

近代史 研究

JINDAISHI YANJIU

2

1987

从开滦看旧中国煤矿业中的竞争和垄断

丁 长 清

开滦煤矿（其前身为开平煤矿）是在洋务运动中兴建的中国最早的近代煤矿之一，也是十九世纪下半期规模最大、经营最有成效的中国煤矿。在整个二十世纪的前半期，开滦煤矿在中国煤矿业中一直处于举足轻重的地位。本文拟以开滦的发展变化为线索，对十九世纪末、二十世纪前半期中国煤矿业中的竞争和垄断的历史情况作一介绍，对其性质、作用和特点进行初步探讨。

一、英国资本霸占开平、兼并滦矿及开滦 与日本煤的竞争（1878—1913年）

十九世纪后半期，新式交通运输和工矿业对煤炭的需求促进了中国近代煤矿业的诞生。这段时间内，在我国先后兴建了20余个煤矿，绝大多数是小矿。它们因各种原因，而未能对中国近代工业提供所需要的能源供应。其中只有开平煤矿产量不断增加，销售市场在竞争中不断扩大。据记载，自1882年开平煤运入天津市场之后，原来支配天津市场的外洋进口煤就逐渐减少，到八十年代末基本上已不复有进口的外国煤输入天津了。随后，开平煤的销售市场又不断向东北、华东等地扩展。

开平煤矿的发展引起了正在为瓜分中国而斗争着的国际垄断资本的垂涎。外国资本家乘1900年八国联军侵略中国之机，内外勾

结，施展种种威逼利诱手段，骗占了我国当时唯一的近代化大矿开平煤矿。英国东方辛迪加（一个英国金融公司）伙同东方国际金融公司，策划成立了开平矿务有限公司，操纵了开平煤矿的大权。

当开平丧失了后，中国人又在其附近成立了滦矿，想凭借中国人民反对外国侵略、收回矿权的斗争，把开平矿收回来。但英国资本家以开平为据点，用杀价竞争，培养内奸，勾结外国在华银行势力，并和驻中国的英国外交人员串通起来，对滦矿施加压力，最后终于迫使滦矿资本家屈服，名义上开滦合并，实际上兼并滦矿，经营管理大权悉被英国资本家操纵。开滦煤藏丰富，煤质又好，地理位置优越，交通运输方便，加上中国人多年的经营，有相当基础，英国资本家控制了开滦也就为其垄断中国煤业市场打下了基础。

与此同时，日、俄、德、法、比等帝国主义者也正在进行着争夺中国采矿权的斗争。到1914年第一次世界大战爆发前夕，东北的煤炭业为日资所垄断，华北为英资所垄断，山东为德资所垄断，长江流域为英法所垄断。外国资本在掌握了中国煤矿的经营管理权之后，便以此为据点，彼此之间在煤业市场上开始角逐。

由英国控制的开滦矿所面临的主要竞争者是输入中国的日本煤和日本所控制的中国抚顺煤。1903年开平总经理年报写道：“危险在于日本煤正在进入市场”，“对于日本煤试图进入天津市场一事，我（开平总经理）正保持充分警觉，如果日本煤运来此地，则我们将削价以阻止其销售”。开平资本家还力图增加产量，以夺取日本煤在上海、香港等处的市场：“鉴于日本煤可能减产，目前极为需要增加我们在上海和香港的存煤，如果我们能运煤前往，我们的煤很快就能进入这些市场”^①。在山东，开滦亦采取降低价格的办法与进口的日本煤竞争。1906—07年年报写道：“在烟台和沿

^①1904年开平总经理年报（以下简称年报）。

北岸的小港口，采用大量的日本煤，为了保证〔开滦煤的〕整个贸易，降低我们煤的价格将是必要的”。1908-09年年报又写道：“山东运煤口岸常为日本的小商轮所利用，他们按很低的运费运煤。今年我（开平总经理）将作一努力，按特别低的价格对我们的经销户供给林西块煤，来打入这一市场”。在东北，开平“面临着日本人的竞争，如果在这一市场上保持着一个据点，那么在最近期间必须进一步降低价格”。

在第一次世界大战前，京津唐和沟帮子之间已成为开滦的“特殊市场”^①。在东北市场上，开滦煤由于受到日本煤和抚顺煤的竞争而减少了销售量，但在上海等南方市场上，开滦煤“销售的比例是稳步上升的”^②。这时中国煤业市场上已形成这样的格局：日本煤和抚顺煤在东北的势力不断扩张，开滦在华北维持着独占的局面，在上海、广州、香港等地，开滦煤与日本煤及抚顺煤平分秋色，其势力互有消长。当时，临城煤矿等与开滦还没有什么竞争，井陉虽与开滦有竞争，但不激烈。各煤矿间尚未发现联合垄断市场的现象。

二、开滦与日资联合，垄断中国 煤业市场（1914—1931年）

据开滦档案记载，中国煤业市场上的垄断活动，开始于第一次世界大战爆发的前夕。开滦矿务总局于1912年成立后即与日本三井财团成立协议，开始进行垄断中国煤业市场的活动。1914~15年以后，开滦更通过参加每年在日本东京举行的日本煤矿主会议，不断地协商其在日本、中国和远东其他国家市场上的煤炭价格及各自销售煤炭的比例。据1915~16年开滦总经理年报载，该年开滦总经理到东京秘密会晤了日本各主要煤矿主，并参加其第一次会议，“我在最近的日本之行期间已和我们市场的煤的供应者达成协定，大家一致同意，任何供应者不应试图取得别的供应

^{①②}1907—08年年报。

者所持有的合同，同时……对煤的价格也作了相应的增长”^①。1916~17年开滦总经理又到东京参加日本煤矿主第二次会议，关于这次会议的情况，开滦总经理写道：“参加这次会议的包括所有日本各主要煤矿主的代表，他们……都存在有这样一种观念，就是要从煤炭销售中获取厚利……他们在最近几个月中已将价格提高了……他们并企图说服我在秦皇岛也采用相等的最低价格。”^②在这次会议期间，开滦总经理和日本煤矿主签定了在中国沿海市场和远东其他各港口销售煤炭的协定。它规定，在马尼拉，开滦煤的销售将增加100%以上，在朝鲜，开滦只对某企业供煤10—15万吨，而不再在一般市场上销售，对于新加坡，会议未达成协议。在中国的烟台、龙口及山东各口岸，开滦煤占该市场销煤量的60%。会议还决定1917年限制所有这些港口的煤炭销售价格。

在日本举行的煤矿主会议上，开滦还与日本主要煤矿主协商了开滦与日本占领下的我国台湾煤在广州和香港的销售问题。1918—19年年报写道：“在日本举行的煤业会议期间，在没有危及会议继续进行的情况下，我（开滦总经理）企图作出安排来对付台湾煤的竞争。”“我所坚持的原则是，在香港和广州市场上，我们的煤应和台湾煤享有同等的机会，并且在没有得到我的同意之前，不许把台湾煤运入上海市场”。

在我国东北，开滦通过与日本人在我国经营的“满铁”的协定调节了来自这方面的竞争。协定划分了每个矿的营业区，即以京奉线上的北直浦为分界线，开滦的煤将不在这个站以外直接出卖，而由满铁作为指定的代理人。抚顺煤的销售则止于新民府，在这个站以西，开滦总局充当抚顺煤矿的代理人。双方同意不在对方销煤范围内进行一切直接销售^③。

日本煤矿主为什么要和开滦签订协定呢？这是因为：第一，

①1915—1916年年报。

②1916—1917年年报。

③1918—1919年年报。

日本经济发展较快,对煤的需求量大,而日本国内煤的生产赶不上需求的增长。其结果,煤价上涨,矿主能获得越来越高的利润。第二,日本煤的成本价格比开滦的高。从1916年到1918年,日本劳动力的价格上涨了将近一倍,从而使煤炭成本增加。第三,日本煤输入中国时的“很高的运费率”,不利于和开滦煤竞争。开滦认为,正是由于以上种种原因,才使得以三井为首领的日本主要煤矿主“如此急于和我们达成协议”^①。当然,开滦与日本煤矿主之间达成协议,对开滦资本家也有很大好处。

开滦和日本煤矿主间的协议可以起两个作用。首先,它可以保持煤的产销之间的一定程度的平衡。这是因为,开滦和日本煤矿主对于中国乃至远东各国煤业市场上的需求有所调查,并根据市场情况定出了各自在每一市场上的销煤比例,在一般情况下,不易出现供过于求的现象,而有利于协议各方安排生产。其次,它可以避免由于互相竞争所造成的煤价下跌。如前所述,在未签订协定前,降价是竞销中所用的主要武器。自从有了协定之后,开滦和日本煤矿主之间可以通过互相协商而制定出垄断价格,双方都可以从中获得垄断利润。开滦自己承认,它与三井的协议,“无疑地是……保持住煤的销售价格和利润的一种方法”^②。据1914~15年年报记载,在香港市场上,开滦和“三井公司达成协议,决定在1916年将各种煤的价格每吨都提高1元,……虽然这还不是完全令人满意的,可我们〔开滦〕在这一市场〔香港〕上的利润将增加200,000元”。1916年在日本举行的煤矿主会议上决定1917年限制所有的煤炭销售价格,“籍以避免相互间的不幸的竞争,业已得到满意的效果”^③。1922~23年开滦总经理年报写道:“整个远东煤斤的价格,在我看来,实在是太高,一旦供应充足,将要不可避免地下降。我们与日本煤矿主的协定在防止竞争上极为有用,并使

①1916—1917年年报。

②1914—1915年年报。

③1916—1917年年报。

双方能够按所获得的最好价格，出售其产品”。

列宁指出：“从自由竞争中成长起来的垄断并不消除竞争，而是凌驾于竞争之上，与之并存，因而产生许多特别尖锐特别剧烈的矛盾，摩擦和冲突”^①。事实正是如此。在中国煤业市场上，这种与垄断并存的竞争来自两个方面，一是协议参加者之间的竞争；二是未参加协议者的竞争。

在第一次世界大战结束后的1921~22年，日本帝国正经历着一个严重的财政萧条的时期，这次财政萧条引起了普遍缩减对煤斤的需要。在这种情况下，日本人竟于1921年秋间力图增加在上海市场上的销售。为了应付这个威胁，开滦也作了暂时特殊的削减，减低了运费。1924年，日元严重跌价，日本煤的离岸价格已远较开滦煤低。因此未参加协议的日本和台湾煤就企图在上海和中国其他口岸找到获利的市场。为了对付未参加会议协定的大量日本煤的竞争，开滦曾在当地煤业会议以及在日本煤矿主年会中和日本会员们决定：无论如何，必须适当地全面减价，以应付这个竞争^②。虽然开滦和参加协议的日本会员们对未参加协议者的煤的输入在市场上进行了反击，但由于日元继续贬值，未参加会议的各种煤越来越多地打进上海市场，会议协定的成员无法对日本煤的价格加以控制。

据记载，1923~24年输入上海的日本煤仅占27.11%，到1924~25年时，则上升到43.96%。由于输入上海的日本煤的增加，开滦煤减少了。例如，1923~24年开滦输入上海1061,873吨煤，占该年输入上海的各种煤数量的46.87%，1924~25年开滦输入上海的煤仅为602,802吨，占该年输入上海的各种煤的23.33%。在沿海其他市场上，开滦煤也遭到了日煤的激烈竞争，如在广东珠江三角洲，开滦“所失去的销煤业务，无疑的是被参加和未参

①《列宁选集》第2卷，第808—809页。

②1923—24年年报。

加会议的日本的煤商所获得”^①。在香港，由于日本、台湾和其他煤的竞争“常使价格低落”^②。在烟台等山东口岸，由于“会议协议把煤的价格定得很高，这就使未参加会议者得以进来竞争”^③。

在菲律宾，开滦由于遭到日本煤和其他煤的“严酷竞争”，而不得不取消设在那里的马尼拉太平洋商业公司这个开滦煤销售机构，“从这一市场退出”^④。

这种来自协定外部和内部的竞争继续到20年代末，30年代初更加剧烈。这时由于世界经济危机、连年内战和长江流域的洪水为害，中国人民的购买力降低，工业萎缩，对煤的需要量减少，从而形成煤的供给超过需求的局面。与此同时，日本也处于严重经济危机之中，重工业十分萧条，贸易很不景气，市场对煤的需求量锐减，煤炭大量积压。在这种情况下，参加会议协定的日本煤矿主急于向中国倾销存煤以摆脱自身的危机，已不愿受协定中规定的煤炭销售比例的束缚。开滦资本家说：“日本煤矿主违反协定的尝试相当多。我们[开滦]从多方面听说，日本煤按照比协定的价格为低的价格来出售。”^⑤直到1932年5月，开滦仍想利用他们和日资的协定来保持其对中国煤业市场的垄断地位。但到1932年9月份发现，由于中国人民的抵制日货运动和中国政府对煤炭进口税率提高的结果，在上海及长江一带煤业市场上，日本煤的竞争并不如原来所想象的那样激烈。当开滦发觉与日本人的协定束缚了自己手脚时，就借口日本人破坏协议而将其废除^⑥。

这样，开滦和日本主要煤矿以及满铁间维持了17年的远东煤业市场协定宣告结束。开滦和日本煤矿主以及日本所控制的抚顺煤之间由既联合又斗争，又变成了公开的竞争。

①③1923—24年年报。

②1922—23年年报。

④1924—25年年报。

⑤1932—33年年报。

⑥开滦档案M14—1—51(以下只写案卷号)。

从第一次世界大战期间到30年代初开滦和日资达成协议，共同控制并瓜分了山东、上海及长江流域和华南沿海等中国主要煤业市场。但并未完全垄断全中国的煤业市场。在华北京汉铁路北段，先有临城、井陘，后有山西大同以及其它小矿与开滦煤竞争。在津浦路南段，则有嶧县中兴煤矿、山东其它煤矿以及大通、淮南煤矿与开滦煤竞争。开滦与井陘、临城以及中兴煤矿之间，也曾出现过竞争、联合、再竞争、再联合的局面。

在二十世纪初，井陘煤矿已初具规模，它已把相当数量的块煤运入天津，在保定地区和太原铁路支线各地与开滦煤竞争。这时，临城煤矿也有相当发展，在铁路运费不高的地方，也能和开滦煤竞争。到1915年时，井陘和临城两矿务公司在北京组成北洋煤业联营处。几个月以后，开滦矿务局与该联营处达成协议，由后者来负责开滦在北京地区的销售，而在京汉铁路和京张铁路，则根据以前的营业情况，按比例在三者之间加以分配，并且普遍都提高了煤价^①。但这种联合是很不稳定的，到1916年7月“井陘与临城煤矿之间发生了纠纷，结果联营处以及该协议都取消了”^②。继而是开滦和临城互相协定，划分市场，并降低煤价，以打击井陘，使井陘在京汉铁路以北的营业大为缩减，只能退到京汉线保定以南各站出售其产品。

开滦与中兴煤矿在第一次世界大战时，已经开始在浦口、南京、上海一带市场上竞争。随着中兴和开滦竞争的加剧，开滦资本家就决定用暂时的联合来代替公开的竞争，仿照与日本订立的协议合同的办法，在1922年9月与中兴公司缔结了一个协定。总之，从第一次世界大战到1932年以前，中国煤业市场主要是由开滦和日本煤矿主间的协议所垄断。开滦与中兴、临城等中国境内的一些大矿的临时协议则起辅助的作用。

①②1915—16年年报。

三、开滦和中国的金融资本联合共同垄断 中国煤炭业的活动（1932—1937年）

在1932~37年，中国煤业市场的形势发生了很大变化。

从30年代初开始，由于中国人民抵制日货和中国政府对外煤进口税率的提高，日本煤和其它外国煤（如印、澳等）进口都很少。日煤输入中国剧减的原因，还因为日本为了平衡国内市场，对煤的产销实行了严格的控制。日本控制下的我国东北煤矿如抚顺等也主要为了适应当地市场的需要而减少了对关内的输入。中国关内的煤矿利用此机会有所发展。这样，自1932年开滦和日本煤矿主间的煤业协定破裂后，至1937年抗日战争爆发这一段时间里，在中国煤业市场上主要的既不是开滦与日本煤以及日本控制下的中国煤矿间的竞争，也不是英日对中国煤业市场的联合垄断，而是开滦企图和中国有势力的银行联合起来兼并控制中国境内的许多中小煤矿，以垄断中国主要煤业市场（除东北外）了。

关于中国煤业市场的这种变化，开滦的英国总经理那森说：“日本的竞争在目前是无足轻重的，目前与他们订立协定，对我们并没有好处。因为在日元目前这样低的价值下，他们绝对不会同意把价格提高以符合我们的希望，即令他们同意这样做，我们也不能以这种价格与中国煤竞争”^①。开滦的决策者认为，要保持和提高煤的价格，保证高额利润，“必须能够对与上海和长江一带市场有关系的中国其他各煤矿负责，并进行控制”^②。

开滦为了垄断中国煤业市场，首先与中兴恢复了中断已久的谈判，双方于1933年11月3日签订了一个销煤合同，为1934年上海及长江流域供应量约397万吨煤。开滦煤供应其中的173.6万吨，占43.7%，中兴煤供应88.4万吨，占22.3%，留给其它煤的供

^①1932年11月5日那森致特纳函，M14—1—52。

^②1933年10月2日那森致特纳函，M14—1—52。

应量为138万吨，占34.8%。合同规定了最低价格、成立联合售品处等，还规定“遇有机会时应行扩充，把具有控制竞争煤能力的其它煤矿或单位吸收进来”^①。该合同继续到1934年底，1935年双方又续定合同，规定：中兴煤矿公司每年最高产量为250万吨，开滦为800万吨。双方经常会商并设立联合统计记录。价格遇有必要时由双方共同商定，但“每一方并无义务向对方透露它的财务状况”^②。双方共同协商了产销数量及煤价，但各自在财务上仍完全独立。

开滦与中兴联合后，就着手与大通和淮南煤矿进行“联合”。其步骤是，先由大通和中兴订立一个合同，规定中兴任大通煤炭的独家经理人。大通与中兴在长江各埠的煤炭销售比例为一比六。大通煤运到浦口的最大数量为每年15万吨。合同双方还议定了大通煤炭的平均售价。中兴设立了一个浦口大通煤炭专销处专门推销大通煤炭。然后开滦与中兴又订立了一个合同，该合同开头写道：“立约人中兴煤矿公司及开滦矿务总局为了控制大通煤炭在上海市场的销售起见，根据1933年11月3日双方在上海签订的合同第二条规定，特签订本附属合同”^③。该合同说：开滦承认中兴在取得开滦同意后于1934年4月28日与大通签订的合同为有效，开滦同意与中兴合作在长江流域及上海销售大通煤炭，开滦和中兴同意中兴销售大通煤炭的任何利益或损失均由双方平均担负，大通煤在市场上的销售由中兴与开滦协商决定等等^④。

当开滦联合中兴控制大通煤在上海及长江流域的销售以后，淮南煤矿也向中兴表示，他们原则上同意在浦口设立一个联合售品处销售津浦路沿线煤炭，但他们希望每年批销额为25万吨。开滦中兴只同意淮南在这一地区的最大批销额为15万吨，淮南不同

①M—6591(1)。

②M—6591(2)。

③上海经理处致总经理函，M—6591(2)。

④1933年10月23日马克飞致那森爱德函，M—6591(2)。

意，双方没有达成协议。于是开滦和中兴商定，开滦煤在淮南煤的主要销售市场上海实行减价竞争^①。

1935年秋，开滦和井陘煤矿签订了一个合同，控制了华北各主要市场上的价格。1936年春，在华中开滦又与六河沟等煤矿就汉口市场达成协议。

总之，从1932年以后，开滦采用多种方式企图与中国的竞争煤矿实现某种形式的联合，并对其进行控制，虽然取得了一些进展，但距离实现垄断整个煤炭工业的目标“仍相差很远”^②。

开滦在控制中国煤炭业的过程中，遇到了两个障碍。第一个障碍是所有制关系比较复杂。在中国，既有商办的煤矿，也有官办的煤矿，既有少数大矿，也有大量的小煤矿。开滦要与中兴等那样的大矿实行联合，或对其进行控制是较容易的，但对官办的一些企业，如淮南，进行控制或与之联合就比较困难和复杂，尤其是要与山西、山东等省的小煤矿实行联合或控制，就更加困难。但是，开滦还是要对这些煤矿进行控制的，只是控制的方法稍有变通而已，开滦在这里所用的仍是对付大通煤矿的办法。开滦对直接影响上海及长江流域市场的山东小煤矿出产的煤，计划采用“收购出口的剩余量，……并通过联合售品处销售”的办法来控制。开滦从对这些小矿的销售控制开始，割断其与主要市场的联系，并进而限制其产量，以“控制上海的存煤量”并稳定市场价格。

第二个障碍是日本在中国煤炭业中的势力进一步扩张，并反对开滦对市场的垄断。例如，开滦为了实现收购山东煤的计划，曾与南京国民党政府勾结，取得青岛市长允准，在青岛租了一块地以储备设备。但却招致了日本人的反对，日本报纸上出现了反对开滦的宣传，三井洋行青岛经理访问开滦的经理，表示他们愿意充当开滦煤在青岛销售的代理人等。开滦和日本都想对中国煤矿产量进行控制。双方的斗争是很激烈的。

^①1933年10月23日马克飞致那森爱德函，M—6591(2)。

^②1935—36年年报。

开滦这一时期垄断中国煤炭业的新动向是竭力与中国有势力的银行联系，并企图借助它们的力量来实现对广泛存在的小煤矿的控制。1935年11月英国大班们认为：“我们的中国竞争者大多财政窘迫，银行催他们偿还欠款，他们就不得不以任何价格，尽速抛售他们的存货，……我们正试图为保持上海的市场，而另在扬子江上的一些较小的市场上，予以回击，在那里，这些竞争者们的销售数量占着他们煤斤数量的很大的比重，并且一贯获得较大的利润”。这些小煤矿“所处的财政困境，现在终于迫使他们来同我们（开滦）提议，进行协商，以稳定市场，并分配产量。我们所持的态度是对此表示并没有极大程度的兴趣。实际上我们已经告诉他们，如果他们召集会议讨论联合问题，我们将派代表参加，但是，我们认为，在他们之间尚未形成某种合作制度和协调以前，认真地讨论这个问题，是没有用处的。那里有迹象表明，上海的银行是希望我们的帮助，而我们现在的愿望是，银行家能加强对这些人们的统一控制，就是不再供给他们的款项，除非他们有了某种控制制度的协议”^①。

开滦与中国有势力的银行秘密从事的垄断中国煤业市场的计划分两步实行。第一步开滦勾结银行，首先对上海及长江流域和对华北煤业市场分别进行控制和垄断。1936年6月在南京举行的由实业部召集的产煤业主会议结束后，“我们（开滦）决定在合同季节未开始前跟中兴矿务公司合作，设法取得中国某些有势力银行的支持，成立公司以便尽量收买并转卖胶济路各矿和淮南矿流入上海市场的那部分煤。金城银行最后被选为参加上述计划合作的银行，因为他们通过对一个经营煤棉等业务的叫做通城公司的附属公司的统制跟煤业已经早有关系”^②。

1936年11月4日开滦、中兴和金城银行三方达成协议，为上述目的成立开兴城煤业公司。该公司资本为100万元，由三方面

^①M14-1-54。

^②M14-1-56。

平均分担，于公司成立时一次付清。但开兴城公司只是一种控股公司的性质，该公司乃与上海浙江兴业银行信托部订立协定，根据该协定，信托部收取一定的手续费，同意作为公司的代理人，通过取名为华中煤业公司的一个公司来经营公司应有的业务。该公司的经理是由开滦物色出来的，他是过去开滦上海售品处的职员，而华中公司经营权则归开兴城董事会，该董事会的两名常务董事，一名由开滦提名，另一名由中兴矿务公司提名。开兴城公司还与通城公司另外订立跟浙江兴业银行信托部所订立的相类似的协定，由通城公司以通城公司烟煤部名义来经营这项煤炭业务，但与该公司其它业务划分开。这样，开兴城公司就控制着华中煤业公司和通城公司烟煤部。这个华中公司很活跃，它从1936年1月到1937年1月30日这很短时间内，就收购了津浦路各矿和胶济路各矿的煤38万吨。开滦为了使上海市场的控制更加有效起见，决定把义泰兴煤业公司拉入联合企业，随后开滦上海分处，中兴煤矿公司，华中煤业公司和义泰兴之间订立协定，以安排这四方面在上海的一切销售合作。义泰兴煤业公司加入联合企业的煤近70万吨，华中公司38万吨，中兴公司35万吨，开滦88万吨，以上合计为上海本地估计的总消费量300万吨中的231万吨，对于联合企业不能控制的69万吨余数，除去其中10万吨外，均根据该联合企业以外的合同持有人的合同供应给他们。这样，在1937年，在上海市场上，开滦等所组成的联合企业所不能控制的煤炭数量仅为10万吨，“而此数并不足以干扰市场，使参加联合企业的四个方面业经同意，现正实行的价格跌落”^①。

在华北，开滦是通过1935年与井陉的协定和开滦设立的华北煤业公司来实现对市场的控制的。关于“华北市场的控制”，开滦跟井陉矿务公司签订协定，划分开滦和井陉在华北共同拥有的

^①M14-1-56。

那部分市场，该协定1937年仍继续有效。但华北市场遭到来自大同煤矿的竞争。开滦力图把大同煤矿拉进来，以实现开滦、井陘、大同三种煤间划分华北市场，避免削价竞争，但遭到了失败。开滦为了有效地控制经商人之手在华北市场上出售的以及输出的井陘煤，设立了一个私人的附属公司，叫做华北煤业公司。为了供给该公司资金，由中孚银行在该行上海分行开滦定期存款帐上同等数额的存款项下垫款35万元。华北煤业公司一经成立，即行收购天津和塘沽的所有的剩余的井陘煤。该公司还与井陘订立协定，规定由井陘在天津和塘沽按一定价格供给该公司一定数量的煤炭以便由该公司将其出口和转卖^①。

第二步，开滦与中兴和银行积极筹划成立中华实业有限公司，把华中煤业公司和华北煤业公司的活动联合起来，进而控制除东北外的全国的主要煤炭生产和市场。

开滦之所以要筹划成立中华实业有限公司，是“为防止小矿区合并成为进行大规模生产所必具的大矿区”，也就是说，为了进一步加强对中小煤矿，尤其是对山东境内的中小煤矿的控制，从而更有效地垄断中国主要的煤业市场——上海及长江流域煤业市场，必须从收购其他竞争煤矿的煤产进而发展到收买这些煤矿中“位置扼要”者本身。但开滦由于惧怕遭到人民群众、中国政府和日本人的反对，而不愿公开出面单独这样干，于是就拉既与中国政府关系密切，又是中小煤矿真正的主人的中国有势力的银行参加。他们跟浙江兴业银行和中孚银行协商组织一个中华实业有限公司，以接替在天津已经开业的华北煤业公司，并为上述目的收买和经营山东的小矿^②。这样，“中兴和开滦可以居于幕后，仅提供为经营这些新事业所需要的人员和技术经验，银行业者参加这些企业也将给我们提供执行这些业务必需的财政便利”^③。开滦不仅拉中孚和浙江兴业银行参加，而且还拉金城和盐业银行参

^① M14-1-56。

^{②③} 关于中华实业有限公司的备忘录，M14-1-56。

加到中华实业有限公司中来。

对于组织中华实业有限公司作为一种控制中国煤炭工业和市场的辛迪加，伦敦开平公司董事部十分重视，认为“这是具有头等重要意义的事情。……我们[开平公司董事部]曾仔细考虑过你们所说的一切关于有必要立即采取措施以防止山东各矿日益增长的竞争、将‘处于要害之地’的较小煤矿加以收买，以防止小采矿区合并为进行大规模生产所必需的大采矿区的计划。我们决定准予开滦加入30%的投资，即600万元，并此电告。”^①

组织中华实业有限公司之事得到伦敦开平董事部批准后，进程加速了，到1937年5月初该公司即宣告成立。它成立时资本仍为200万元，但由于新参加进来两个银行，所以把股分作了重新分配，其比例为：中兴和开滦各占20%，浙江兴业、中孚、金城、盐业银行各占15%。中华实业有限公司成立后不久，开滦、中兴和金城银行即商定，把原来三方合组的开兴城公司加以清理，并将其权益移交给该新公司，以壮大其势力^②。

中华实业有限公司的成立标志着中国煤炭工业中的垄断组织有了进一步的发展。这表现在：第一，从前的垄断只是一种临时的或较长期的协定，尚未有共同的组织出现，现在则组成了正式的垄断公司；第二，从前垄断活动的参加者只限于与煤炭的生产主要是与煤炭销售有关的资本，现在则有银行资本参加进来，而且这些银行是中国国内最重要银行中的四个银行，其影响及财源将有助于这家公司对不管什么地方碰到的可能竞争加以控制^③；第三，从前只限于对市场的垄断以及为控制市场而收购竞争者的煤产，现在则发展到要对一些位置扼要的煤矿进行收买，从而控制其生产和经营管理了；第四，为了对付竞争，它不惜给**遍体是债、前途暗淡的斋堂煤矿**提供贷款，以保证将来采矿权不落入竞争者手中；第五，中华实业有限公司的活动范围广大，它要把过去在

^①M14-1-56。

^{②③}1937年5月9日那森致特纳函，M14-1-56。

华北、华中的“个别活动融合成为一个事业”。所以，它一经成立，即“从事研究”除日本占领的东北以外的“中国所有煤田”的情况，“以便考虑该公司从什么地方着手能最有效地并最有利地进行工作了。”^①

四、日本法西斯对开滦的霸占和对中国 煤业市场的垄断（1937—1945年）

从1937—1945年抗日战争时期内，中国煤业市场的情况随着中国政治、经济情况的巨大变动也发生了很大的变动。其特点是煤炭供不应求。据1938—39年年报记载：整个远东，或者更正确地说，在香港以东，对煤的需要量远比从中国、日本和满洲所取得的供应为大。

在日本，由于扩大侵略战争，刺激了军事工业和其它重工业的发展，对煤的需要量大增，但煤的生产有限。因此，它就千方百计地控制中国的煤炭生产，垄断煤业市场，大规模地掠夺中国的煤炭资源，并将其输入日本，以达其“以战养战”的目的。据开滦估计，在1936—37年，从中国运往日本的煤炭未曾超过132万吨，而到1940年时，则至少有450万吨，是1937年的三倍多。由于日本侵略者对中国煤业市场的垄断和煤炭的大量掠夺，破坏了中国煤业市场的平衡，导致了煤炭供求失调，造成了中国主要市场、尤其是上海的煤荒，助长了投机活动，引起了煤价狂涨，严重地破坏了中国经济，影响了社会生活。

在这一时期，日本侵略者对中国煤炭生产和煤业市场的垄断活动是与其对中国的政治军事侵略紧密地结合在一起的。这是一

^①1937年5月9日那森致特纳函，M14—1—56—。但该公司成立不久，日本就开始对中国发动全面侵略战争，因此，它实际上并未进行什么活动。