

Методы конкурентной борьбы в винокуренной промышленности Пермской губернии (вторая половина XIX в.)

Начало 1860-х гг. ознаменовалось крупными изменениями в области винокурения. Винные откупы, длительное время действовавшие в России, ушли в прошлое. Им на смену пришла акцизная система, которая стала не только новой формой налогообложения, но и символом коренного изменения подхода российского государства к винокуренной отрасли. В начале 1860-х гг. государство ликвидировало многие препятствия, мешавшие притоку частных капиталов в винокуренный бизнес. Курс императора Александра II на свободные винокурение и виноторговлю нашел широкий отклик в предпринимательских кругах и вызвал массовое открытие новых винокуренных заводов и питейных заведений. Инициатива открытия львиной доли новых заводов и торговых заведений принадлежала частному капиталу, причем среди новоявленных винокуров и кабатчиков преобладали выходцы из непривилегированных слоев.

Аналогичные процессы происходили и в Пермской губернии. В период действия откупов губернская винокуренная промышленность достигла относительно высокой степени развития. В 1830—1850-х гг. в губернии действовали 9 винокуренных заводов, 7 из которых были частными, а 2 (Ертарский и Талицкий) принадлежали казне. Производственные мощности этих предприятий позволяли получать до 950 тыс. ведер хлебного вина (водки), но на практике ежегодный объем производства всех 9 заводов колебался от 600 до 750 тыс. ведер¹. Искусственное сдерживание объема производства осуществлялось винокурами в полном соответствии с желанием откупщиков. Это стремление содержателей винных откупов владельцы винокуренных заводов, находившиеся в сильной зависимости от откупщиков, не могли игнорировать.

Благодаря подобным взаимоотношениям между откупщиками и производителями спиртных напитков к началу 1860-х гг. численность винокуренных заводов в Пермской губернии практически не изменилась. В 1861 г. здесь продолжали действовать 9 заводов, изготовивших немногим более 780 тыс. ведер. Кроме того, в губернии появились 2 водочных завода, давших чуть бо-

лее 82 тыс. ведер². Разница между винокуренными и водочными заводами состояла в следующем: на первых имелся полный цикл производства (получение спирта и производство готовой продукции), а вторые не имели оборудования для выработки спирта. Водочные предприятия, получая неочищенный или очищенный спирт с винокуренных заводов, специализировались на дополнительной очистке спирта и изготовлении хлебного вина (водки), настоек и наливок.

В период действия акцизной системы численность винокуренных и водочных заводов стала расти. Менее быстрыми темпами увеличивалось количество винокуренных предприятий. В 1863 г. в Пермской губернии имелось 13 винокуренных заводов, в 1872 г. их стало 17. Максимум действующих винокуренных заводов (19) был зафиксирован в 1885 г. С недействующими заводами численность винокуренных предприятий порой достигала двух с половиной десятков. Ситуация с водочными заводами была иной. В силу того что они не требовали значительных капиталовложений, предприниматели охотно вкладывали средства в сооружение новых предприятий: в 1860-х и начале 1870-х гг. в Пермской губернии наблюдался настоящий бум в области строительства водочных заводов. В 1864 г. в губернии имелось 25 предприятий этого профиля. В дальнейшем почти ежегодно открывались новые заводы: в 1867 г. в Пермской губернии было 43 водочных завода, в 1869 г. их стало 53. В 1873 г. численность водочных предприятий достигла наибольшей отметки в 63 завода³.

Винокуренные заводчики быстро осознали, что за постоянным ростом численности винокуренных и водочных заводов и увеличением объема их производства последуют понижение цен на готовую продукцию и уменьшение доходности винокуренного бизнеса. Угроза сокращения прибыли заставила винокуров начать острейшую конкурентную борьбу с соперниками, которая почти сразу приняла разнообразные формы. Оригинальных способов давления на соперников винокуры Пермской губернии не изобрели: они воспользовались методами ведения конкурентной борьбы, апробированными в ряде стран Европы. Решающую роль в переносе европейских методов на уральскую почву сыграл крупнейший винокур Пермской губернии Альфонс Фомич Поклевский-Козелл.

Поклевский-Козелл до 1860-х гг. занимался бизнесом на территории Сибири, а затем перенес центр предпринимательской деятельности на Урал. Благодаря приобретению у казны Талиц-

кого и Ертарского винокуренных заводов он вошел в число винокуров Пермской губернии. Ахиллесовой пятой своих собратьев по винокуренному бизнесу предприимчивый потомственный дворянин посчитал отсутствие у них собственных питейных домов и поэтому оперативно создал обширную сеть торговых заведений, численность которых постоянно росла. Почин Поклевского-Козелл был подхвачен и другими винокурами Пермской губернии. Практически все владельцы винокуренных заводов создали сети оптовых складов и розничных торговых заведений. Одним из последствий этого стало быстрое увеличение численности кабаков. Другое следствие — почти полный диктат винокуров в области торговли спиртными изделиями. Основная масса торговцев, не имевших собственного производства, попала в серьезную зависимость от винокуров. В схожей ситуации оказались и владельцы водочных заводов, не имевших собственного производства спирта.

Ставка Поклевского-Козелл и других крупных винокуров (Я.П. Андреева, Дягилевых, Злоказовых, М.Ф. Рожнова, Сведомских, Суслиных, Чердынцевых) на создание собственной промышленной базы и обширной сети торговых заведений помогла им упрочить позиции на рынке и одержать верх в конкурентной борьбе с рядом менее удачливых соперников. В то же время подобная практика спровоцировала обострение конкуренции между владельцами крупнейших винокуренных заводов и больших сетей питейных домов.

В данной ситуации наиболее дальновидные винокуры главной угрозой для своих торгово-промышленных фирм посчитали быстрый рост численности винокуренных и водочных заводов и стали предпринимать неконсолидированные попытки оказания воздействия на этот процесс. Сначала одним из основных способов снижения количества винокуренных предприятий была аренда заводов конкурентов с последующим сокращением или полным прекращением на них винокурения.

Одним из первых в Пермской губернии подобный способ борьбы с конкурентами опробовал А.Ф. Поклевский-Козелл. В 1861 г. он взял в аренду у помещика А.Г. Клепинина Николобобевский винокуренный завод, успешно работавший практически всю первую половину XIX в. Вступив в права арендатора, Поклевский-Козелл сразу же остановил производство, чем вызвал неудовольствие владельца. Андрей Клепинин переоформил право аренды на отставную чиновницу А.П. Никитину, что привело

к судебной тяжбе между ним и Альфонсом Поклевским. Судебный процесс завершился полной победой А.Ф. Поклевского-Козелл: Николобоевский винокуренный завод остался за ним. Получив от суда подтверждение прав на предприятие, Альфонс Фомич вновь прекратил на нем винокурение. По истечении 12-летнего срока аренды Поклевский-Козелл договорился с наследниками А.Г. Клепинина о продлении арендного содержания на новый временной отрезок. Продление срока аренды привело к тому, что еще более двух десятилетий Николобоевский завод находился в руках А.Ф. Поклевского-Козелл. Весь этот период он не работал. Николобоевский завод стал первым в ряду существующих, но не работающих винокуренных предприятий. В последующем А.Ф. Поклевский-Козелл и его последователи неоднократно применяли подобный метод борьбы с конкурентами.

Описанный способ был сравнительно щадящим, так как не вел к разорению конкурента. Более того, владелец предприятия, сданного в аренду, ежегодно получал фиксированную денежную сумму. Современники видели в подобной форме расчета не столько плату за аренду предприятия, сколько компенсацию за полное или временное прекращение предпринимательской деятельности. Данное мнение имеет обоснованный характер: А.Ф. Поклевский-Козелл и некоторые другие заводчики в последующем отказались от аренды предприятий конкурентов, предпочитая выплачивать владельцам небольших винокуренных заводов определенную мзду за прекращение винокурения. В прессе она называлась «отступным». Получив некую сумму от крупных винокуров, мелкие винокуренные заводчики моментально останавливали производство. Подобная практика достигла заметного масштаба. В 1880 г. в Пермской губернии имелось 23 винокуренных завода, из которых действовали только 12. Таким образом, почти половина винокуренных заводов (11) простаивала⁴. Многие предприятия простаивали десятилетиями.

Некоторые предприниматели в практике выплаты компенсаций за прекращение деятельности винокуренных заводов увидели неплохой способ заработать. Они стали организовывать строительство винокуренных заводов, рассчитывая прежде всего на получение «отступного». Нередко подобная уловка оказывалась эффективной, и мнимые винокуры получали желаемую мзду. В одних случаях «отступное» выплачивалось еще в начальный период строительства завода, в других — по завершению строительных работ.

Судя по косвенным данным, такой вариант был использован для устранения с рынка заводчика А.А. Шанцилло. Этот предприниматель в 1883 г. основал в Екатеринбурге небольшой винокуренный завод, который, однако, действовал совсем недолго. Если в 1884 г. Антон Шанцилло, ранее служащий фирмы А.Ф. Поклевского-Козелл, еще вел торговлю продукцией своего завода, то затем он остановил и производство и торговлю. Этот шаг не был вызван разорением: в 1880—1890-е гг. А.А. Шанцилло числился екатеринбургским купцом 2-й гильдии и не фигурировал среди несостоятельных должников. В силу данных обстоятельств прекращение винокурения и виноторговли можно объяснить только тем, что он получил «отступное» от крупных винокуров.

Неконсолидированная борьба крупных винокуров со старыми и новыми игроками на винокуренном поле далеко не всегда приводила к желаемым результатам. Это подтолкнуло крупных производителей к осознанию необходимости координации мероприятий по борьбе с конкурентами. Инициатором этого стал Альфонс Поклевский-Козелл. Где силой убеждения, где с помощью экономического давления он подвиг сначала крупных винокуров, а затем средних и мелких к негласному разделу рынка Пермской губернии на сферы влияния.

Уже в 1870-е гг. в Пермской губернии либо в Перми, либо в Екатеринбурге стали проводиться ежегодные съезды винокуренных заводчиков. Поскольку эти неофициальные съезды, проходившие под самым боком у официальных властей, как правило, имели место в ноябре, то они вошли в историю под названием «ноябрьских соглашений». На полуправильных собраниях для каждого винокура выделялись определенные сегменты «рыночного пирога», благодаря чему каждый предприниматель-винокур получал преимущественное право торговли в тех или иных населенных пунктах. Не ограничиваясь разделом губернии на сферы влияния, А.Ф. Поклевский-Козелл и его единомышленники разработали ряд мер, направленных против принципа свободной конкуренции. В первую очередь участники «ноябрьских соглашений» решили сократить объем производства спирта и готовой продукции.

Достижения данной цели они добивались разными способами, в том числе закрытием ряда винокуренных заводов. Для этого участники «ноябрьских соглашений» стали ежегодно составлять списки действующих и недействующих предприятий. Пред-

принимателям, винокуренные заводы которых попадали в разряд последних, выплачивалось «отступное». Для всех предприятий, угодивших в разряд «действующих», Поклевский-Козелл и К^о ежегодно определяли фиксированный объем производства спирта. Кроме того, участники соглашений, которых современники нарекли «стачечниками», регулярно устанавливали цены на полуфабрикаты и готовую продукцию. По сути, Альфонсу Поклевскому-Козелл и его единомышленникам удалось создать монополистическое объединение картельного типа.

Не без труда достигнув взаимопонимания по ценам на продукцию, объему производства и рынкам сбыта, участники «ноябрьских соглашений» сумели не только заметно снизить накал конкурентной борьбы между собой, но и вытеснить с рынка Пермской губернии ряд производителей водки, а также сократить численность предпринимателей, торгующих водочными изделиями. Первыми силу «ноябрьских соглашений» на себе ощутили владельцы водочных заводов, не имеющих собственного винокурения. Получая спирт от «стачечников» по высокой цене или не получая его совсем, владельцы водочных заводов один за другим стали закрывать свои предприятия.

В 1870-е гг. могущество Поклевского-Козелл и К^о было еще не столь велико, поэтому владельцам многих водочных заводов удавалось удержаться на плаву, тем не менее численность водочных заводов заметно сократилась. В 1873 г. в губернии было 62 завода подобного профиля, в 1879 г. их стало 39. Таким образом, за 6 лет закрылись 23 водочных предприятия. В 1880-е гг. «ноябрьские соглашения» набрали еще большую силу, поэтому процесс закрытия заводов продолжился. В это десятилетие численность водочных предприятий колебалась от 24 (1883 г.) до 12 (1889 г.). В основном сохранившиеся водочные заводы принадлежали участникам «ноябрьских соглашений». Так, из 20 предприятий, действовавших в 1884 г., 7 являлись собственностью А.Ф. Поклевского-Козелл.

Участники «ноябрьских соглашений» стремились устранить с рынка не только «лишних» владельцев водочных заводов, но и новых винокуренных заводчиков, рискнувших начать производство спирта вопреки желанию «стачечников». В 1880 г. купец 2-й гильдии П.В. Васильев, давно занимавшийся виноторговлей, построил в Кунгуре винокуренный завод. Пресса писала о новом предприятии: «По отзыву специалистов завод Васильева лучше многих: здание каменное, грандиозное, аппарат получен из Каза-

ни от Планнера, работающий год, спирт гонит в 90 %, паровая машина получена с пермского Любимова завода...»⁵ Действия Петра Васильева вызвали сильный гнев Поклевского-Козелл и К°, пытавшихся помешать ему уже на стадии строительства завода.

Еще до окончания строительных работ «стачечники» организовали массированное давление на Васильева, перестав отпускать спирт и водку для его питейных заведений. Довольно продолжительное время Васильев не мог купить ни того, ни другого на территории всей Пермской губернии. В момент пуска завода выяснилось, что плохо работает часть оборудования, в результате чего производился некачественный спирт. После остановки оборудования обнаружилось, что в бражную колонку попала конопля, что и стало причиной ее плохой работы. Современники полагали, что это происшествие с оборудованием было результатом экономической диверсии «стачечников».

Васильев выстоял под этими ударами: он возобновил винокурение и начал торговлю продукцией своего завода. Тогда участники «стачки» пустили в ход свой главный метод конкурентной борьбы — игру на понижение цен. Они открыли рядом с кабаками Васильева свои питейные заведения, которые стали торговать более дешевой водкой. Благодаря этому потенциальные клиенты пошли не в кабаки Васильева, а в питейные заведения Поклевского-Козелл и К°. В результате Васильев понес финансовые потери и был вынужден приостановить винокурение. Подобные атаки Поклевский-Козелл и К° предпринимали и на других винокуров, а также виноторговцев, не желавших подчиняться решениям «ноябрьских соглашений». Игра на понижение цен оказалась самым затратным, но в то же время одним из наиболее эффективных способов ведения конкурентной борьбы.

Действия пермских винокуров вызвали широкую волну недовольства населения, поскольку одним из результатов «ноябрьских соглашений» стал рост цен на водку. В прессе регулярно появлялись заметки о своеобразных порядках, установившихся в винокуренном деле губернии. В 1883 г. некий путешественник написал следующее: «Есть еще в Ирбите два винокуренных завода, но они не действуют в силу соглашения винокуренных заводчиков Пермской губернии. Соглашение, которое происходит ежегодно, и которым достигаются те же цели, что преследовались и откупщиками, то есть монополия. Ты торгуй здесь, как знаешь, я буду торговать там по-своему, мешать друг другу не

будем. Соглашение это известно большинству жителей Пермской губернии, потому об этой монополии, имеющей все признаки стачки, мы распространяться не будем»⁶.

Большинству корреспондентов, в разные годы писавших о «ноябрьских соглашениях», действия винокуров напоминали деятельность героев былого времени — откупщиков. Кроме того, почти все корреспонденты увидели в соглашениях винокуров явные признаки незаконного монополистического объединения. Подобные соглашения о разделе рынка на сферы влияния, о регулировании объема производства и уровня цен законом, действительно, были запрещены. Местные власти довольно долго делали вид, что они не замечают ежегодных съездов винокуров и последствий «ноябрьских соглашений». В конце 1880-х гг. властные структуры пригрозили пермским винокурам организовать в губернии казенное производство спиртных напитков. Встревоженные этим намерением участники съездов пошли на переговоры с властными структурами, в ходе которых пообещали понизить цены на спиртное. В конце концов винокурам удалось добиться отмены решения об организации в Пермской губернии казенного производства спиртных напитков.

Данная победа оказалась последней для А.Ф. Поклевского-Козелл и К°. После смерти в 1890 г. «водочного короля» Урала Альфонса Поклевского-Козелл его наследники не смогли продолжить практику «ноябрьских соглашений», однако торжество свободной конкуренции в винокуренном бизнесе оказалось недолгим. С января 1895 г. на территории Пермской губернии начала действовать государственная монополия в области виноторговли. Она кардинально изменила ситуацию не только в торговой сфере, но и в винокуренном производстве, сделав неактуальными большинство методов ведения конкурентной борьбы, применявшихся пермскими винокурами в 1860—1880-х гг.

После нескольких лет действия государственной монополии часть общественности изменила отношение к «ноябрьским соглашениям» пермских винокуров. Об этом свидетельствует следующая газетная корреспонденция: «...существовавший на Урале союз винокуренных заводчиков, обязанный своим возникновением одному из умнейших людей на Урале — А.Ф. Поклевскому-Козелл, был по своему времени отлично организован, принес огромную пользу своим участникам, регулировал производство водки, ее продажу и устанавливал цену. И хотя сильно вредил мелким заводчикам и торговцам, но, в общем, не приносил зла

стране, а напротив, в сравнении с нынешней казенной монополией был далеко выгоднее. Ибо тогда водка не производилась дороже 6—7 рублей за ведро и была не хуже по достоинству, столовая даже выше казенной, продающейся теперь по 10 рублей за ведро»⁷. Подобное мнение не имело значительного количества сторонников. Большинство населения Пермской губернии по-прежнему отрицательно относилось к монополистическим объединениям и жестким методам конкуренции.

Бурное развитие винокуренной промышленности в Пермской губернии привело к острейшей конкурентной борьбе, в ходе которой применялись разные способы оказания экономического давления на соперников. Во избежание разрушительных последствий «дикой» конкуренции пермские винокуры пошли на заключение «ноябрьских соглашений», главной целью которых было регулирование объемов производства водки и цен на готовую продукцию, а также раздел рынка на сферы влияния. По сути организация пермских винокуров стала одним из первых монополистических объединений картельного типа в негорнозаводской сфере уральской экономики.

¹ Мозель Х. Материалы для географии и статистики России. Пермская губерния. СПб., 1864. Ч. II. С. 115.

² Краткое статистическое обозрение Пермской губернии 1832 г. // Памятная книжка и адрес-календарь Пермской губернии на 1892 г. Пермь, 1891. С. 15—16.

³ Голубев П.А. Историко-статистические таблицы по Пермской губернии. Пермь, 1904. С. 3.

⁴ Календарь Пермской губернии на 1883 г. Пермь, 1883. С. 10—11.

⁵ Екатеринбургская неделя, 1881. 23 декабря. С. 719.

⁶ Там же. 1883. 13 июля. С. 444.

⁷ Урал, 1897. 9 октября. С. 3.