



Шерр И.-Ф. Учение о торговле : репринтне відтворення видання 1925 року. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 548 с.

Зам. 1018/17

Ціна 250,00

СОДЕРЖАНИЕ.

Предисловие Спектатор 1—20

ЧАСТЬ I.

Научные основы учения о торговле. Понятие торговли.

§ 1. Связь между учением о торговле и политической экономией.

	<i>Стр.</i>
1. Необходимость общего принципа.	23
2. Развитие коммерческих знаний в науке о торговле	23
3. Политическая экономика и учение о торговле	25
4. Разграничение политической экономики и учения о торговле. .	26
5. Народно-хозяйственный характер частного хозяйства.	27
6. Общность в области исследования и различие точек зрения политической экономики и учения о торговле	29
7. Учение о торговле, как прикладная наука.	30
8. Учение о частном хозяйстве—не есть учение о прибыли. . . .	31
9. Выводы.	31

§ 2. Основные понятия.

1. Потребности.	33
2. Хозяйственные блага. Производство. Хозяйство.	34
3. Сбережения, образование капитала.	34
4. Самодеятельность.	34
5. Семья, отдельное хозяйство, домашнее хозяйство	35
6. Государственное хозяйство, производящее хозяйство и потребля- ющее хозяйство.	35
7. Виды разделения труда.	35
8. Основные формы промышленной деятельности.	36
9. «Производительный труд» в узком и широком смысле слова .	36
10. Общественные продукты.	37
11. Необходимость обмена. Деньги. Цена. Предложение и спрос . .	37
12. Возникновение и действие конкуренции.	38
13. Взаимоотношения между производителем и потребителем. . . .	39

	<i>Стр.</i>
14. Производительность и доход	39
15. Критическое положение рынка и военное хозяйство	39
16. Факторы производства: природа, труд, капитал; их доля в продукте: рента, заработная плата, процент.	41
17. Предприятие, прибыль.	42
18. Наемный труд. Рынок труда.	43
19. Рынок капитала	43
20. Сравнение между рынками—товарным, капитала и труда	44
21. Меняющаяся роль хозяйствующих лиц на трех рынках	45
22. Равновесие между производством и потреблением и нарушение его.	46
23. Необходимость посредничества торговой организации.	47
24. Простейшая форма торговли	47
25. Возникновение противоположных интересов благодаря появлению самостоятельных торговцев	48
26. Учет запасов и будущих потребностей на рынке.	51
§ 3. Превращение хозяйства в мировое хозяйство, рынка—в мировой рынок.	
1. Понятие мирового хозяйства.	51
2. Мировой рынок—сердце мирового хозяйства.	52
3. Регулирующая сила мирового рынка.	53
4. Единство мирового рынка.	54
5. Национальное хозяйство и мировой рынок.	55
6. Выводы.	57
4. Влияние мировой войны на производство и потребление, мировое хозяйство и мировой рынок.	
1. Нарушение равновесия между производством и потреблением.	59
2. Причины кризиса	60
§ 5. Превращение хозяйства в мировое хозяйство и торговли—в мировую торговлю.	
1. Торговля—продукт культурного развития.	61
2. Четыре периода в развитии хозяйства.	62
3. Меновая торговля	62
4. Ремесленная торговля. Возникновение рынков.	63
5. Возникновение национальной и мировой торговли.	63
6. Зависимость между мировым хозяйством, мировым рынком, мировой торговлей и транспортом.	63
7. Влияние хозяйственного развития на духовное.	64
8. Денежный рынок, кредит, международные союзы.	65
9. Выводы	66

§ 6. Развитие понятия торговли, как основы учения об организации торговли.

1. Задача и понятие торговли	67
2. Пояснение понятия торговли	68
а) Торговля связывает конечные звенья мирового хозяйства.	68
б) Торговля преодолевает разделение личное, в пространстве и времени	70
в) Торговля определяет цену товаров.	71
г) Учет рынком будущих запасов и потребностей ведет к спекулятивной торговле	71
д) Зависимость торговли от конъюнктуры	72
е) Деление торговли на заготовительную, распределительную и посредническую.	72
ж) Регулирование торговлей производства	73
з) Торговля создает единство рынков	73
и) Возражения против идеализации задач торговли	74
к) Опровержение их	79
л) Исключение стремлений к прибыли из понятия торговли	80
м) Понятие торговли, как масштаб коммерческой деятельности	83
н) Различные определения торговли	86
Литература к 1 части.	89

Ч А С Т Ь II.

Теоретические основы торговой деятельности.

§ 1. Экономический принцип, как руководящий мотив в торговой деятельности.

1. Экономический принцип в производстве и потреблении	93
2. Применение его к торговле	94
3. Противоречие между экономическим и частно-хозяйственным принципами	94
4. Внешняя согласованность; противоречие в результате.	94

§ 2. Народно-хозяйственный принцип в торговле в борьбе с частно-хозяйственным.

1. Результаты одностороннего стремления к наживе.	95
2. Влияние государственной и частной монополии в торговле	96
3. Побеждающая сила хозяйства в целом	96

§ 3. Тенденция к устранению посредствующих звеньев и ее влияние на торговую деятельность.

1. Тенденция к включению новых звеньев.	97
2. Тенденция к включению и устранению их в индустрии.	

3. Влияние, оказываемое включением новых звеньев в торговый оборот	99
4. Влияние на производителя и потребителя, оказываемое включением и устранением звеньев в торговле.	100
5. Выводы.	102
§ 4. Разделение труда в торговле и его влияние на торговую деятельность.	
1. Сущность разделения труда	105
2. Профессиональное разделение труда в торговле	106
3. Причины разделения труда	107
4. Специализация.	107
5. Включение новых звеньев	108
6. Торговля должна согласоваться с принципом хозяйственности	108
§ 5. Принцип хозяйственности под воздействием других тенденций в торговле.	
1. Общая тенденция. Торговая прибыль зависит от пользы, приносимой народному хозяйству	110
2. Борьба между тенденциями к устранению и включению новых звеньев толкает торговлю на путь хозяйственности	110
3. Конкуренция ведет к усовершенствованию товарообмена.	112
4. Влияние крупных торговых предприятий на товарообмен	113
§ 6. Тенденции, противостоящие принципу хозяйственности в торговле.	
1. Живучесть отсталых торговых предприятий	113
2. Злоупотребления в торговле	114
3. Препятствия со стороны мероприятий торговой политики	114
4. Препятствия со стороны капиталистических монополий.	115
§ 7. Руководящий мотив торговли в связи с ее социальной задачей.	
1. Несправедливые упреки в паразитизме торговли	115
2. Проблемы заработной платы и потребления	116
3. Хозяйственность в оптовой торговле, бесхозяйственность в розничной торговле	117
4. Причины отсталости.	117
5. Две главные формы крупных предприятий в розничной торговле.	118
6. Необходимость калькуляции при сравнении этих двух форм.	119
7. Литература ко II ч.	122

Ч А С Т Ь III.

Торговая деятельность под преобладающим влиянием собственного мира.

А. Две точки зрения на торговые предприятия.

§ 1. Мир собственный и мир окружающий.

- | | |
|--|-----|
| 1. Торговое предприятие под двойным влиянием мира собственного и окружающего | 125 |
| 2. Рассмотрение торговой деятельности с двух сторон | 127 |

§ 2. Соотношение между народно-хозяйственным и частно-хозяйственным мотивом торговой деятельности.

- | | |
|--|-----|
| 1. Противопоставление проявлений обоих мотивов | 127 |
| 2. Противоположность | 129 |
| 3. Согласование | 129 |
| 4. Взаимные пределы | 129 |
| 5. Оправдание стремления к прибыли | 130 |
| 6. Частно-хозяйственные улучшения идут на пользу хозяйства в целом | 131 |
| 7. Подавление народно-хозяйственного эффекта устранением конкуренции | 131 |
| 8. Общие принципы торговой деятельности | 132 |
| 9. Изменение их вследствие троякой борьбы | 132 |
| 10. Два круга заданий в учении о торговой деятельности | 132 |

Б. Частно-хозяйственный взгляд на торговую деятельность.

§ 1. Учение о дешевой покупке и дорогой продаже.

- | | |
|--|-----|
| 1. Два пути | 133 |
| 2. Ограничение дешевой покупки | 134 |
| 3. Ограничение дорогой продажи | 135 |
| 4. Ограничение, обусловленное стремлением к устойчивому и большому обороту | 135 |
| 5. Вынужденное подчинение хозяйственному принципу | 136 |

§ 2. Влияние размера оборота на торговую деятельность.

- | | |
|---|-----|
| 1. Пределы увеличения оборота | 137 |
| 2. Борьба за покупателя | 137 |
| 3. Неустойчивость торговли. Необходимость хозяйственности | 138 |
| 4. Стремление к охране круга покупателей | 139 |
| 5. Критика стремлений к увеличению оборота | 140 |

§ 3. Влияние продолжительности оборота на торговую деятельность.

1. Продолжительность оборота и обращения капитала	141
2. Исчисление продолжительности нахождения товара на складе	143
3. Метод прямой и исчисление средней	143
4. Необходимость дополнения метода исчисления средней	145
5. Складские расходы	146
6. Продолжительность оборота и потребность в капитале	149
7. Влияние быстроты оборота на прибыль.	149
8. Народно-хозяйственное влияние быстрого оборота	150
9. Намеренное выдерживание на складе, сокращение запасов.	150

§ 4. Средства для ускорения оборота: искусство закупок.

1. Закупка и продажа	151
2. Учет будущей потребности.	151
3. Спекулятивные моменты при закупках	153
4. Искусство закупок вообще	153
5. Устойчивость предприятия	154
6. Перенесение складских расходов на других.	155
7. Исключения: необходимость большого склада и продолжительность хранения запасов	156
8. Соотношение между продолжительностью хранения на складе и размерами склада	156

§ 5. Искусство продажи.

1. Значение его для фабричной торговли, ненужность при общественной	158
2. Распространение на все области торговли.	159
3. Ограничение изложения сводкой	159
4. Обзор. (А. Внешние условия. Б. Взаимоотношения между покупателем и продавцом. В. Условия, зависящие от личности продавца. Г. Организация для сбыта. Д. Наблюдение за выполнением заказов)	159
5. Наказуемые ухищрения при продаже	165

§ 6. Устойчивость торговли. Уравновешивающее предприятие.

1. Невыгоды затишья и нерегулярность сбыта.	165
2. Уравновешивающие предприятия и их формы	166

§ 7. Торговые расходы.

1. Понятие и значение торговых расходов	167
2. Влияние торговых расходов на торговую прибыль	167
3. Народно-хозяйственное влияние	168
4. Систематическая сводка	169

§ 8. Исследование торговых расходов.

1. Общие соображения	173
2. Твердые и пропорциональные расходы	173
3. Мертвая точка	174
4. Разделение торговых расходов в бухгалтерии	176
5. Важное значение мелких расходов	177
6. Неуместная экономия	177
7. Торговые расходы для будущего	177
8. Значение частных трат	178

Ч А С Т Ь IV.

**Торговая деятельность под влиянием внешнего мира,
в особенности тенденции развития производства, по-
требления, торговли и путей сообщения.**

**А. Учение о непосредственной закупке и продаже в
связи с тенденцией к устранению излишних звень-
ев в торговле.**

§ 1. Проблема.

1. Стремление к непосредственной закупке—всеобщее явление. . .	183
2. Конечный результат устранения посредника	184
3. Новые задачи учения о торговле	184

**§ 2. Главные формы торговли в их отношении к производителю и
потребителю.**

I. Зависимая торговля.

1. Торговля на службе у производителей	185
2. Торговля на службе у потребителей	188

II. Самостоятельная или частная торговля.

1. Торговая организация—создание частной торговли	193
2. Две формы частной торговли	193
3. Торговые услуги	194
4. Жизнеспособность торгового класса	194

§ 3. Общая организация торговли.

1. Графическое изображение организации мировой торговли . . .	196
2. Комбинации внутри общей организации	199
3. Организация экспортной торговли	200
4. Комбинированные формы экспортной торговли	204
5. Теоретические возможности включения и устранения торговых звеньев в мировой торговле	205
6. Полное устранение самостоятельной торговли	208

§ 4. Риск в торговле и распределение его между отдельными звеньями торговой организации.

Риски общего характера.

1. Риск в цене	209
2. Риск кредитования	211
3. Риск на вексельном курсе	211
4. Риск в области сроков сдачи товара	212
5. Риск в связи с качеством товара	212
6. Риск от конъюнктуры	213

Особые риски.

Валютный кризис в послевоенное время	214
1. Замена золотой валюты бумажной	214
2. Отдаление курса от золотого базиса	214
3. Непостоянство курса	215
4. Новые формы торговли для предотвращения потерь на курсе	216
5. Влияние на долгосрочные обязательства	217
6. Влияние обесценения бумажных денег внутри страны	220

§ 5. Изменения в общей торговой организации в связи с включением и устранением промежуточных звеньев.

1. Усложняющееся развитие торговой организации	221
2. Обратное движение	223
3. Хозяйственная община с собственным производством и без торговли	223
4. Отношение купца к хозяйственной общине	224
5. Устранение исходит от торговца.	224

§ 6. Критика стремлений к непосредственной закупке и продаже.

1. Общее влияние устранения промежуточных звеньев	225
2. Предпосылки устранения: организация, капитал, калькуляция, пропаганда, препятствия в самом производстве, зависимость.	225
3. Выводы	229
4. Влияние на торговую деятельность	230
5. Социальные последствия	231

§ 7. Критика стремлений к непосредственной закупке и продаже на основании примеров из практики.

1. Неудачная попытка в торговле кофе	232
2. То же в торговле ячменем	234
3. Закупка пшеницы мукомолом	234
4. Непосредственная закупка молочных продуктов	235
5. Затруднения товариществ по сбыту	235

	<i>Стр.</i>
6. Успехи и неудачи в торговле углем	236
7. Неудачная попытка включения комиссионера	239
8. Выводы	210

§ 8. Практическое применение к экспорту продуктов промышленности.

Наглядное изображение организации экспортной торговли и критика стремлений к непосредственному экспорту, поощрение его государством и т. п. 240—251

§ 9. Новые пути посреднической торговли, как следствие тенденции устранения посредников.

1. Понятие посреднической торговли	252
2. Приспособляемость	253
3. Торговое искусство посредника	253
4. Первый путь: использование капитала	254
5. Второй путь: использование конъюнктуры	255
6. Третий путь: организация торговых услуг	255
7. Новые силы, ведущие к устранению посреднической торговли .	257
8. Зависимость от изменений в способах сообщений и транспорта	257

Б. Мелкое и крупное предприятие в торговле.

§ 1. Сравнение между крупным и мелким предприятием.

1. Крупное и мелкое предприятие не следует смешивать с оптовой и розничной торговлей	259
2. Сопоставление отличительных признаков	260
3. Пояснения (капиталы, рабочая сила, организация труда, размеры оборота, употребление дохода и т. д.)	261

§ 2. Превосходство крупного предприятия над мелким.

1. Относительное уменьшение расхода при увеличении размера предприятия	266
2. Арендная плата	266
3. Лучшее использование труда	267
4. Выгоды оптовой закупки для покупателей	267
5. Выгоды оптовой закупки для продавца	268
6. Крупная и мелкая закупка в свете калькуляции	269
7. Крупному предприятию реклама обходится дешевле	272
8. Приспособляемость крупного предприятия	272
9. Калькуляция	272
10. Выводы	273
11. Частно-хозяйственные границы крупного предприятия	274

В. Торговая деятельность под влиянием конкуренции.

§ 1. Конкуренция вообще. Ее сущность, объем и последствия.

1. Развитие конкуренции	275
2. Объем конкуренции	276
3. Причины конкуренции	277
4. Виды конкуренции	278
5. Участники конкуренции	279
6. Международная конкуренция	280
7. Противоречия, присущие свободной конкуренции.	280
8. Условия ослабления конкуренции	281
9. Области, еще не затронутые конкуренцией	282
10. Результаты конкуренции	283

§ 2. Конкуренция сбыта.

1. При выборе места торговли.	284
2. В области различных факторов торговли	284
3. Борьба за сбыт	284
А. Об'ективные средства	285
4—8. (Цены, качество, приспособление, предоставление кредита, злоупотребления)	285—288
Б. Суб'ективные средства	290
9—10. (Приспособление к удобствам покупателей и к их вкусам; упаковка, витрины, реклама, скидки, премии и т. п.).	290—295

§ 3. Теневые стороны конкуренции.

1. Разлагающее влияние на торговлю	296
2. Повышение цен в результате чрезмерной конкуренции	297
3. Ухудшение качества	298
4. Средства борьбы.	299

§ 4. Недобросовестная конкуренция и меры законодательства против нее.

1. Самопомощь торговцев	300
2. Требование защиты со стороны не торговцев.	300
3. Требование защиты со стороны торговцев	301
4. Неуловимая граница между дозволенной и недобросовестной конкуренцией	301
5. Мерилем служат добрые нравы.	302
6. Недостаточность законов	302
7. Главнейшие постановления закона	303

§ 5. Самопомощь против злоупотреблений конкуренции.

1. Формы изолированной самопомощи	304
2. «Черные списки»	305
3. Бойкот	306
4. Лиги покупателей	306
5. Меры против обмана и подкупа в самом предприятии	308
6. Необходимость контроля	309

§ 6. Деловая тайна и пункт о конкуренции.

1. Понятие деловой тайны. Внутренняя организация	310
2. Внешние условия предприятия	310
3. Планы на будущее.	311
4. Пункт о конкуренции	311
5. Литература к IV ч. отд. А., Б. и В.	312

Г. Торговое предприятие под влиянием коалиции.

§ 1. Сущность коалиции и ее отношение к торговле.

1. Центробежные и центростремительные силы в хозяйственной жизни	313
2. Предпосылки коалиции	314
3. Распространение коалиции на торговлю, промышленность, потребление и наемный труд	316
4. Три течения коалиции (капиталистическое, социальное и государственное)	317
5. Влияние коалиции на торговлю	317
6. Купец в роли застрельщика коалиции	318
7. Отношение капитала и труда к коалиции. Банки в роли ее руководителей	319
8. Капиталистическая коалиция и принцип экономии	320
9. Злоупотребления капиталистической коалицией	321
10. Светлые и темные стороны коалиции	322

§ 2. Наглядное сопоставление развития капиталистической коалиции, социальной хозяйственной общины и государственных хозяйственных предприятий.

1. Сравнение трех потоков	322
2. Общие признаки	326

§ 3. Главные формы коалиции. Сравнение картеля с трестом.

1. Коммерческий характер промышленной коалиции	326
2. Картель и трест	326
3. Различие между ними	327

	<i>Стр.</i>
4. Картель соединяет однородные, трест—различные отрасли . . .	327
5. Абстрагирование идеи треста	329
6. Происхождение картелей	331
7. Возникновение трестов.	332
8. Различие в правовой основе	333
9. Опасности, грозящие картелю	333
10. Устойчивость трестов	338
11. Картели и тресты с социальной и хозяйственной точки зрения.	338
12. Отношение к трестам и картелям потребителей	339
13. Коалиции рабочих и капиталистические коалиции	340

§ 4. Этапы развития картелей.

1. Троякие функции самостоятельных предприятий	341
2. Область общих интересов	341
3. Автономные функции предприятия	343
4. Совместная закупка	344
5. Этапы развития картеля	345

§ 5. Развитие форм треста.

1. Возникновение треста	351
2. Ступени развития треста	352
3. Дочерние общества	356
4. Концерн и монополия треста	357

§ 6. Картельный договор.

1. Условия договора кондиционного картеля	358
2. Условия договора картеля, устанавливающего цены	360
3. Затруднения картелей, нормирующих цены.	362

§ 7. Образование трестов в Германской электрической промышленности.

Первый период: Возникновение отдельных обществ . . .	363
Второй период: Развитие отдельных обществ посредством расширения и объединения в тресты	365
Третий период: Концентрация крупных производственных и финансирующих обществ	367
Четвертый период: На пути к монополии	369
Банк для финансирования электрической промышленности и его участие в различных предприятиях	374
Финансовый трест электротехн. промышленности	374
Оздоровление Электробанка	378

§ 8. Немецкая торговля углем и железом под влиянием картелей.

1. Производство и сбыт угля	386
2. Производство и сбыт железной руды	387
3. Доменные печи, их продукты и сбыт	388
4. Сталелитейные заводы, их продукты и сбыт	388
5. Прокатные заводы, их продукты и сбыт	388
6. Международное объединение производителей	390
7. Объединение торговцев	390
8. Влияние картелей на торговлю углем и железом	391

§ 9. Преобразование торговли коалицией.

1. Изменение задач купца	391
2. Преобразование торгового предприятия	393
3. Торговец на службе коалиции	394
4. Торговец на службе у потребителей	394
5. Торговец на службе у производителей	394
6. Купец становится спекулянтом	395
7. Корнер	395
8. Литература к IV части, Г. (Коалиция)	396

Д. Торговое предприятие под влиянием спекуляции.

§ 1. Сущность спекуляции и ее формы в торговле:

1. Забота о будущем—характерная черта современного хозяйства.	397
2. Понятие спекуляции	398
3. Торговля и спекуляция нераздельны	399
4. Отношение торговца к спекуляции	399
5. Возможности исключения или ограничения спекуляции	400
6. Неустранимый элемент спекуляции у фабриканта и оптовика	402
7. Градации спекуляции	403
8. Повышение и понижение	404
9. Предмет спекулятивной торговли	404

§ 2. Торговля на срок и ее отношение к реальной торговле.

1. Основные условия торговли на срок	405
2. Предмет торговли на срок: риск на цене	406
3. Хозяйствующие субъекты, прибегающие к страхованию риска на цене	406
4. Участники торговли на срок	407
5. Ограничение срочной торговли биржевым уставом (биржевые типы, количество, арбитражные суды и т. п.)	409
6. Выполнение договора поставкой или компенсацией	412
7. Абстрактный товар	412
8. Выполнение сделки посредством отсрочки. Репорт.	413
9. Ожесточенность борьбы за цену в срочной торговле	414

§ 3. Гарантирование срочной торговли ликвидационными кассами.	
1. Риск на выполнение срочной сделки	415
2. Задача и деятельность ликвидационных касс	415
3. Благотворное значение ликвидационных касс	416
4. Компенсация посредством ликвидационных касс	417
5. Компенсация сама в себе	417
§ 4. Срочная торговля, как учреждение для страхования цен.	
1. Пример страхования цен срочной торговлей	418
2. Внутренний механизм срочной торговли	419
§ 5. Влияние срочной торговли на цены реальных товаров.	
1. Расширение рынка биржевой и срочной торговлей	420
2. Отношение между реальной и срочной торговлей	421
3. Вредное влияние срочной торговли на цену	421
§ 6. Страхование цен, обеспечиваемое связью между производителем, реальной и срочной торговлей и потребителем.	
1. Об'яснение схемы	423
2. Выводы относительно срочной торговли	423
§ 7. Торговая биржа и срочная торговля в связи с общей организацией торговли.	
1. Товарные биржи в стране экспорта	428
2. Товарные биржи в стране импорта	429
3. Товарные запасы и биржа	429
Е. Торговая деятельность под влиянием конъюнктуры.	
§ 1. Торговли и конъюнктура.	
1. Счастье и конъюнктура	430
2. Одностороннее понимание торговли и конъюнктуры	430
3. Область конъюнктуры и ее отношение к частному хозяйству .	431
§ 2. Понятие о конъюнктуре.	
1. Понятие о конъюнктуре	432
2. Общая конъюнктура, трудности ее определения	433
3. Конъюнктура, установление платежным балансом, вексельным курсом и дисконтом	433
4. Конъюнктура в торговле английскими девизами	435
5. Конъюнктура в торговле кофе	436

§ 3 Общая конъюнктура хозяйства и ее периодические под'емы и падения.

1. Равновесие между производством и потреблением, как исходный момент конъюнктуры	438
2. Толчок к высокой конъюнктуре	439
3. Движение высокой конъюнктуры (Под'ем. Высшая точка. Падение).	440
4. Смена высокой конъюнктуры низкой	443

§ 4. Исследование проблемы конъюнктуры применительно к частному хозяйству.

1. Расширение области закономерного в торговле	444
2. Опыт исчисления курса	445

§ 5. Платежный баланс, как конъюнктурный момент; значение его для частного и народного хозяйства и методы его определения.

1. Взаимоотношение платежного баланса и конъюнктуры	452
2. Значение платежного баланса	453
3. Понятие платежного баланса. Его элементы	454
4. Баланс требований и платежный баланс в узком смысле	455
5. Косвенное определение платежного баланса по состоянию вексельных курсов	455
6. Индексный показатель платежного баланса	456
8. Пример конкретного применения теории платежного баланса.	457

§ 6. Конъюнктурная статистика.

1. Конъюнктурная статистика	465
2. Значение статистики для торговой деятельности	465
3. Источники для учета конъюнктуры	466

§ 7. Заключительные выводы о конъюнктуре и ее отношения к торговой деятельности.

1. Общее понятие	467
2. Более узкое определение	468
3. Равновесие и его нарушение	468
4. Колебания конъюнктуры	468
5. Различное понимание нарушения равновесия	468
6. Конъюнктура для фабрикатов и для предметов, которые нельзя произвольно увеличить	469
7. Низкая конъюнктура, кризис	469
8. Высокая конъюнктура, ее течение и перелом	469
9. Симптомы повышающейся конъюнктуры	469

	<i>Стр.</i>
10. Симптомы падающей конъюнктуры	470
10. Искусственные факторы конъюнктуры	470
12. Специальные конъюнктуры	470
13. Конъюнктуры народно-хозяйственные и специальные	471
14. Необходимость изучения конъюнктуры	471

§ 8. Образец доклада о конъюнктуре.

1. Объяснение	471
2. Обзор положения сахарного рынка	472
3. Критические замечания	474

§ 9. Спекуляция, конъюнктура и понятие торговли.

1. Искусство использовать конъюнктуру	477
2. Экономическое оправдание спекулятивной прибыли	477
3. Значение научного исследования для торговли	478
4. Сущность учения о торговле	479

Ж. Новейшие частно-хозяйственные, государственные и социальные коалиции в Германии.

Капиталистические коалиции.

§ 1. Основные причины новейших капиталистических объединений.

1. Рост коалиций во время войны	480
2. Рост коалиций после войны	481
3. Влияние спекуляции	484

§ 2. Капиталистические объединения в индустрии. Концерн Стиннеса.

1. Расширение концерна Стиннеса до войны	485
2. Расширение концерна во время войны	486
3. Расширение концерна после войны	487

§ 3. Новейшие коалиции в В. К. Э.

§ 4. Новейшие концерны в пивоваренной промышленности. 494

§ 5. Новейшие концерны в химической промышленности. 497

§ 6. Новейшие концерны в калийной промышленности. 498

§ 7. Новейшие объединения в торговле.

1. Оптовая торговля железом	502
2. Торговые дома	504

§ 8. Новейшие коалиции в области банковского дела.	Стр. 506
§ 9. Перспективы.	509

Новейшие стремления и попытки социализации в Германии.

§ 10. Понятие социализации и ее первое законодательное обоснование.	
1. Понятие социализации	511
2. Полная и частичная социализация	511
3. Закон о социализации	512
§ 11. Социализация различных отраслей хозяйства.	
1. Регулирование угольного хозяйства	514
2. Регулирование калийной промышленности	515
3. Социализация электрической промышленности	516
4. Регулирование железной и серной промышленности	517
§ 12. Комиссия по социализации.	
1. Комиссия по социализации	517
2. Социализация угольной промышленности	517
3. Социализация калийной промышленности	519
4. Социализация и Имперский Хозяйственный Совет	520
§ 13. Плановое хозяйство.	
1. Построение планового хозяйства	521
2. Задачи различных корпораций	522
3. Оценка планового хозяйства	523
§ 14. Полная социализация.	
1. Полная социализация	523
2. Будущность социализации	525
3. Национализация внешней торговли России и организация Русско - Германской импортной и экспортной торговли.	
§ 1. Национализация внешней торговли в рамках планового хозяйства.	
1. Побудительные причины	525
2. Цель и преимущества монополии внешней торговли	527
3. Организация государственной внешней торговли	528

4. Права Центросоюза	529
5. Смешанные торговые общества за границей	530
6. Задачи Народного Комиссариата Внешней Торговли	530
7. Госторг	531
8. Функции торговых представителей за границей	533

§ 2. Организация русско-германской импортной и экспортной торговли.

1. Государственно-правовое положение Торгпредства в Германии	534
2. Функция Торгового представительства	535
3. Административная деятельность Торгов. представительства .	536
4. Внутренняя организация	536
5. Смешанные общества с участием германского капитала . . .	537
6. Новые формы социальной торговли	539

И. Три хозяйственные системы.

I. Индивидуализм	541
II. Социализм	542
III. Солидаризм	542
Указатель литературы к IV части	544