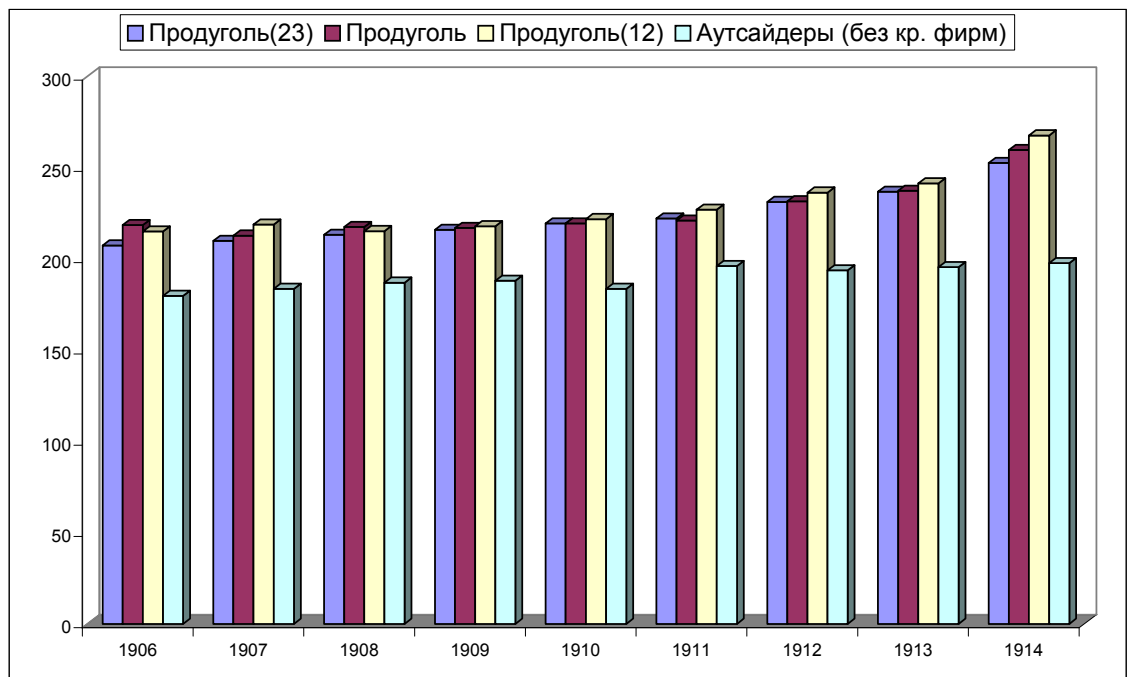


Рисунок 9. Сравнение четырех групп предприятий по производительности труда (пудов на одного рабочего).

Подводя краткие итоги проведенного анализа, отметим, что синдикат положительно воздействовал на производительные силы своих предприятий-контрагентов. Создавая условия для развития крупного производства в Донбассе, основном бассейне страны, синдикат способствовал развитию отрасли в целом.

Одно из основных обвинений в адрес «Продугля» – использование политики ограничения производства, которое привело к «угольному голоду» в стране и дезорганизации народного хозяйства. Так ли это?

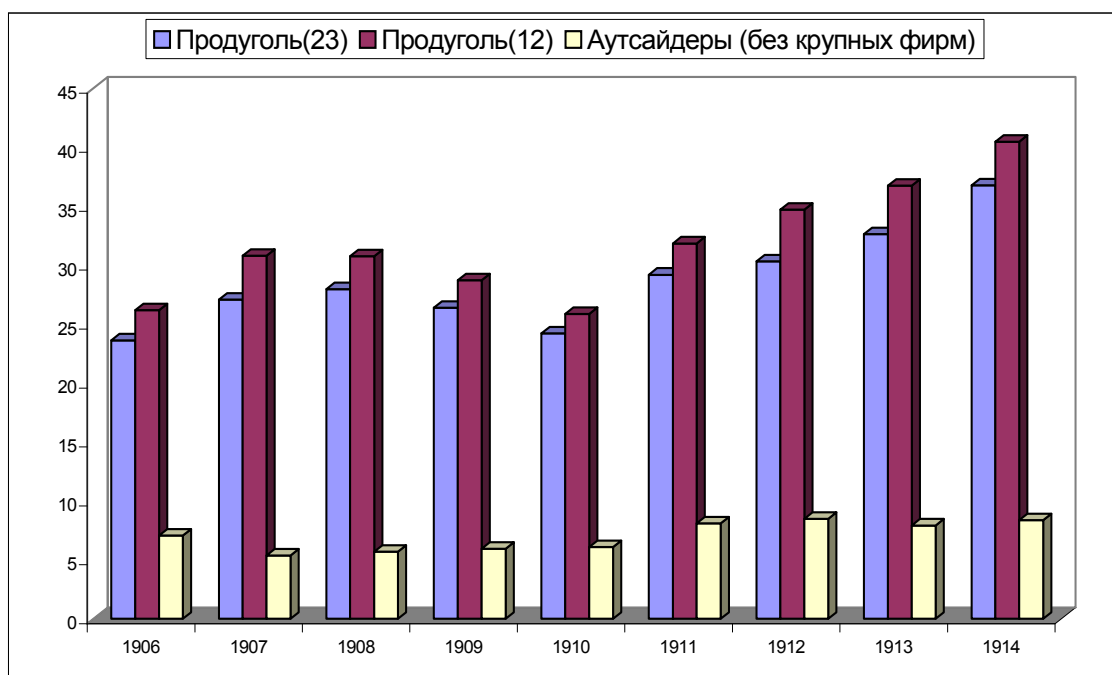


Рисунок 10. Сравнение трех групп предприятий по размеру добычи в среднем на предприятие (млн. пудов).

Мы вычислили для всего периода существования синдиката размеры добычи в расчете на одно предприятие по трем<sup>53</sup> группам и проследили динамику этих показателей (см. рис. 10). Полученная картина динамики никак не согласуется с утверждением о злостном ограничении добычи угля синдикатом. Снижение добычи в годы депрессии и усиления конкуренции на топливном рынке со стороны нефти было вполне оправданным экономически и являлось защитной реакцией синдиката на сложившуюся конъюнктуру рынка. В годы предвоенного промышленного подъема добыча постоянных контрагентов «Продугля» стремительно увеличивалась на фоне весьма вялого роста этого показателя у аутсайдеров. Несколько слабее, чем постоянные контрагенты, на конъюнктуру рынка реагировала совокупность 23 фирм.

В действительности, синдикат ограничивал не производство, не добычу, а объемы выпуска угля на рынок. Мы провели сравнение взаимосвязи добычи угля и его вывоза для двух временных срезов (1906 г.

и 1913 г) и трех групп предприятий (совокупности 23-х фирм, когда-либо бывших контрагентами «Продугля»; совокупности компаний, которые реально были контрагентами в соответствующем году, и группы аутсайдеров). На рисунках 11-16 представлены эти взаимосвязи в виде точечных диаграмм и уравнений регрессии, показывающих тенденции соотношений добычи угля и его вывоза. Содержание рисунков и их интерпретация пояснены в приложении 2.

В 1906 г. для совокупности 23 фирм «Продугля» из каждой 1000 пудов добытого угля 682,2 пуда в среднем поступали на рынок, для совокупности реальных контрагентов синдиката доля проданного угля в добытом была меньше (664 пуда из 1000), а в группе аутсайдеров доля реализованного на рынке угля была заметно больше (804,4 пуда из 1000). Кстати, это совсем не означает, что сложившееся соотношение обязано только сдерживающему влиянию квот – на соотношении добычи и объема вывоза в группах, связанных с «Продуглем», могло сказаться то, что вертикально интегрированные предприятия, которые входили в состав синдиката, добывали уголь не только на продажу, но и для собственных нужд.

В 1913 г. ситуация изменилась – наибольшую долю добытого угля отправили на рынок фирмы, реально входившие в синдикат (912,7 пуда из 1000 пудов добытого угля), несколько хуже результаты у совокупности 23 фирм (870,5 пуда из 1000), на последнем месте по реализации оказалась группа аутсайдеров (835,1 пуда из 1000). Изменился и вид диаграмм. Если в 1906 г. (см. рис. 11-12) ясно просматриваются две группы предприятий – крупные и сравнительно мелкие, с вымытой серединой, то в 1913 г. (см. рис. 14-15) точки, представляющие предприятия в координатах добычи угля и его вывоза, располагаются более равномерно около прямой, описывающей тенденцию взаимосвязи между этими показателями, то есть предприятия по соотношению добычи и вывоза стали более похожими.

Итак, аутсайдеры, вывоз которых не регламентировался, показали результаты более слабые, чем контрагенты «Продугля» с навязанными им синдикатом квотами. В благоприятной экономической обстановке предвоенного промышленного подъема фирмы, связанные с «Продуглем», увеличили как вывоз, так и добычу, причем производительная мощность предприятий была приведена в некоторое соответствие с возможностью выхода на рынок.

С одной стороны, мы увидели, что в 1906 г. доля реализованного на рынке угля в группе аутсайдеров была заметно больше, чем в группах предприятий, связанных с «Продуглем». С другой стороны, в годы предвоенного промышленного подъема именно предприятия, связанные с синдикатом, увеличили добычу угля и его реализацию на рынке, эффективно реализовали тот потенциал, который был накоплен ими под «зонтиком» синдиката.

В свете проведенного анализа претензии в адрес «Продугля» относительно организации «угольного голода» в стране и дезорганизации народного хозяйства не выглядят безусловно обоснованными. По нашему мнению, политика синдиката была вполне адекватной как сложившейся конъюнктуре рынка, так и интересам сохранения крупных предприятий отрасли.

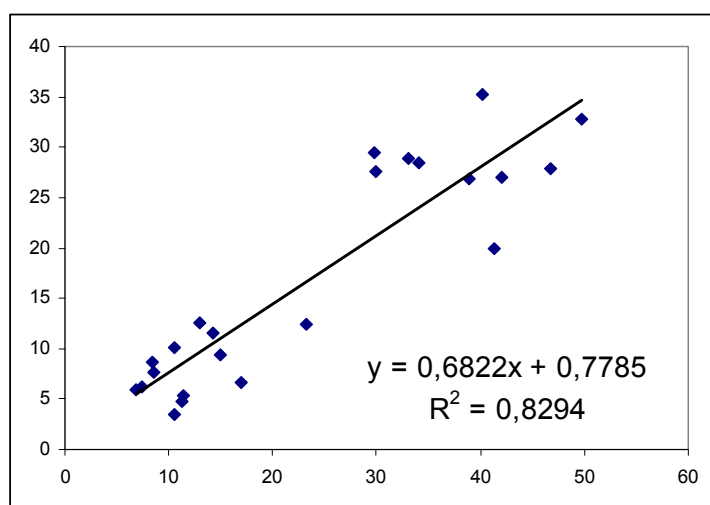


Рисунок 11. Взаимосвязь добычи угля (горизонтальная ось) и его вывоза (вертикальная ось) у контрагентов «Продугля» (23 фирмы), данные 1906 г.

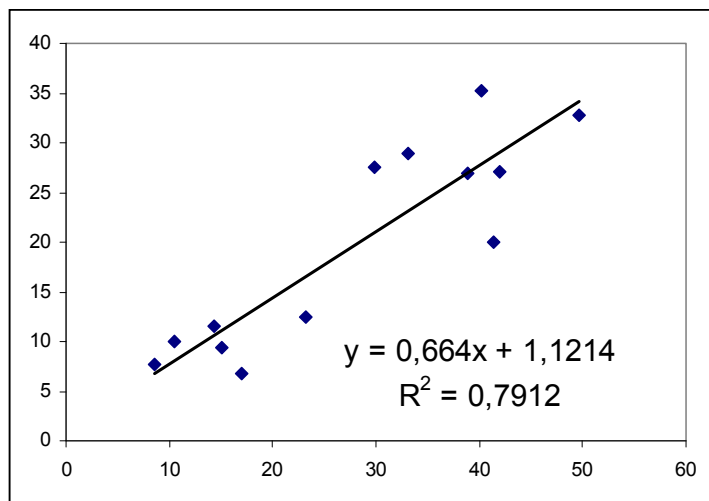


Рисунок 12. Взаимосвязь добычи угля (горизонтальная ось) и его вывоза (вертикальная ось) у реальных фирм «Продугля», данные 1906 г.

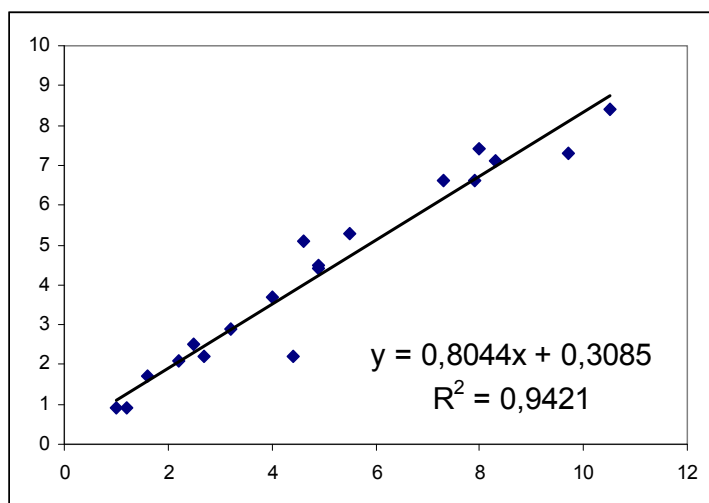


Рисунок 13. Взаимосвязь добычи угля (горизонтальная ось) и его вывоза (вертикальная ось) у аутсайдеров, данные 1906 г.

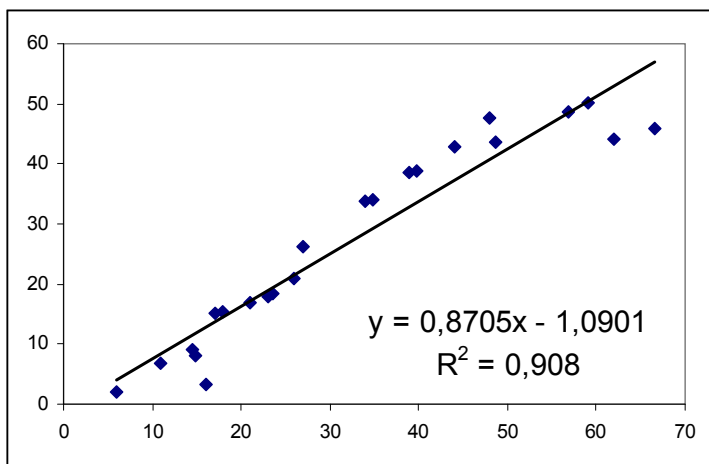


Рисунок 14. Взаимосвязь добычи угля (горизонтальная ось) и его вывоза (вертикальная ось) у контрагентов «Продугля» (23 фирмы), данные 1913 г.

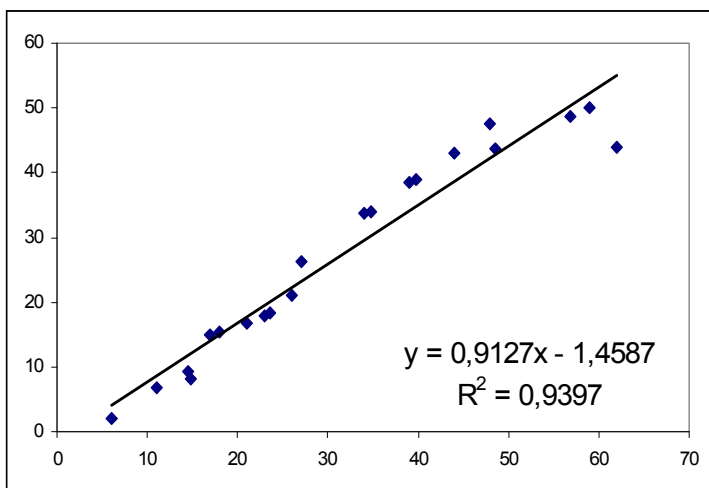


Рисунок 15. Взаимосвязь добычи угля (горизонтальная ось) и его вывоза (вертикальная ось) у реальных фирм «Продугля», данные 1913 г.



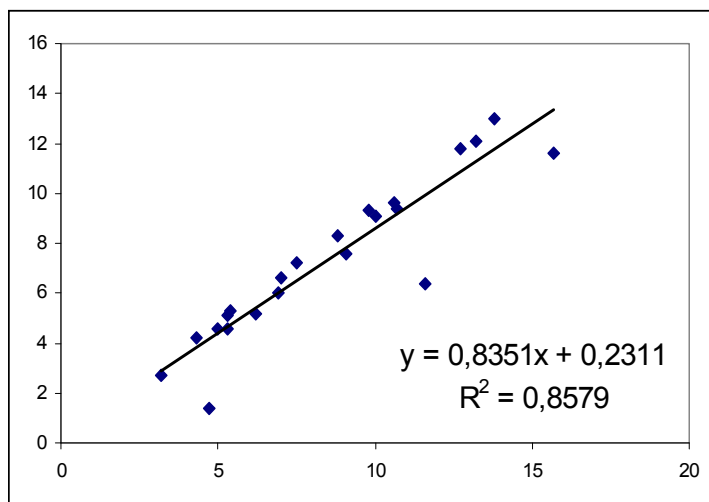


Рисунок 16. Взаимосвязь добычи угля (горизонтальная ось) и его вывоза (вертикальная ось) у аутсайдеров, данные 1913 г.

***Некоторые социальные последствия деятельности синдиката***

**Угледобывающая промышленность Донецкого бассейна**

развивалась практически в голой степи, вдали от населенных пунктов. Разработка месторождений, если только это не была хищническая добыча угля из пластов, выступающих на поверхность, требовала немалых капиталов. Кроме того, малонаселенный Юг, известный дефицитом рабочих рук даже в сельскохозяйственном секторе, не был способен решить проблему поставки рабочей силы для развивающейся промышленности. Таким образом, серьезное развитие отрасли было невозможным без создания определенной инфраструктуры. Необходимо было строить подъездные пути, а также жилье, магазины, больницы для рабочих. Вложение капитала в инфраструктуру было посильным только большим предприятиям. Только крупные предприятия были способны предложить потенциальным рабочим приемлемый компенсационный пакет, чтобы привлечь их на работу в шахты. Только крупные предприятия могли обеспечить условия, достаточные для роста постоянного состава рабочих. Создавая условия не только для выживания,

но и для развития крупных предприятий, «Продуголь» способствовал становлению инфраструктуры и социальной сферы Донбасса.

### *Заключение*

В последнюю четверть девятнадцатого века в России началась бурная перестройка топливной базы, ее минерализация, поскольку реорганизация промышленности на основе новой техники, происходившая в конце XIX – начале XX вв. в стране, была невозможна без модернизации ее топливной базы. Минерализация топливного баланса за счет угля получила в начале XX в. приоритетное развитие. Заметную роль в становлении топливной базы страны сыграл Донбасс.

Система дифференцированных таможенных пошлин, дополненная системой льготных железнодорожных тарифов, избавила Донецкий бассейн от иностранной конкуренции и стала стимулом к развитию отечественной угледобычи.

С 1906 г. появился синдикат «Продуголь», который, объединяя крупные компании Донбасса, выполнял функции ограничения конкуренции на российском угольном рынке и, тем самым, создавал приемлемые условия для развития крупной отечественной углепромышленности. Мы рассмотрели воздействие процесса монополизации угледобывающей промышленности основного в стране Донецкого бассейна на модернизацию топливной базы.

Для этой цели мы использовали комплекс источников, содержащих данные о производственно-экономических и финансово-экономических показателях угледобывающих предприятий Донецкого бассейна. Методика анализа включала в себя сравнение динамики важнейших агрегированных хозяйственно-экономических характеристик групп, в разной степени связанных с синдикатом. Нас, прежде всего, интересовали экономические результаты синдицирования.

Мы описали «плюсы» и «минусы» пребывания предприятий в синдикате, сосредоточив внимание на результатах деятельности «Продугля», проявившихся в целом на совокупности его контрагентов. Как показал анализ, предприятия, объединившиеся в синдикате, в меньшей степени, чем остальные производители, страдали от плохой конъюнктуры рынка и значительно эффективнее использовали хорошую ситуацию на рынке. В целом, деятельность синдиката оказала благотворное влияние на его участников-контрагентов – синдикату удалось уменьшить негативное влияние некоторых издержек производства на себестоимость и, тем самым, увеличить прибыльность предприятий, привести в определенное соответствие производительность предприятий с экономическими результатами их деятельности.

Проведенный нами анализ ставит под сомнение широко распространенное в литературе мнение о том, что действовавший в Донбассе синдикат «Продуголь» тормозил развитие угледобывающей промышленности России. Напротив, предприятия, находившиеся под «зонтиком» синдиката, оказались в условиях, благоприятных для модернизации своего производства (мы видели, что обеспеченность рабочих механической энергией в целом на предприятиях синдиката и, особенно в фирмах, которые являлись его постоянными контрагентами, увеличивалась значительно быстрее, чем в группе аутсайдеров). К тому же, процессы совершенствования добычи угля происходили успешнее у предприятий, объединенных в синдикате (производительность труда росла быстрее).

Не представляется бесспорным и обвинение в адрес «Продугля» относительно организации «угольного голода» в стране и дезорганизации народного хозяйства, вызванных проводимой синдикатом политикой ограничения производства. «Продуголь» сдерживал выход угля на рынок в условиях плохой конъюнктуры, чтобы не допустить «обвала» цен и

резкого ухудшения положения предприятий, и «открывал шлюзы» при благоприятной конъюнктуре.

Система квот, заложенная в основу деятельности синдиката, первоначально защищала рынок от коллапса, а предприятия от банкротств<sup>54</sup>. Однако, отрицательное влияние системы квот накапливалось со временем и, в конечном счете, становилось тормозом эффективного развития предприятий.

Поясним это. Цели синдиката (повышение рыночных цен, удержание их от резких колебаний) совпадали с интересами предприятий не только в плане их выживания в периоды плохой ситуации на рынке, но и в плане появления условий для развития производства. Действительно, определенная стабилизация цен на рынке или, что лучше, их повышение обеспечивали предприятиям прибыль. В желании получить максимально возможную прибыль, по-видимому, все предприятия были едины. Что же касается использования этой прибыли, ее распределения, то в этом отношении наблюдаются большие различия – одни вкладывали значительную часть прибыли в развитие производства, другие изымали ее из производства, используя для выплаты дивидендов.

Направляя прибыль в совершенствование производства, предприятие увеличивало постоянные издержки, но было способно сокращать средние издержки на единицу продукции по мере увеличения объема добычи (так называемый эффект масштаба производства). В рамках синдиката фирмы не могли использовать этот эффект, т.е. воспользоваться плодами усовершенствования производственного процесса, поскольку сталкивались с тем ограничением, посредством которого создавался «зонтик» защиты контрагентов синдиката.

Рост энерговооруженности предприятий, увеличение производительности труда, отмеченные нами; возможности и потребности роста добычи наталкивались на ограничение вывоза (квантумы), что и

послужило основной экономической причиной обострения противоречий внутри «Продугля», противоречий, которые реально разрешались политическими методами.

Заключая изложение результатов настоящего исследования, отметим, что вопрос о последствиях проводимой синдикатом политики ограничения производства остается недостаточно изученным и требует дальнейшего исследования, что выходит за рамки данной статьи<sup>55</sup>.

## ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> *Кафенгауз Л.Б.* Эволюция промышленного производства России (последняя треть XIX в. – 30-е годы XX в.). М., 1994. С. 30, 75, 132.

<sup>2</sup> Суммарное потребление различных видов топлива в переводе на условные единицы возросло в 1913 г. по сравнению с 1887 г. почти в 4 раза.

<sup>3</sup> По темпам роста каменноугольной промышленности Россия заметно опередила основные в мире угледобывающие страны (Англию, Францию, США, Германию), но ее доля в мировой добыче при этом составляла лишь около 2 %.

<sup>4</sup> *Измestьева Т.Ф.* Россия в системе европейского рынка. Конец XIX-начало XX в. М., 1991. С. 159.

<sup>5</sup> См., например, *Рафалович А.* Промышленные синдикаты за границей и в России. Их экономическое и социальное значение. СПб., 1904; *Гольдштейн И.М.* Синдикат «Продуголь» и кризис топлива. М., 1913 и другие работы этого автора; *Фертнер Ф.Р.* Нужен ли донецкой угольной промышленности синдикат? Харьков, 1906.

<sup>6</sup> См., например, *Лившин Я.И.* Монополии в экономике России. (Экономические организации и политика монополистического капитала). М., 1961; *Потолов С.И.* Из истории монополизации угольной промышленности Донбасса в к. XIX в. // Из истории империализма в России. М.-Л., 1959; *Шполянский Д.И.* Монополии угольной промышленности Юга России в 20 веке. М., 1953; *Волобуев П.В.* Из истории синдиката «Продуголь». // Исторические записки. 1956. Т. 58 и другие работы этого автора; *Паюсова Т.Г.* К вопросу о роли монополий в промышленности России: (на примере синдиката «Продуголь» // Науч. зап. Ленингр. инж.-строит. ин-та. Л., 1958. Вып. 1; *Фолышевский И.Д.* Монополистический иностранный капитал в промышленности Украины в конце XIX – начале XX века. М.,

<sup>7</sup> *Кушнирук С.В.* Монополия и конкуренция в угольной промышленности Юга России в начале XX века (Историческое исследование). М., 1997.

<sup>8</sup> *Сорокин А.К.* Монополизация российской угольной промышленности в 1900 – 1913 гг. (по материалам финансовой статистики акционерных предприятий). // Ежегодник по экономической истории. 1999. М., РОССПЭН, 1999.

<sup>9</sup> Каменноугольная промышленность России в ... году (под ред. Н.Ф. фон Дитмара). 1906-1914. Вып. 1-2. Харьков, 1907-1915.

<sup>10</sup> Сборник статистических сведений о горнозаводской промышленности России за ... год. 1906-1911. СПб.-Пг., 1907-1918.

---

<sup>11</sup> Основным изданием, систематически публиковавшим балансы предприятий, являются «Ежегодники Министерства финансов». СПб., 1901-1915.

<sup>12</sup> «Финансовое положение предприятий горной и горнозаводской промышленности юга России, обязанных публичной отчетностью (затраты, капиталы, доходность) за 1895-1909 гг.». Харьков, 1910.

<sup>13</sup> Обзор этих источников, а также их анализ дан в статье *Гиндина И.Ф.* Балансы акционерных предприятий как исторический источник // Малоисследованные источники по истории СССР XIX – XX вв. (Источниковедческий анализ). М., 1964.

<sup>14</sup> Например, «Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях». (СПБ., 1911).

<sup>15</sup> Железнодорожные тарифы на перевозку угля были ниже средней провозной платы и даже ниже себестоимости перевозки. См.: подробнее *Пробст А.Е.* Основные проблемы географического размещения топливного хозяйства СССР. М.,-Л., 1939. С. 52.

<sup>16</sup> См.: подробнее *Изместьева Т.Ф.* Интеграция европейского угольного рынка и российский импорт угля. Конец XIX – начало XX века // Ежегодник по экономической истории. 1999. М. РОССПЭН, 1999. С. 93-96.

<sup>17</sup> Железнодорожные акции либо выкупались, либо обменивались на 4-процентные государственные облигации. И в том, и в другом случае, бывшие акционеры, лишившись прежнего дохода, стремились вложить свои деньги в более доходные акции.

<sup>18</sup> Конверсии государственных и частных гарантированных правительством займов, проведенные в 1889—1894 гг. с понижением процентов по этим займам в целом с 5 и 4,5 до 4, породили недовольство многих держателей облигаций, которые стали искать более выгодного помещения своих капиталов.

<sup>19</sup> *Финн-Енотаевский А.* Современное хозяйство России (1890-1910 гг.). СПб., 1911. С. 45.

<sup>20</sup> *Кушнирук С.В.* Указ. соч.

<sup>21</sup> Число копеек сократилось за этот период почти на одну треть. См. *Лященко П.И.* История народного хозяйства СССР. Т. II. М., 1952. С. 236.

<sup>22</sup> По установленному на XXIII Съезде (1898 г.) избирательному цензу право решающего голоса стали иметь только крупные предприятия.

<sup>23</sup> Труды XXVIII Съезда горнопромышленников Юга России. Доклад комиссии «О современном положении донецкой каменноугольной промышленности», С. 18.

<sup>24</sup> Труды XXV, XXVI, XXVII, XXIX съезда горнопромышленников Юга России. Харьков, 1901-1905 гг.

<sup>25</sup> Поскольку в России существовало законодательное запрещение стачки торговцев с целью повышения цен на рынке, первые синдикатские соглашения между донецкими углепромышленниками были тайными, юридически не оформленными и быстро распадались. По этой причине, в литературе упоминаются лишь некоторые из них, сведения о которых просочились за пределы круга заинтересованных лиц (например, соглашение 1895 г. с целью экспорта угля).

<sup>26</sup> Вестник финансов, промышленности и торговли, 1906. № 44. С. 182-183.

<sup>27</sup> *Сорокин А.К.* Указ. соч. С. 270.

<sup>28</sup> Юридически такая форма на первых порах позволяла избежать обвинений в нелегитимности этой организации.

<sup>29</sup> Более подробная информация о составе синдиката и его изменениях содержится в Приложении 1.

<sup>30</sup> *Кушнирук С.В.* Указ. соч. С. 15.

---

<sup>31</sup> *Шполянский Д.И.* Указ. соч. С. 88.

<sup>32</sup> *Кушнирук С.В.* Указ. соч. С. 16.

<sup>33</sup> Красный цвет обложки контрагентских договоров породил это название.

<sup>34</sup> Историки много усилий положили на поиски полного текста «Красного договора». В конце концов, их попытки найти этот документ увенчались успехом. Подробнее об истории поисков и содержание самого документа, важность которого трудно переоценить, смотри *Бовыкин В.И.* «Красный договор «Продугля» // Исторические записки, Т. 78. 1965.

<sup>35</sup> Квота (или в терминологии контрагентского договора – квантум) определялась как отношение ежегодно определяемой «Продуглем» нормы вывоза контрагентом минерального топлива на рынок к совокупному вывозу.

<sup>36</sup> Таблица составлена на основе следующих данных: *Кафенгауз Л.Б.* Эволюция промышленного производства России (последняя треть XIX в. – 30-е годы XX в.). М., 1994. С. 71, 124-125; *Шполянский Д.И.* Монополии угольно-металлургической промышленности Юга России в начале XX века (К вопросу о соотношении монополии и конкуренции). М., 1953. С. 128.

<sup>37</sup> Вывоз по железным дорогам донецкого минерального топлива в 1913 г. по сравнению с 1904 г. увеличился на 77,3 % для Южного района, на 343,9 % – для средней России и Поволжья. См. *Фомин П.И.* Горная и горнозаводская промышленность Юга России. Т. II. Харьков, 1924. С. 47.

<sup>38</sup> *Кафенгауз Л.Б.* Указ. соч. С. 73.

<sup>39</sup> Как известно, «Продуголь» не включал предприятий, основной деятельностью которых была добыча антрацита.

<sup>40</sup> *Кафенгауз Л.Б.* Указ. соч. С. 127.

<sup>41</sup> Источником для расчета этой таблицы послужило издание Совета Съездов горнопромышленников Юга России «Финансовое положение предприятий горной и горнозаводской промышленности юга России, обязанных публичной отчетностью (затраты, капиталы, доходность) за 1895-1909 гг.». Харьков, 1910.

<sup>42</sup> О том, что углепромышленники осознавали пользу этого, свидетельствуют слова представителя Общества Государево-Байракских копей Свидерского. Объясняя мотивы присоединения Общества к синдикату, он в 1910 г. писал, что «содержание заключенного контрагентом однообразного договора со всеми обществами направлено было исключительно к увеличению этого тоннажа и достижению полного объединения продажи всего производства минерального топлива Донецкого бассейна в руках Продугля, чем несомненно достигалось устранение возможного в будущем колебания рыночных цен ...». Подчеркнуто мной. Цитировано по *Волобуев П.В.* Указ. соч. С. 119-120.

<sup>43</sup> К постоянным относится та часть общих издержек, которая обеспечивает существование предприятия и не зависит от изменения объема производства.

<sup>44</sup> Именно этим, по-видимому, объясняется отмеченная Сорокиным А.К. особая чувствительность крупных и крупнейших предприятий к кризисным явлениям 1905 г. (См.: *Сорокин А.К.* Указ. соч. С. 270).

<sup>45</sup> См.: Приложение 1.

<sup>46</sup> Из рассмотрения исключены предприятия относительно мелкие (с добычей, не превышавшей 1 млн. пудов) и крупные компании (Новороссийское металлургическое общество и те фирмы, которые не были постоянными контрагентами «Продугля»), чтобы обеспечить более корректные сопоставления. В ходе сравнительного анализа мы также обращались к данным по Новороссийскому обществу и по группе

аутсайдеров с включением крупных фирм, чтобы убедиться в том, что их поведение не противоречат полученным нами выводам.

<sup>47</sup> Этот аспект анализа, безусловно важный в плане поставленных вопросов, но выходящий за рамки данной статьи, докладывался автором на конференции. См. *Изместьева Т.Ф.* Синдикат «Продуголь» как монополистическое объединение компаний разных типов: экономические последствия // Новые информационные ресурсы и технологии в исторических исследованиях и образовании. Сб. тезисов докладов и сообщений Всероссийской конференции АИК. М., 2000. С. 219-220.

<sup>48</sup> Цеховые затраты в среднем составляли 50-60 % себестоимости.

<sup>49</sup> Заметим, что нередко использование более сложных технологий было связано со сложными горно-геологическими условиями, в которых действовало предприятие.

<sup>50</sup> Затраты на реализацию в среднем составляли 8-10 % себестоимости.

<sup>51</sup> В это время «Продуголь» в попытках увеличить свое влияние на рынок использовал «боевые цены» в Московском районе. См.: *Шполянский Д.И.* Указ.соч. С. 92.

<sup>52</sup> Сильный скачок в 1910 г., нарушающий эту тенденцию, объясняется оттоком рабочих из-за эпидемии холеры.

<sup>53</sup> Мы ограничились сравнением трех групп, поскольку изменяющийся состав группы реального «Продугля» искажает влияние интересующего нас фактора.

<sup>54</sup> Известный государственный деятель Витте С.Ю. считал монополизацию промышленности средством спасения крупных предприятий от банкротств. См.: *Лившин Я.И.* Указ. соч. С. 23.

<sup>55</sup> Более подробно и содержательно эти вопросы были рассмотрены автором в докладе на VIII конференции АИК. Тезисы опубликованы: *Изместьева Т.Ф.* К вопросу о влиянии синдиката «Продуголь» на развитие угледобывающей промышленности России // Информационный бюллетень Ассоциации «История и Компьютер. Специальный выпуск. Материалы VIII конференции АИК. М., 2002. С. 53-54.

## Приложение 1

### ***Список обществ, вошедших в состав синдиката «Продуголь»:***

I	Общество Брянских каменноугольных копей
II	Общество Криворогских железных руд
III	Голубовское Берестово-Богодуховское товарищество
IV	Донецкое товарищество Коренева и Шипилова
V	Екатериновское горнопромышленное общество
VI	Ирминское общество
VII	Общество для разработки каменной соли и угля на Юге России
VIII	Никитовское горнопромышленное общество
IX	Общество Южнорусской каменноугольной промышленности (Горловское)
X	Русско-Донецкое общество



XI	Рутченковское горнопромышленное общество
XII	Франко-Русское общество Берестово-Крынских копей
XIII <sup>55</sup>	Русско-Бельгийское металлургическое общество
XIV <sup>55</sup>	Общество Государево-Байракских каменноугольных копей
XV <sup>55</sup>	Общество водных, шоссейных и второстепенных рельсовых путей (Марковское)
XVI <sup>55</sup>	Общество доменных печей и фабрик Ольховой (Ольховское)
XVII <sup>55</sup>	Алексеевское общество
XVIII <sup>55</sup>	Вознесенское общество
XIX <sup>55</sup>	Прохоровское общество
XX <sup>55</sup>	Русских каменноугольных копей общество
XXI <sup>55</sup>	Селезневское общество
XXII <sup>55</sup>	Южнорусское Днепроовское металлургическое общество
XXIII <sup>55</sup>	Николо-Михайловское общество

<sup>55</sup> Вышло из состава синдиката в 1911 г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1907 г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1907 г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1907 г., вышло в 1911 г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1909-10 гг.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1909-10 гг., вышло в 1914г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1909 г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1909 г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1909 г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1909 г.

<sup>55</sup> Присоединилось в 1910 г., вышло в 1914 г.

## Приложение 2

### *Пояснение к рисункам 10-15:*

Каждая группа предприятий представлена точечной диаграммой, уравнением регрессии и коэффициентом детерминации, а также графическим изображением этого уравнения (линией регрессии).

Положение точки на диаграмме определяется двумя координатами, причем координата по горизонтальной оси соответствует объему добычи угля на предприятии, а координата по вертикальной оси – объему вывоза. Совокупность точек на диаграмме представляет совокупность отдельных

---

предприятий группы и визуализирует взаимосвязь добычи и вывоза в этой группе.

Линия регрессии приближенно отображает эту взаимосвязь в виде прямой линии и, тем самым, показывает тенденцию соотношения добычи угля и его вывоза в среднем для всех предприятий группы.

Уравнение регрессии в общем виде может быть представлено так:

$$Y = b \cdot X + a,$$

где  $Y$  – вывоз угля на рынок (в млн. пудов),  $X$  – добыча угля (в млн. пудов).

Коэффициент регрессии (коэффициент при переменной  $X$ ) показывает, насколько увеличивается вывоз угля (в единицах измерения этого показателя) при росте добычи угля на единицу его измерения.

Коэффициент детерминации  $R^2$  показывает, насколько изменение вывоза объясняется изменением объема добычи и, тем самым, характеризует качество полученного уравнения. Выраженный в процентах коэффициент детерминации показывает, на сколько процентов изменение вывоза определяется (или объясняется) изменением размера добычи.