

Акимов Антон Викторович

## **МОНОПОЛИИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ ТРУБНЫХ ЗАВОДОВ В НАЧАЛЕ ХХ ВЕКА**

В статье рассматриваются тенденции объединения трубных заводов в России в синдикаты с целью совместного сбыта продукции, ценовые тенденции рынка и цены на отдельные виды трубной продукции. Важными положениями статьи являются выявленные особенности и степень влияния трубных синдикатов на ценовую политику предприятий, а также взаимодействие между собой отдельных заводов. Помимо монополизации рынка и связанной с этим ценовой политики, в статье представлена четкая связь между увеличением потребления труб и ростом конкуренции.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/3/2014/10-1/1.html](http://www.gramota.net/materials/3/2014/10-1/1.html)

Источник

### **Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2014. № 10 (48): в 3-х ч. Ч. I. С. 13-18. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/3.html](http://www.gramota.net/editions/3.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/3/2014/10-1/](http://www.gramota.net/materials/3/2014/10-1/)

### **© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [hist@gramota.net](mailto:hist@gramota.net)

УДК 930.2

## Исторические науки и археология

*В статье рассматриваются тенденции объединения трубных заводов в России в синдикаты с целью совместного сбыта продукции, ценовые тенденции рынка и цены на отдельные виды трубной продукции. Важными положениями статьи являются выявленные особенности и степень влияния трубных синдикатов на ценовую политику предприятий, а также взаимодействие между собой отдельных заводов. Помимо монополизации рынка и связанной с этим ценовой политики, в статье представлена четкая связь между увеличением потребления труб и ростом конкуренции.*

*Ключевые слова и фразы:* синдикат; железные трубы; чугунные трубы; монополия; цены; товар; реализация; рынок.

**Акимов Антон Викторович**

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

akimov\_84@mail.ru

## МОНОПОЛИИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ ТРУБНЫХ ЗАВОДОВ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА<sup>©</sup>

Трубное производство с момента своего зарождения в 80-е гг. XIX в. и до настоящего времени является одной из ведущих подотраслей металлургии, которая обеспечивает своей продукцией такие важные отрасли экономики как нефтегазовая и энергетическая промышленность, машиностроение, жилищно-коммунальное хозяйство и многие другие. Со времени постройки первого в Российской империи стана по сварке железных труб в Санкт-Петербурге в 1875 г. и до начала XX в. производство труб совершило настоящий рывок в своем развитии, выйдя на совершенно новый качественный уровень. При этом ситуация в отечественном трубном производстве начала XX века очень напоминает ситуацию в настоящее время в плане уровня развития конкуренции и государственной поддержки в рамках крупнейших инвестиционных проектов. Это обстоятельство, а также то, что трубная промышленность в начале XX века, также как и сейчас, обеспечивала существование и развитие важнейших отраслей экономики, определяет актуальность исследования и возможность проследить множество параллельных сюжетов. При этом особое внимание следует уделить ценам и их зависимости от себестоимости производства и общекономической ситуации, т.к. ценовая политика заводов балансировала между экономическими и политическими факторами.

Основной вопрос, на который были направлены поиски ответов в данной работе, заключался в зависимости ценовой политики предприятий трубной отрасли от конъюнктуры рынка, а также возможности заводов влиять на конъюнктуру. Данный вопрос, как и в целом анализ трубной отрасли, ранее не рассматривался в отечественной историографии, и является крайне важным для понимания деятельности всей системы трубного производства – начиная от добычи сырья и заканчивая доставкой готовой продукции к месту сбыта.

Совместная сбытова политика позволяла трубным заводам в начале XX в. регулировать рыночные цены на свою продукцию. При этом в разные периоды времени, в зависимости от общекономической и политической ситуации, цены на трубную продукцию находились как ниже себестоимости производства, так и значительно ее превосходили. Этот процесс был связан с нестабильностью рынка, появлением новых типов продукции, к производству которых заводы не сразу приспособливались, и их качественных характеристик, изменяющимися внешними условиями и несовершенной конкуренцией. В результате этого наступил некоторый дисбаланс между потребностями рынка, находящимся в постоянном росте, и предложением со стороны трубных предприятий.

В начале XX века появились серьезные предпосылки для увеличения рынка трубной продукции, в результате чего после революционных событий и стагнации в экономике произошел скачок в трубном производстве. Так, объем реализации всей трубной продукции с 1900 по 1908 г. в натуральном выражении увеличился на 4,9%, а в денежном уменьшился на 3,7%. Но в следующем периоде, с 1908 по 1912 гг., объем реализации трубной продукции в натуральном выражении увеличился на 137,3%, а в денежном – на 127,5% (Рис. 1).

При этом рыночные тенденции трубного производства значительного превосходили аналогичные показатели в целом металлургического сектора (Рис. 2), а также общекономические показатели государства.

В таких условиях, а также при общем стремлении крупного капитала к консолидации своих позиций в целях повышения прибыльности и снижения рисков, перед трубными заводами встало задача объединения своих усилий на рынке при сбыте продукции и общей ценовой политике. В результате этого стали формироваться монополистические объединения как металлургического сектора, включающего множество подотраслей, так и отдельно трубного производства. Первое подобное объединение между трубопрокатными заводами возникло еще в середине 90-х гг. XIX в. в результате договоренностей между заводами Гульчинского, Шодуара и Соединенных заводов Королевский и Лаура, находящихся на территории Польши. Но данное объединение фактически не оказалось влияние на рынок трубной продукции и вскоре прекратило свое существование [8, с. 60-61].

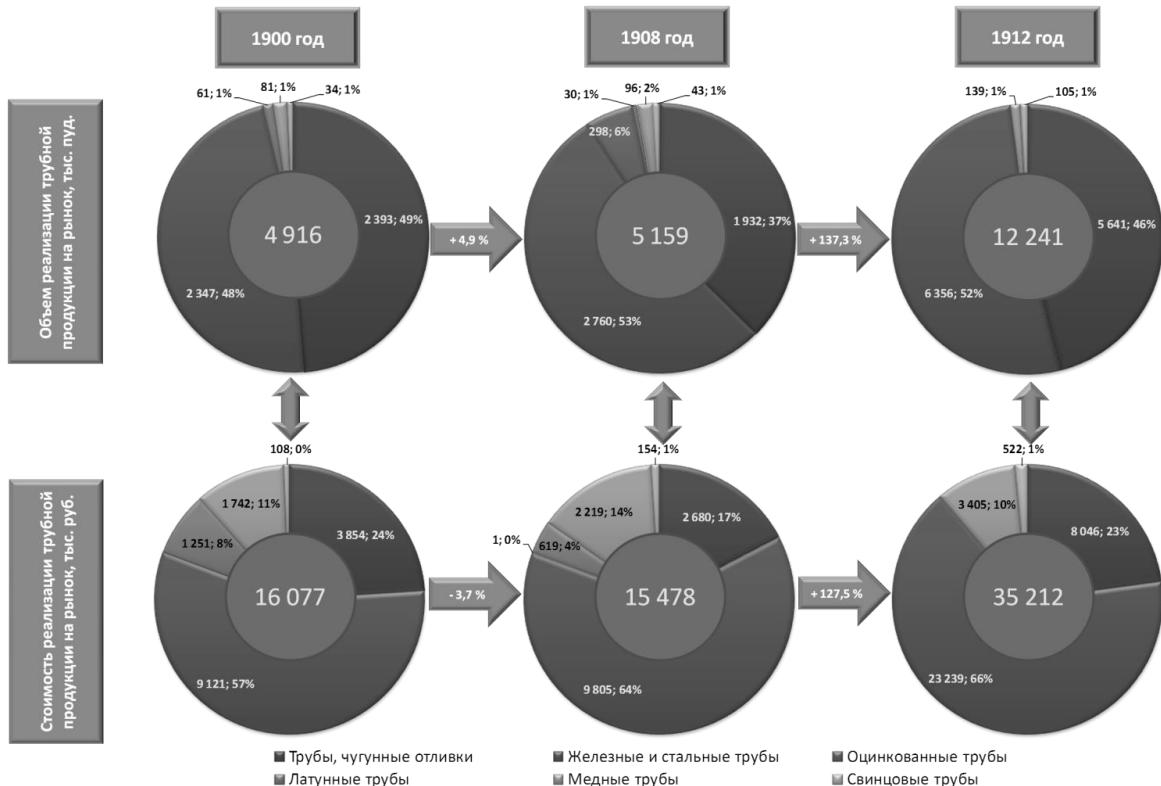


Рис. 1. Объем реализации и стоимость трубной продукции [15; 16] (подсчеты автора – прим. автора – А. А.)

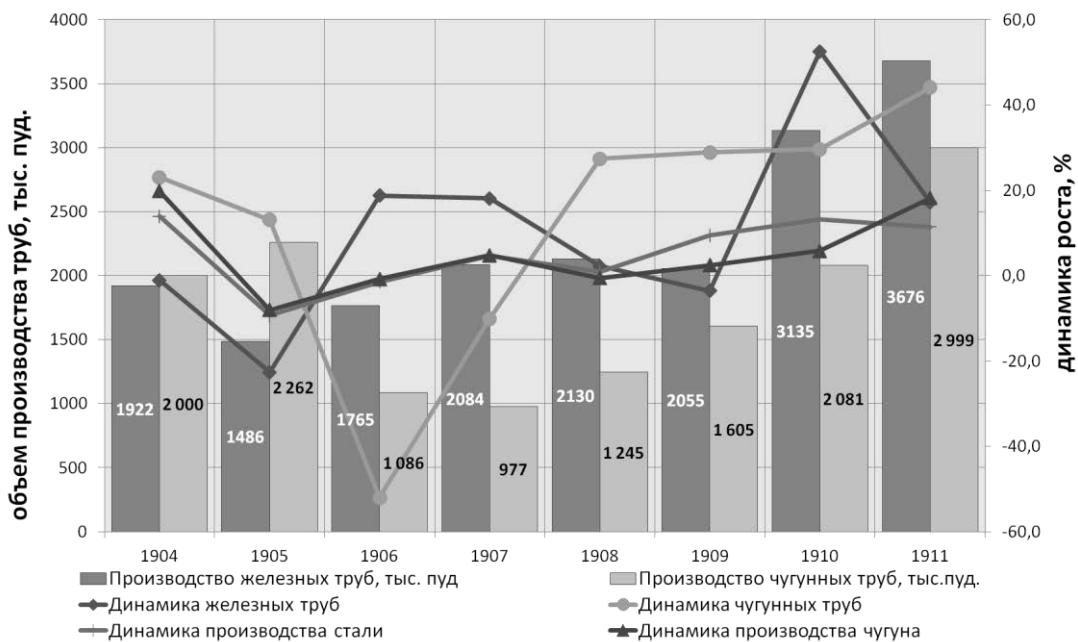


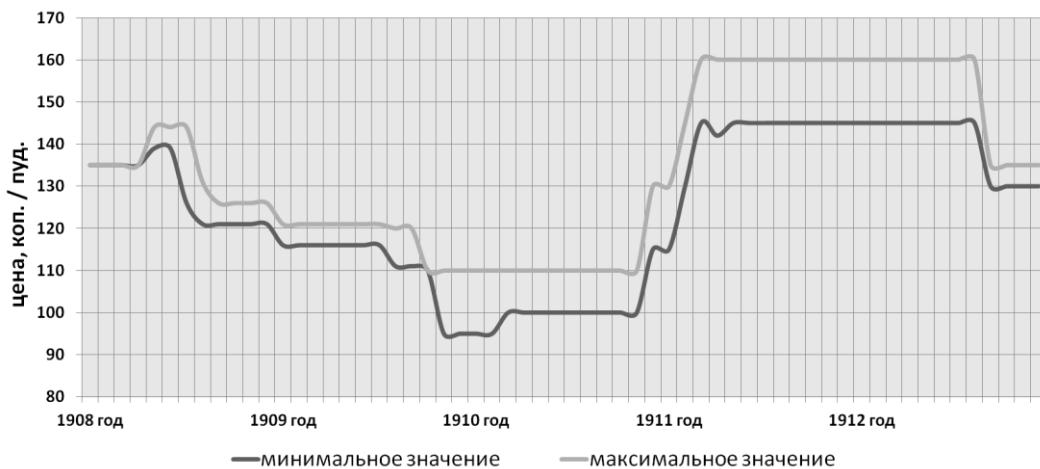
Рис. 2. Динамика производства труб, чугуна и стали в Российской империи [15; 16] (подсчеты автора – прим. автора – А. А.)

Но в 1902 г. возник гораздо более серьезный синдикат под названием «Трубопродажа», который включал в себя большинство действующих на тот момент трубопрокатных заводов России. В результате его деятельности цены на трубную продукцию держались на очень высоком уровне, продажа трубной продукции по предоплате или в кредит была сведена к минимуму, а на импортную трубную продукцию также были установлены дополнительные различные платежи [8, с. 79]. По договору об образовании синдиката «участники соглашения отказывались от непосредственной продажи в пределах русского таможенного района стальных и железных труб, отводов и длинных резьб с наружным диаметром до 340 мм, изготавляемых какими бы то ни было способом и покрытых чем бы то ни было...» [10, с. 344]. При этом из договора исключалась часть видов труб, а на отдельные виды (напр., новые виды труб, которые не указаны в соглашении, цельнотянутые котельные трубы и др.) – цены регулировались частично.

Производители чугунных труб активно пользовались преимуществами общего сбыта своей продукции, а также простым согласованием рынков, объема сбыта (квот) и цен, что можно охарактеризовать монопольным сговором. Также ряд крупнейших чугунолитейных трубных заводов вошли в Общество для продажи Русских металлургических заводов, основанное в 1902 г. Исключительное право на продажу чугунных труб, заключивших с ним соглашение заводов, данное Общество имело 5 лет: с апреля 1905 г. по апрель 1910 г. [5, д. 65, л. 2]. При этом в общем объеме рынка реализация Общества находилась от 25% в 1906 г. и достигла максимума в 1908 г. при 82,4% рынка [2, с. 25; 12, д. 36, л. 2]. При этом согласно условиям договора между «Продаметом» и заводами «продажные цены и условия платежа по производимым Обществом, поручению контрагента, продажам предметов и по принимаемым Обществом для Контрагента, или самим Контрагентом, заказам на таковые назначаются Обществом по усмотрению, в зависимости от положения и состояния рынков сбыта и условий конкуренции...» [10, с. 29]. При этом имелась и оговорка о возможности расторжения договора со стороны завода при назначении цены синдикатом без согласия завода ниже 1 рубля за пуд [Там же].

Но, несмотря на относительно недолгую общую сбытовую политику и негативные рыночные факторы, ценовая динамика в этот период и позднее была достаточно благоприятной. При этом необходимо отметить, что на ценовую политику как синдиката, так и отдельных заводов, не входящих в него, влияла конкурентная борьба. Так, Продамет, с момента образования в его структуре синдиката по продаже чугунных труб в составе четырех южных заводов (Днепровский, Макеевский, Верхне-Днепровский и Сулинский) в апреле 1905 г. сразу же повысил отпускные цены на чугунные трубы с 1 руб. 15 коп. за пуд до 1 руб. 25 коп. за пуд [18, с. 57]. Между тем в состав синдиката не вошел являющийся одним из крупнейших производителей чугунных труб (до 1,2 млн пуд. труб в год) Александровский завод Брянского Общества, который не был удовлетворен предложенными ему условиями работы и квотами. В результате конкуренции на рынке цены на чугунные трубы синдиката были снижены практически на 20 коп. за пуд и достигли в апреле 1909 г. 1 руб. 05 коп. – 1 руб. 10 коп. за пуд [Там же]. Это явилось одной из предпосылок распада синдиката в виде непродления договора в апреле 1910 г.

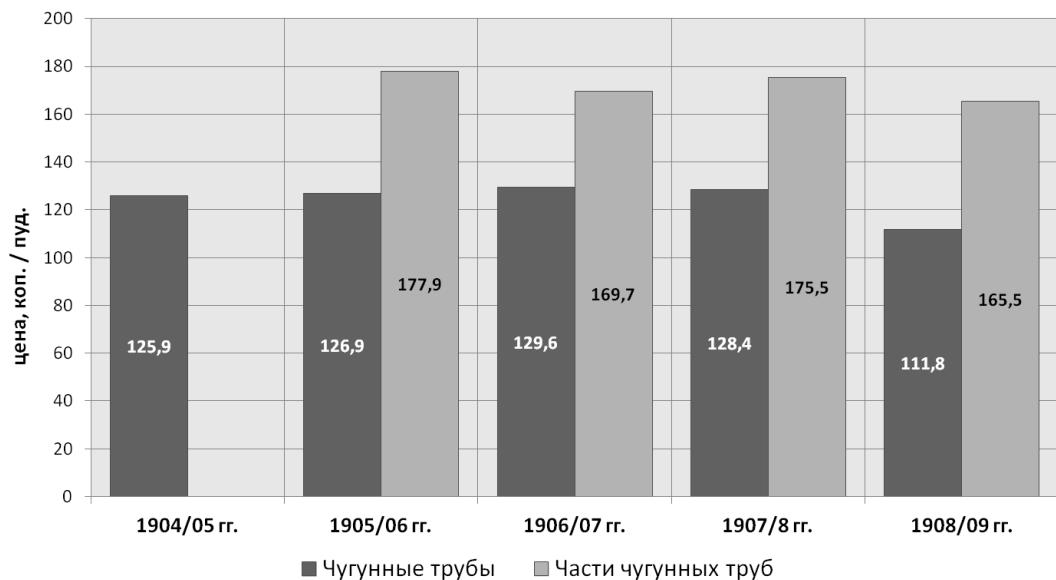
Таким образом, цены на трубную продукцию *во многом искусственно* (за счет объединения предприятий в монополистические объединения и общей сбытовой политики) поддерживались на значительно превышающем себестоимость уровне. При этом себестоимость российской продукции и так была крайне высокой, на 50...80% превышая себестоимость производства аналогичного товара в Европе и США. Так, например, трубы, производимые в Англии, при отсутствии таможенных платежей могли поставляться в Россию по цене менее 1 руб. за пуд. В США, на известном по своему техническому устройству труболитейном заводе в Чаттануге, в штате Теннесси, чугунные трубы выпускались в 1897 г. по цене в 16 долларов за тонну, что составляло около 50 коп. за пуд, из которых половина приходилась на стоимость материала и половина – на производственные расходы. В России же цена чугунных труб в 1 руб. 50 коп. за пуд считалась в начале XX века уже убыточной для заводов [7, с. 8]. Но, тем не менее, анализ цен на Харьковской каменноугольной и железоторговой бирже показывает, что цена 120-135 коп. за пуд считалась вполне приемлемой для простых видов продукции, и заводы особых финансовых трудностей не испытывали при реализации изделий по такой цене. При этом стоит отметить, что наблюдавшийся в конце 90-х гг. XIX в. и в самом начале XX в. рост производства отечественной металлургической промышленности не соответствовал естественному росту емкости железного рынка. В результате этого наступило перепроизводство товара, и последовало падение цен, часто до уровня ниже себестоимости товара [12, д. 36, л. 1]. К тому же данное перепроизводство в России совпало с мировым экономическим кризисом.



**Рис. 3. Изменение цен на чугунные трубы на Харьковской каменноугольной и железоторговой бирже в 1908-1912 гг. [16, с. 560-561]**

При этом цены на металлургическую продукцию, в т.ч. и на трубы, «подвергались значительным и резким колебаниям, отзывающимся крайне неблагоприятно на интересах потребителей и торговцев» [12, д. 36, л. 5]. В 1908-1910 гг. цены на трубы последовательно снижались (Рис. 3), что, скорее, объяснялось стремлением производителей увеличить объемы продаж и стимулировать спрос. Ведь в 1905-1907 гг. производство труб

в России значительно сократилось в связи с Первой российской революцией 1905-1907 гг., а в период восстановления экономики российские потребители не готовы были к ценам, установленным накануне революции, да и стоимость рубля была снижена.



**Рис. 4. Цены на чугунные трубы и части к ним Общества для продажи русских металлургических заводов [12, д. 36, л. 4]**

Подтверждением этого является письмо Общества для продажи Русских металлургических заводов в ответ на запрос отделу промышленности Министерства промышленности и торговли, в котором сообщается, что «при назначении цен Общество руководствовалось именно развитием сбыта, т.е. сделать железо более доступным населению» [Там же, л. 5]. Как видно из Рис. 4, цены на чугунные трубы Общества для продажи Русских металлургических заводов примерно соответствовали данным статистических источников, при этом части к трубам, конечно, были немного дороже.

При восстановлении экономики страны цены на трубы вновь стали подниматься. В 1911 г. цены на чугунные трубы стали стремительно расти (на 72%) и держались на таком уровне длительное время, вплоть до Первой мировой войны. В течение Первой мировой войны до начала 1917 г. цена на трубы поднялась практически в 2 раза, что являлось следствием нестабильности рынка и дефицита продукции. В особенности это касалось железных труб, применяемых в нефтяной промышленности.

К сожалению, определить различие в ценах на трубы разных типоразмеров и с разными характеристиками, а также различных способов производства, достаточно сложно, т.к. каких-либо единых систематически обновляющихся каталогов цен не существовало. Сравнить цены здесь можно только на основе представленных в разных источниках данных, при этом имеющаяся информация чаще всего относится к разным периодам времени и / или к разным видам продукции, так что провести сравнение можно только условно. Так, пожалуй, единственную попытку сравнения цен сделал известный российский инженер Н. Соколовский, специализирующийся на совершенствовании труб нефтяного сортамента, в частности, бурильных и обсадных труб. При этом в известном труде Н. Соколовского «Буровые трубы вообще и трубы новой системы, крепление и самотампонаж ими глубоких скважин» [13, с. 7] представлено больше не сравнение цен по типоразмерам труб, а приведены имеющиеся данные по ценам на отдельные виды труб в различных областях страны. Осложняет сравнение в данном случае также то, что сортамент приведен в совершенно разных единицах измерения (миллиметры, дюймы, футы, сажени, аршины и т.д.).

#### Таблица 1.

**Цены на сварные трубы Никополь-Мариупольского завода на винтовых соединениях с наружными муфтами в 1900 г. Длина труб 4,8-5,4 м; цена за 1 метр в рублях [13]**  
*(подсчеты автора – прим. автора – A. A.)*

Внутренний диаметр, мм	Толщина стенок, мм							
	8	8,5	9	9,5	10	11	12	12,7
254	17,68	18,34	19,00	19,65				
304,8	22,60	23,39	24,18	24,97	25,69			
355,6			22,47	23,62	24,84	27,07	29,20	
406,4				27,23	28,54	31,17	33,79	
457,2					27,23	34,94	37,89	40,03
508						39,37	42,65	44,95

Но при приведении цен, обозначенных Н. Соколовским, к единим единицам измерения сразу станут заметно значительно более высокие цены на сварные трубы с наружными муфтами на винтовых соединениях (Табл. 1) по сравнению со сварными трубами с приклепанными муфтами (Табл. 2).

**Таблица 2.**

**Цены на сварные трубы Никополь-Мариупольского завода с прикрепленными сварными муфтами и просверленными дырами в 1900 г. Цена за 1 метр в рублях [13, с. 21]**  
(подсчеты автора – прим. автора – A. A.)

Внутренний диаметр, мм	Толщина стенки, 6,35 мм			Толщина стенки, 7,9375 мм		
	Длина трубы, мм					
	1422	2133	4266	1422	2133	4266
355,60	14,18	12,09	10,57	17,06	14,74	13,03
406,40	16,14	13,78	12,04	19,45	16,80	14,85
457,20	18,11	15,46	13,52	21,81	18,84	16,68
508,00	20,08	17,15	15,00	24,20	20,92	18,49
558,80	21,98	18,81	16,49	26,50	22,91	20,24
609,60	24,25	23,83	21,04	33,20	29,03	25,96

При этом, конечно же, данные таблицы нельзя однозначно сравнивать, поскольку длина труб и толщина стенок отличаются достаточно сильно, что существенно влияет на себестоимость производства. Но в целом различие в цене огромно, что легко объясняется сложностью нарезки резьбы на трубы.

Но гораздо более интересные сведения нам открываются, если мы сопоставим данные по ценам на сварные и «манесмансовские» (бесшовные) буровые трубы с конусными винтовыми соединениями, произведенными за границей. В данном случае приходим к выводу, что сопоставимые по диаметру и толщине стенки сварные и бесшовные буровые трубы с конусными винтовыми соединениями достаточно близки по своей цене. При этом в ряде случаев бесшовные трубы оказываются даже дешевле сварных. Конечно же, места реализации труб здесь разные (Бориславль, Грозный и нефтяные промыслы в Румынии), что подразумевает под собой различие в цене. Но, тем не менее, можно сделать вывод, что трубы в Европе в начале XX века производились на более совершенном оборудовании, чем в России, что позволяло бесшовным трубам уже в то время конкурировать со сварными по цене. В России же, как было замечено выше, нарезка только резьбы на сварные трубы, увеличивала себестоимость в 2 раза.

Таким образом, можно сделать вывод, что совместный сбыт трубной продукции помогал предприятиям реализовывать продукцию по весьма завышенным ценам в отдельные периоды времени при том, что себестоимость производства трубной продукции в России значительно превосходила аналогичное производство в Европе и США. При этом чем более сложным было изделие с точки зрения производства (клепанные, сварные или бесшовные трубы), качества резьбы и покрытия, тем более высокую себестоимость они имели по отношению к иностранной продукции. Соответственно, конкурентоспособность отечественных дорогих видов труб снижалась с ростом их стоимости. Таким образом, наблюдалась интересная и достаточно парадоксальная ситуация для рынка – при росте добавленной стоимости товара снижалась его рентабельность. Но отечественные трубные заводы выигрывали в более дешевых видах продукции за счет близости к рынкам сбыта, налаженных кооперационных и производственных связей и, что особенно важно, основных потребностей в трубах весьма среднего качества при относительно простой добыче нефти на первоначальных этапах. При усложнении добычи и транспортировки нефти появилась потребность в более высоких качественных характеристиках трубной продукции, что заставило трубные заводы вносить корректировки в производственный процесс и повышать эффективность производства, в результате чего российское трубное производство в начале 20-х годов XX века вновь было приближено к европейским стандартам как по качеству, так и по цене. При этом участие отечественных трубных заводов в монополистических объединениях лишь частично влияло на цены на продукцию, поскольку часть товаров были исключены из соглашений, и на часть цены регулировались в определенных диапазонах, а конкуренция все равно существовала, в результате чего цены иногда даже снижались. Но без совместной сбытовой политики и влияния на цены российское трубное производство в начале XX в. не смогло бы конкурировать с импортной продукцией, в особенности в дорогих ее сегментах.

#### Список литературы

1. Бовыкин В. И. Формирование финансового капитала в России. Конец XIX в. 1908. М., 1984.
2. Гливиц И. П. Железная промышленность России. Экономико-статистический очерк. СПб., 1911.
3. Гольдштейн И. М. Благоприятна ли русская действительность для образования синдикатов и трестов?: мат-лы к характеристике современного положения синдикатского вопроса в России. М.: Тип. О. Л. Сомовой, 1913.
4. Гольдштейн И. М. Синдикаты и тресты и современная экономическая политика. Синдикаты, задачи торговой политики и будущая роль России. Изд-е 2-е. Ч. 1. М., 1912.
5. Государственный архив Брянской области (ГАБО). Ф. 220. Оп. 1.
6. Ерохина О. В. Монополистические объединения Российской империи конца XIX – начала XX в. // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2009. № 11 (30): в 2-х ч. Ч. II. С. 38-41.

7. Зимин Н. П. Хозяйственно-противопожарное водопроводное дело в России, как возможный рынок для увеличения потребления русского железа. М., 1903.
8. Кафенгауз Л. Б. Синдикаты в русской железной промышленности. М., 1910.
9. Китанина Т. М. Синдикат «Трубопродажа» и его роль в монополизации металлообрабатывающей промышленности России // Монополии и экономическая политика царизма в конце XIX – начале XX в. Л., 1987. С. 65–81.
10. Монополии в металлургической промышленности России 1900–1917: документы и материалы. М.: Изд-во Акад. Наук СССР, 1963.
11. Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 32. Оп. 1.
12. РГИА. Ф. 1581. Оп. 1.
13. Соколовский Н. Буровые трубы вообще и трубы новой системы, крепление и самотампонаж ими глубоких скважин. Варшава, 1900.
14. Сорокин А. К. Некоторые аспекты монополизации металлургической промышленности России (1900–1913 гг.) // Экономическая история: Ежегодник. 2000. М.: РОССПЭН, 2001.
15. Статистический ежегодник за 1912 г. / под ред. В. И. Шараго, Совет съездов представителей промышленности и торговли. СПб., 1912–1914.
16. Статистический ежегодник за 1913 г. / под ред. В. И. Шараго, Совет съездов представителей промышленности и торговли. СПб., 1912–1914.
17. Фельдман М. А. О противоречиях в оценке процесса монополизации в России начала XX века // Вопросы истории. 2003. № 9. С. 108–117.
18. Шполянский Д. И. Монополии угольно-металлургической промышленности Юга России в нач. XX в. М.: Изд-во Акад. Наук СССР, 1953.

### MONOPOLIES AND PRICE POLICY OF THE RUSSIAN PIPE FACTORIES AT THE BEGINNING OF THE XX CENTURY

**Akimov Anton Viktorovich**  
*Lomonosov Moscow State University*  
*akimov\_84@mail.ru*

In the article the tendencies of the integration of pipe factories in Russia into syndicates with the purpose of the joint sale of production, the price tendencies of the market and prices for certain types of pipe production are considered. The revealed peculiarities and the degree of the influence of pipe syndicates on the price policy of enterprises and the cooperation of some factories are important points of the article. Besides the monopolization of the market and the price policy connected with it the author shows clear connection between the increase in pipes use and growth in competition.

*Key words and phrases:* syndicate; iron pipes; cast-iron pipes; monopoly; prices; commodity; sale; market.

УДК 316:379.8  
**Философские науки**

*В статье рассмотрены глобальные процессы современности как основа понятия «культурная индустрия». Автором вводится общевилософское понятие досуга как внутренней личной необходимости действия, определяемой системой жизненных ценностей. Выявлено влияние глобализации на понимание досуговой деятельности через анализ аксиологических характеристик дихотомии «труд–досуг», показано влияние постмодернистской концепции потребления на содержание досуговой деятельности.*

*Ключевые слова и фразы:* глобализация; досуг; онтология; аксиология; свободное время; постмодернизм; деятельность; потребление; социальное; личность.

**Андреева Антонина Викторовна**, к. филос. н., доцент  
*Гуманитарный институт Сибирского федерального университета*  
*schelling@mail.ru*

### ОСОБЕННОСТИ ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ<sup>©</sup>

*Статья опубликована при финансовой поддержке  
 ФБГУ «Российский гуманитарный научный фонд» (№ проекта 14-13-24002)  
 и КГАУ «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности».*

Глобализация охватывает все стороны жизни современности. Начавшись однажды в экономике, глобализационные процессы проникли во все сферы жизнедеятельности человека. Под «глобализацией» понимают процесс, направленный на создание целостного культурного, информационного, экономического и другого пространства. По сути глобализационными процессами опосредованы пути создания нового типа социума с соответствующими ему особенностями и связями.