

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Walter Eucken. Die Wirtschaftssysteme.

In: W.Eucken. Die Grundlagen der Nationalökonomie. 5. ver. Aufl.

Godesberg: Verlag Helmut Küpper, 1947, 2. Kap., S.126–177

© Verlag Helmut Küpper, 1947

Перевод В.И.Рубцова и к.э.н. Н.В.Павлова

Точную и одновременно систематизированную разработку основных формообразующих элементов экономической теории нельзя осуществить с помощью умозрительных рассуждений или набора аксиом. В этом случае неизбежен разрыв между историческим опытом и теоретическим исследованием. Произвольное построение моделей – большая и, к сожалению, часто совершаемая ошибка. Этой новой стадией анализа также нельзя овладеть, удаляясь от реальной экономики*. Напротив: следует неуклонно придерживаться избранного нами пути. Чтобы решить поставленную теперь задачу, мы должны – опираясь на полученные исторические знания – еще больше углубиться в конкретные исторически обусловленные хозяйственные структуры.

При подобном тщательном исследовании конкретных экономических структур очень быстро наталкиваешься на одно обстоятельство, которое впоследствии оказывается чрезвычайно важным: *руководитель каждой хозяйственной структуры всякий раз действует на основе хозяйственного плана*. Если мы спросим, почему крестьянин А работает сегодня в поле, то ответ гласит: по своему хозяйственному плану. Почему делает данную работу сельскохозяйственный рабочий крупного поместья? На основе хозяйственного плана управляющего поместьем. Почему домашняя хозяйка покупает сегодня 50 килограммов картофеля? Потому что это соответствует ее хозяйственному плану. Почему рабочий Б работает сегодня токарем по металлу на машиностроительном заводе? На основе своего хозяйственного плана или – если он делает это по директиве центральных государственных властей – претворяя в жизнь хозяйственный план этих властей. Почему настоятель Санкт-Галленского монастыря повелел в 980 г. выращивать определенные плоды? Опять же на основе своего хозяйственного плана. Это же относится к руководителю какого-нибудь египетского храмового хозяйства в 500 г. до н.э. Во все времена и повсюду ведение хозяйства человеком сводилось к составлению и осуществлению хозяйственных планов. На планах, таким образом, покоится вся экономическая деятельность. Точность и временная продолжительность планов у

* Предыдущей стадией, по Ойкену, является сбор фактического материала. (Прим. ред.)

различных людей очень сильно отличаются (об этом речь пойдет позже). Но люди никогда не ведут хозяйства без плана.

Отдельный план и его осуществление – вот с чего следует начинать системный анализ чистых формообразующих элементов, из которых построены все существовавшие в истории экономические структуры.

Такой способ позволяет прежде всего точно осмыслить обе чистые основные формы, которые обнаруживает историческое исследование во всех эпохах: идеальные типы неменовой «централизованно управляемой экономики» и «меновой экономики». Система «централизованно управляемой экономики» характеризуется тем, что вся повседневная экономическая жизнь общества регулируется планами, исходящими из одного центра. Если же экономика общества состоит из двух и более отдельных хозяйств, каждое из которых составляет и проводит в жизнь свои планы, то это – система «меновой экономики».

Следы других экономических систем – помимо этих двух – не удается обнаружить ни в современной экономической действительности, ни в прошлом; вряд ли можно себе представить, что они будут найдены и в будущем.

I. ЦЕНТРАЛИЗОВАННО УПРАВЛЯЕМАЯ ЭКОНОМИКА. ДВЕ ЕЕ ФОРМЫ

Новая национальная экономия* ставит следующий вопрос: осуществимо ли в принципе чисто централизованное управление крупным хозяйственным образованием? По этому поводу высказываются очень серьезные сомнения. Прежде всего оспаривается возможность точного и осмысленного *экономического учета* в хозяйстве, где цены складываются не в ходе экономического процесса. Его центральное руководство при составлении своих хозяйственных планов блуждает в потемках, и поэтому просто *не может* выполнить предъявляемые к нему требования. Эти аргументы, играющие значительную роль в политико-экономических дискуссиях нашего времени, затрагивают проблему первостепенной важности. Действительно, управление крупным, охватывающим десятки тысяч или миллионы людей централизованным хозяйством в его наиболее чистом виде натолкнулось бы в длительной перспективе на величайшие трудности, потому что точный экономический учет в нем невозможен. Однако эту проблему можно и должно оставить *здесь* без внимания. Дело в том, что в исторической реальности, которую мы здесь исследуем, эта проблема зачастую не проявляется или проявляется не в полной мере по двум причинам: в большинстве случаев централизованно управляемые хозяйства были и остаются по своим размерам небольшими, охватываемыми, как правило, лишь одну семью из нескольких десятков или сотни человек. Это позволяет руководству держать в поле зрения все хозяйственные процессы в их натуральном виде. Товары и услуги могут непосредственно оцениваться главой семьи, а их ценность может получать точное количественное

* *Nationalökonomie* – в немецкой литературе этим термином принято называть экономическую науку. В значительной степени это синоним термина «политическая экономия» в трактовке английской классической школы. (Прим. ред.)

выражение. «Простая централизованно управляемая экономика» или «обособленное хозяйство» (Eigenwirtschaft) – как мы хотим назвать эту мелкую форму – которое занимает в истории столь важное место, решает проблему хозяйственного учета относительно просто. Но как обстоит дело с централизованно управляемым хозяйством, которому вследствие его величины необходим особый административный аппарат – то есть с «централизованно-административной экономикой»? Здесь размеры хозяйства и количество подлежащих оценке товаров не позволяют производить прямое количественное измерение ценности. В то время как в условиях меновой экономики редкость отдельных благ проявляется в ценах и меновых ценностях, централизованно-административная экономика не располагает каким-либо эффективным методом для точного измерения редкости отдельных средств производства и продуктов.

Вследствие этого руководство оказывается не в состоянии использовать имеющиеся в наличии рабочую силу и средства производства в соответствии с их действительной редкостью. Однако в исторической реальности элементы централизованно-административной экономики в большинстве случаев переплетаются с элементами меновой экономики. Например, по указаниям центральной администрации могут производиться и распределяться лишь отдельные сельскохозяйственные продукты. В таких случаях цены меновой экономики создают определенную основу для хозяйственного учета. Эта основа тем прочнее, чем слабее воздействие элементов централизованно-административной экономики, и чем более они отступают от явлений меновой экономики. В других же случаях, как учит история, хозяйственный учет и тем самым вообще точное управление экономикой наталкивается на величайшие трудности¹.

¹ О проблеме управления экономикой в централизованно управляемой системе см.: Науек, 1935; Mises, 1932. С тех пор эта проблема перешла в новое качество, поскольку в последние десятилетия во многих странах предпринимались попытки построить такую систему на практике. Например, большой опыт был накоплен в Германии, где начиная с 1936 г. пытались решить эту проблему с помощью различных методов. Однако попытки оснастить централизованно управляемую систему (в той мере, в какой эта система была реализована) достаточно мощным механизмом учета не удалось (см. также наши статьи в *Jahrbuch für Nationalökonomie*, 1944, Bd. 159, S. 176 ff.; *Economica*, 1948).

Обширная литература на английском языке (М.Тэйлор, Й.Шумпетер, О.Ланге и др.) основывается на известной работе Э.Бароне (Barone, 1908). Эта работа была призвана доказать, что «Министерство производства» в коллективистском государстве может и должно функционировать так, как если бы существовала совершенная конкуренция. Вначале оно выдает директивы относительно выпуска потребительских товаров, после чего начинает управлять использованием средств производства в целях удовлетворения потребительского спроса так, как это происходило бы при совершенной конкуренции, то есть сопоставляя цены с предельными издержками. Хозяйственный учет и в том, и в другом случае должен вестись примерно одинаково. Такой ход рассуждений вытекает из старого, но все еще распространенного представления о том, что «логика, лежащая в основе экономического поведения, одинакова как в "коммерческом", так и в социалистическом обществе, и именно она, в конечном счете, определяет решение» (Й.Шумпетер, 1946).

Однако этот фундаментальный тезис недоказуем и не выдерживает критики. Бароне и его последователи исходят из следующих посылок: потребители составляют свои собственные хозяйственные планы, а центральный орган

Итак, историческое исследование показывает, что система «централизованно управляемой экономики» существовала и существует в двух формах: как «простая централизованно управляемая экономика» (обособленное хозяйство) или как «централизованно-административная экономика». Элементы этой экономической системы имели место не только в некоторых странах и в отдельные времена, например, в иезуитской общине Парагвая, или в государстве инков, или в России 40-х годов нашего столетия. Они встречались повсюду и во все времена. Иногда они доминировали, иногда лишь дополняли общую картину, но всегда выступали в соединении с элементами меновой экономики. Но мы заостряем на них внимание и выделяем их как чисто идеальные типы. Две упомянутые формы реализуются в трех вариантах:

1. *«Тотальная централизованно управляемая экономика».* Она характеризуется тем, что в ней вообще не допускается обмен. Использование производительных сил, распределение продуктов и их потребление осуществляются по указаниям центрального руководства. Проявления этого

управляет общим процессом производства так, чтобы он соответствовал спросу, предъявляемому потребителями. Это означает, что, в конечном счете потребительские товары, трудовые ресурсы и средства производства используются в соответствии с планами и спросом потребителей, а не центрального органа управления. По поводу этой своеобразной модели необходимо, среди прочего, заметить следующее. Подобный случай никогда не наблюдался в реальной истории и, скорее всего, никогда не встретится и в будущем. Предположение о том, что государство создает коллективную собственность чтобы передать руководство экономическим процессом потребителям, которые наделяются необходимыми денежными средствами, абсолютно не вяжется с реальной историей. При коллективной собственности утверждаются методы регулирования, свойственные централизованно управляемой экономике: регулирование экономического процесса исключается из сферы деятельности потребителей, и передается в компетенцию властей. В сущности, модель Бароне описывает не централизованно управляемую экономику, а меновую экономику с коллективной собственностью, в которой действует принцип наилучшего снабжения товарами. Поэтому использование этой теоретической модели для анализа проблем функционирования современных хозяйственных укладов, которые называются «коллективистскими», недопустимо.

При изучении реальной централизованно управляемой экономики обнаруживается, что она представляет собой нечто совсем иное по сравнению с ценовой экономикой (а тем более по сравнению с моделью совершенной конкуренции). Хозяйственный учет, инвестирование и сбережения, движение конъюнктуры, распределение экономической власти и внешняя торговля – вот лишь некоторые из тех параметров, которые в этих двух системах выглядят совершенно по-разному. Без осознания этого фундаментального различия, которое ежедневно проявляется во всех сферах хозяйственной жизни, невозможно познание нынешней и прошлой экономической реальности.

Масштабы задачи, которые должно решать руководство централизованно управляемой экономики, закономерно приводят к тому, что управление отдельными отраслями хозяйства (например, угольной, железорудной, деревообрабатывающей или цементной промышленностью) поручается специальным органам. Как показывает опыт, согласование планов множества таких центральных органов оказывается необычайно трудным делом, что обусловлено отсутствием достаточно детальных расчетов, а также другими причинами. Провал попыток такого согласования приводит к воцарению среди множества центральных органов «групповой анархии», которая лишь формально считается централизованным управлением экономикой. Все эти трудности чаще всего отсутствуют в «простой централизованно управляемой экономике» или «обособленном хозяйстве».

варианта встречаются довольно часто: в семейных хозяйствах прошлого и настоящего; в крупных централизованно-административных хозяйствах, относящихся к разным культурам; а также, например, при административном регулировании распределения жилой площади, квартирной платы и охраны прав квартиросъемщиков в последние десятилетия.

В чистом, идеально-типическом виде его можно представить в виде закрытой общины (состоящей, например, из 30 человек, владеющих 40 гектарами земли), хозяйственное руководство которой осуществляется одним лицом. Это – чистое «обособленное хозяйство». Его руководитель устанавливает хозяйственные планы, ежегодно решает, какие плоды должны выращиваться на полях, сколько гектаров отводить под кукурузу, пшеницу, ячмень, картофель и т.д., какую работу должен выполнять день за днем каждый из 17 трудоспособных членов общины, нужно ли обновлять или расширять жилой дом или инвентарь и как это делать. Он определяет, какую надлежит применять технику, как и в каком объеме удобрять каждое поле, как его следует распахивать и какие земледельческие орудия необходимо иметь. Он дает также указания относительно распределения возделываемых угодий между отдельными культурами. Подобным же образом он распоряжается использованием урожая: какая часть собранного ячменя или ржи должна пойти в посевной фонд, какую часть следует пустить на фураж, какую – на выпечку хлеба. Он определяет далее, когда собранные ячмень и рожь должны быть посеяны, использованы как фураж или размолоты для приготовления хлеба; сколько одежды, продуктов питания и сладостей получит каждый отдельный член семьи, и где он должен жить.

Центральное руководство является настолько строгим, что рядовым членам хозяйства запрещается обменивать выделенные им продукты потребления на другие. Если, допустим, А получает за день один фунт хлеба и четверть фунта мяса, то он не может обменять хлеб на мясо с Б, который хотя и получает столько же, но имеет другие потребности. Выделенные порции каждый должен съесть сам или, если не хочет, может вернуть их в распоряжение руководителя. Другой возможности нет. Очевидно, что обмен потребительскими продуктами можно предотвратить только при определенных обстоятельствах: когда совместно осуществляется прием пищи, как, например, в семьях нового времени или в более крупных хозяйственных структурах прошлого (в частности, у спартанцев); или когда речь идет об определенных видах имущества, например о жилье, которым нельзя обмениваться без разрешения центрального учреждения.

При данном варианте (в чистом его виде) приказы из центра регулируют все хозяйственные действия до последней мелочи. Центру непосредственно подчинена вся повседневная хозяйственная жизнь общины. Тотальная централизованно управляемая экономика представляет собой крайний случай. Одна планирующая инстанция определяет все хозяйственные действия. Именно этим интересен такой тип хозяйства, так как только в нем получает свое полное выражение система централизованно управляемой экономики.

В тотальном и в обоих других вариантах централизованно управляемой экономики центральная инстанция указывает каждому его профессию и его рабочее место. Рабочий не может реализовать собственную волю при выборе рабочего места и при выборе профессии. *Рабство*, государственное или частное, и *крепостничество* во многих его ипостасях составляют в совокупности первую важнейшую форму трудовых отноше-

ний в централизованно управляемой экономике. Ограничения на свободу передвижения, выбор профессии и смену места работы, существующие сегодня во многих странах, тоже относятся к этой системе и могут рассматриваться как вторая, более мягкая форма централизованного управления трудом. Третьей формой является экономическая зависимость молодого поколения от старшего, которая до сих пор сохраняется, например, в Китае, где профессия и род занятий всех членов семейного хозяйства определяются старейшиной семьи. В централизованно управляемой экономике трудовые отношения не принимают форму трудового соглашения.

2. В *«централизованно управляемой экономике со свободным обменом предметами потребления»* тоже имеется центральная инстанция, которая определяет способ использования производительных сил, временную структуру производственного процесса, способ распределения продуктов, технику, которую надлежит использовать, и размещение производства. Но в отличие от первого варианта потребители могут здесь вносить коррективы в распределение выделяемых предметов потребления путем обмена: разрешается, чтобы А обменивался с Б, если А хочет съесть больше хлеба и меньше мяса, а Б – больше мяса и меньше хлеба. В реальной экономике очень часто бывает, что наделение людей предметами потребления, осуществляемое центральной инстанцией, сочетается со свободой обмена полученными благами. Очень многие известные в истории хозяйственные структуры, в которых доминировал элемент центрально управляемой экономики, допускали этот обмен между потребителями. Многие читатели познакомились с ним за время своей службы в армии. Солдаты какой-либо роты или батареи получают определенные порции хлеба, сала, сигарет и т.д. и обмениваются ими между собой, чтобы приспособить эти порции к своим потребностям. Хотя во время войн 1914–1918 и 1939–1945 гг. ржаной хлеб, мясо, сахар, ткани и другие предметы потребления распределялись центральной государственной инстанцией с помощью карточной системы, у получателей была возможность ими обмениваться.

В чистом виде централизованно управляемая экономика со свободным обменом предметами потребления, казалось бы, мало чем отличается от первого варианта. В действительности же различие между ними весьма существенное. Возникает принципиально новое обстоятельство: единоличное господство планирующего центра подрывается из-за того, что потребности и хозяйственные планы отдельных получателей предметов потребления также имеют возможность хотя бы отчасти заявить о себе. Здесь уже нет «монизма» в чистом виде, и возникает определенный «плюрализм» планов. При обмене образуются «меновые ценности». Определенное количество хлеба А обменивает на определенное количество мяса, или сахара, или ткани, или сигарет. Если этот обмен предметами потребления не является лишь случайной сделкой, а имеет долговременный характер, то образуются рынки и цены, начинает использоваться всеобщее средство обмена – деньги. Рынки, правда, играют *абсолютно* второстепенную роль по сравнению с центральным руководством и его решениями; хозяйственные планы отдельных индивидов строжайшим образом подчинены хозяйственному плану центрального руководства. Несмотря на это, возможность обмена чрезвычайно важна для получателя предметов потребления, потому что он может выменять те предметы, в которых остро нуждается, на выделенные ему предметы, в которых он нуждается меньше.

В каждом обществе с тотальной централизованно управляемой экономикой возникает следующая проблема: центральная инстанция не располагает надежными средствами для того, чтобы выяснить потребности членов общества. Между потребностями получателей потребительских благ и хозяйственными решениями руководства нет координации. Но благодаря обмену предметами потребления между их получателями в этом втором варианте централизованно управляемой экономики могут быть компенсированы, по крайней мере, наиболее крупные ошибки в распределении благ, что имеет для потребителей важное практическое значение.

3. В «централизованно управляемой экономике со свободным потребительским выбором» хозяйственные планы отдельных членов общества заявляют о себе с еще большей силой.

Представим себе закрытое государство со 100000 жителей, из которых примерно 45000 работоспособны, а хозяйственным процессом руководит центральная инстанция. Следовательно, это централизованно-административная экономика. Центральная администрация устанавливает, на каком рабочем месте должен работать каждый отдельный человек, как долго он должен работать; она определяет, какие залежи ископаемых, водные ресурсы и земельные угодья и как именно следует использовать, а какие должны оставаться нетронутыми; сколько нужно производить хлеба, мяса, обуви, станков и других благ. Она принимает решения о том, как должны распределяться и использоваться запасы ковкого железа, полуфабрикатов, листового металла и т.п.; нужно ли строить новые улицы или новую обувную фабрику; следует ли, каким образом, и где производить инвестиции и какую при этом применять технику. До этого пункта данный вариант централизованно управляемой экономической системы равнозначен «тотальной централизованно управляемой экономике», поскольку в обоих случаях решения принимаются на основе единого плана центральной инстанции.

Но существует одно большое различие: граждане государства имеют здесь право свободного потребительского выбора. Они не получают хлеб, мясо, жилье и другие потребительские блага от центральной инстанции непосредственно или по карточкам, а им выплачиваются заработная плата и оклады в денежной форме, т.е. в форме всеобщего покупательного средства по отношению к потребительским благам (функция денег здесь, как мы видим, иная, нежели в рассмотренном выше втором варианте централизованно управляемой экономики). Граждане государства вольны сами выбирать, что они купят.

В чем состоит свободный выбор потребителя? Он существует тогда, когда отдельный человек покупает в пределах своего дохода то, что он хочет. Кажется, что такую ситуацию легко отличить от принудительного потребления, когда центральная инстанция сама определяет, что получит каждый человек. Но центральная инстанция может влиять на структуру потребления и другими средствами, помимо приказов и ратционирования. Например, она может изменить вид сырья, идущего на изготовление потребительских товаров, как в случае замены шерсти, хлопка и шелка штапельным волокном и искусственным шелком. Управление потреблением происходит здесь без принуждения в отношении конечного потребителя, через замену сырья, которую потребитель чувствует не сразу из-за похожести новых текстильных товаров на

прежние. Точно также центральная инстанция может управлять потреблением, распоряжаясь добавлять в хлеб примеси, изменять рецептуру шоколадных изделий и другими подобными мерами, не давая непосредственных указаний отдельным потребителям. Центральной инстанции часто с успехом удается вносить изменения в потребление с помощью пропаганды: «Ешьте больше хлеба! Ешьте больше свинины!» Такие методы позволяют оказывать долговременное воздействие на потребительские привычки народа, формируемые его прошлым, образованием, расой и климатом. Можем ли мы в данном случае сказать, что имеем дело с принуждением в сфере потребления? Нет! Отдельный человек все еще может сам решать, *какие* из предложенных потребительских товаров он хочет купить. Можно называть это состояние «ограниченно свободным потребительским выбором» в отличие от «неограниченно свободного потребительского выбора». Но принуждение в сфере потребления начинается только с того момента, когда возникает давление извне, когда потребитель вынужден получать или покупать определенные блага на основе приказа центральной инстанции или под давлением общественного мнения, т.е. когда он не может реализовать свою собственную волю.

В государстве с централизованно управляемой экономикой при свободном потребительском выборе отдельные граждане могут доводить свои хозяйственные планы до центрального руководства через спрос. Сколько требуется обуви и какой, сколько и какой мебели – все это устанавливается исходя из размеров спроса на соответствующие товары.

Центральная инстанция может вести себя по отношению к индивидуальным хозяйственным планам двояким образом. *Во-первых*, она может попытаться исключить или уменьшить влияние индивидуальных планов на свой план. Для этого у нее хватает властных средств. В частности, она может как единственный продавец всех потребительских товаров, подавить своей ценовой политикой воздействие индивидуальных хозяйственных планов на управление экономикой. Если, например, растет спрос на обувь при сохраняющемся уровне цен, то она может ответить на такое увеличение потребностей повышением цен на обувь. Это снизит до прежнего уровня количество обуви, на которое предъявляется платежеспособный спрос, сохранит стабильный уровень производства и избавит центральный хозяйственный план от влияния индивидуальных потребностей. Вообще говоря, центральная инстанция может построить свою ценовую политику таким образом, чтобы в большинстве случаев покупалось именно то, что центральная инстанция *желает* производить и сбывать. Однако при этом она наталкивается на барьеры, которых нет в тотальной централизованно управляемой экономике: дело в том, что ценовые изменения оказываются малоэффективными в отношении товаров, спрос на которые имеет очень низкую эластичность по цене, и в этих случаях не удается подогнать объемы спроса к плану центрального руководства. К примеру, численность населения растет и семей становится все больше. При этом увеличивается спрос на двухкомнатные квартиры. В данном случае повышение центральной администрацией квартирной платы приведет лишь к незначительному снижению спроса, и в конце концов она вынуждена будет смириться с тем, что в соответствии с желаниями потребителей строительство этих квартир должно быть увеличено. *Во-вторых*, центральное руководство может попытаться использовать объем спроса как показатель потребностей населения. На ежегодное повышение спроса на обувь по определенной цене оно может ответить

увеличением ее производства, благодаря чему потребности населения станут удовлетворяться лучше. Это означало бы, что центральное руководство стремится составить свой хозяйственный план с учетом хозяйственных планов граждан. Если оно действительно делает это, то его хозяйственный план зависит от *множества* хозяйственных планов тех, кто предъявляет спрос на блага. Поэтому здесь мы достигаем или даже переходим границу централизованно управляемой экономики. Этот второй случай третьего варианта можно отнести уже к меновой экономике: администрация–монополист, которая владеет всеми рынками, пытается снабжать потребителей по принципу «наилучшего обслуживания».

* * *

Подведем итоги. Страна, в которой существует только «простая централизованно управляемая экономика», выглядела бы следующим образом: тысячи обособленных хозяйств работают рядом друг с другом, не имея ни малейшей хозяйственной связи между собой. Каждая отдельная семья полностью обеспечивает сама себя и является централизованно управляемой общностью, которая подчинена одному из своих членов. Имеются более и менее крупные общности, но ни одна из них не является столь большой, чтобы для управления ею был необходим особый административный аппарат. Руководители повсюду сами управляют всем хозяйственным процессом, полностью держат его в поле своего зрения. В экономике, состоящей из тотальных централизованно управляемых семейных хозяйств, отсутствует всякий обмен и нет никаких цен и меновых ценностей. Строго говоря, в такой стране протекает не *единый* хозяйственный процесс, а столько завершенных независимых хозяйственных процессов, сколько существует обособленных семейных хозяйств. Налицо не *один* хозяйственный космос, а множество однотипных хозяйственных космосов по числу обособленных хозяйств, существующих рядом друг с другом.

Обособленное хозяйство и централизованно-административная экономика – родные братья. Но это очень непохожие братья. На вопрос, почему обособленное хозяйство постоянно оказывалось ущербным и почему именно оно в условиях современного развития было отодвинуто на второй план, легко ответить: потому что в его рамках не может в достаточной мере развернуться разделение труда. Оно здесь слишком неразвито. Чтобы улучшить свое снабжение через обмен предметами потребления, семьи, роды, или сельские общины уже в первобытные времена вступали в сношения друг с другом, расширяя таким образом разделение труда за границы обособленного хозяйства. Тем самым они подыскивали обособленное хозяйство и развивали в дополнение к нему другие формы экономического порядка. Но современная индустриализация, которая принесла с собой невиданную до сих пор интенсификацию и пространственное расширение разделения труда, естественно задвинула этого карлика среди форм экономического порядка очень далеко на задний план. В обособленном хозяйстве неприменимы современная прядильная машина, домна, или железная дорога. Поэтому в ходе исторического развития должны были возникнуть новые формы экономического порядка, в которых люди могли бы формировать хозяйственные отношения на основе широкого разделения труда. Рядом с «меновой

экономикой» была и до сих пор существует «централизованно-административная экономика». Она встречается в истории как доминирующий элемент того или иного экономического строя далеко не так часто, как меновая экономика. Но имеется ряд отдельных интересных случаев, о которых шла речь выше. Современная военная экономика позволила этой форме проявиться особенно отчетливо. Представим себе ее еще раз в *чистом* виде. Страна, которая до сих пор была организована в виде совокупности обособленных хозяйств, полностью преобразилась. Сцена повернулась и актеры на ней действуют в существенно изменившейся ситуации. Теперь уже вся страна объединена разделением труда. Все трудоспособные люди день за днем участвуют во взаимосвязанном, охватывающем всю территорию страны хозяйственном процессе, который направляет единый управляющий центр. Размеры населения, территории и производственного аппарата не позволяют одному-единственному руководящему лицу самому постоянно следить за ходом всех хозяйственных событий, отдавать распоряжения, вплоть до самых мелких, и следить за их исполнением. Поэтому возникает административный аппарат с многочисленными чиновниками, который – в тотальной централизованно-административной экономике – берет на себя составление хозяйственных планов, указывает имеющимся производственным объектам, что они должны изготавливать, распределяет сырье и полуфабрикаты по отдельным производствам, распоряжается созданием новых или перестройкой имеющихся мощностей, указывает рабочей силе ее рабочие места, распределяет предметы потребления между отдельными лицами и контролирует выполнение всех указаний.

Обе формы централизованно управляемой экономики с их вариантами можно рассматривать как конкретные виды хозяйственных порядков, но также и в качестве исходных посылок (близких к реальным и одновременно поддающихся точному определению) теоретического анализа *хода экономических процессов*. Для обеих форм централизованно управляемой экономики характерно сосредоточение экономической власти в одном месте. Менее заметное, но очень ощутимое – в обособленном хозяйстве; весьма очевидное – в централизованно-административном хозяйстве. Во второй экономической системе, а в ее рамках – в тотальной централизованно-административной экономике – власть является максимально концентрированной и получает неограниченное экономическое воплощение. Каждый член общности полностью зависит от хозяйственного руководства центральной администрации и ее бюрократии, и не имеет никакой экономической свободы и самостоятельности. Где бы эта форма (хотя бы в приблизительном виде) ни существовала (например, в определенные эпохи истории Египта), каждый отдельный человек становился существом, чья единственная задача состоит в постоянном подчинении приказам центральной инстанции и чиновников. Для других вариантов этой экономической системы характерно некоторое ослабление полновластия центральной инстанции, о чем мы подробнее говорили при описании этих вариантов.

Определение и теоретический анализ экономических систем подводят нас к большой исторической проблеме – проблеме экономической власти.

II. МЕНОВАЯ ЭКОНОМИКА. ФОРМЫ РЫНКА

Введение

Подчеркнем еще раз, что «меновую экономику» мы не должны понимать как синоним «капиталистического» способа хозяйствования XIX столетия. В XIX в. элементы централизованно управляемой экономики проявляли себя с достаточной силой и в так называемых «капиталистических» странах. С помощью таких понятий, как «капитализм», «коммунизм», «социализм» и им подобных невозможно решить исследовательские задачи национальной экономики. «Меновая экономика» – это такая же взятая в чистом виде конститутивная идеально-типическая форма, как и «централизованно управляемая экономика». Она встречается во всех исторических эпохах и выявляется с помощью абстракции на основе пристального наблюдения за отдельными хозяйствами.

Подобная идеально-типическая меновая экономика состоит из *производств* и *домашних хозяйств*, характеризующихся наличием связей или обмена друг с другом. Мы говорим о «производствах» и «руководителях производств», а не о предприятиях и предпринимателях, потому что при словах «предприятие» и «предприниматель» мысль обращается к «капиталистической» эпохе, то есть оба слова имеют определенную историческую окраску. Этого следует избегать при исследовании идеальных типов. «Производства» рассматриваются как хозяйственные, а не технические единицы. В них путем покупки и последующего соединения рабочей силы с материальными средствами производства осуществляется производство товаров или услуг с целью их продажи. «Домашнее хозяйство» в идеально-типической меновой экономике выглядит иначе, чем, к примеру, обычное сегодняшнее немецкое или французское «домохозяйство». Мы уже говорили о том, что исторически сложившиеся семейные домохозяйства представляют собой мелкие, в известной мере централизованно управляемые хозяйственные образования, в которых протекает важная часть современного общеэкономического *производственного* процесса. А в «домашнем хозяйстве» чистой «меновая экономики» не производится *никаких* благ, ничего не варится, не стирается, не шьется. Все предметы и услуги, в которых домашнее хозяйство нуждается, покупаются в готовом виде у производств, и в домашнем хозяйстве лишь потребляются. (Чтобы выразить это различие понятийно, мы говорим о «домохозяйстве», когда хотим обозначить исторически сложившееся семейное хозяйство, в то время как термин «домашнее хозяйство» употребляется, если имеется в виду относящаяся к идеально-типической меновой экономике потребительская ячейка, в которой ничего не производится). В категории «меновая экономика» без остатка стерты все следы централизованно управляемого хозяйства: на производствах совершается производственный процесс, в домашних хозяйствах осуществляется потребление; одновременно от домашних хозяйств исходит предложение трудовых услуг или накопленных денежных сумм, порожденных доходом.

Хозяйственные планы отдельного производства или домашнего хозяйства в меновой экономике не похожи на планы централизованно управляемой экономической системы. В централизованно управляемой

экономике, где хозяйственный процесс от начала до конца направляется планом и приказами одной инстанции, этот план носит замкнутый характер. Как только что было показано, на другие обособленные хозяйства, их планы или действия руководитель не обращает внимания вовсе или учитывает их лишь в ограниченной мере. В сфере его власти хозяйственный процесс протекает как единое целое. Совершенно иначе должен действовать руководитель производства или домашнего хозяйства в меновой экономике. В его хозяйстве совершается лишь малая часть всего общественного хозяйственного процесса. Поэтому его ежедневные, месячные или годовые планы не являются замкнутыми или «всеобъемлющими». Это – *частичные планы*. Каждый из множества руководителей производств и домашних хозяйств, сосуществующих в меновой экономике, должен в каждом своем плане учитывать действия и планы других руководителей. Все самостоятельные хозяйства взаимно зависимы. Это проявляется в каждом плане каждого самостоятельного хозяйства во все эпохи повсюду, где существовали и существуют меновые отношения: в каждом домашнем хозяйстве и на каждой фабрике сегодняшней Америки, или у средневекового купца, или у крестьянина в Римской империи. При составлении каждого своего плана руководитель самостоятельного хозяйства понимает, что он *должен* найти себе место в структуре меновой экономики. «Так, в меновой экономике встает новая проблема: необходимость согласовывать отдельные части между собой, иначе говоря проблема *координации отдельных планов*» (К.Ф.Майер). *Как осуществляется в реальной меновой экономике «координация отдельных планов», координация хозяйственных действий* и тем самым весь хозяйственный процесс? В этом и состоит вопрос, от которого необходимо отталкиваться, приступая к исследованию хозяйственной системы меновой экономики и анализу ее форм.

На основе исторического опыта на этот вопрос можно ответить двояким образом.

Во-первых, в меновой экономике всегда существует *измерительная шкала*, на которую ориентируются планы самостоятельных хозяйств. Хотя случайные акты обмена между обычно закрытыми домохозяйствами довольно часто осуществлялись в древней европейской и в неевропейской истории без применения измерительной шкалы, такие случаи не очень интересны. По мере того, как акты обмена становятся более частыми и руководители самостоятельных хозяйств настраиваются на меновые связи, наличие измерительной шкалы становится обязательным. Так же обстоит дело и в чистой форме меновой экономики: представим себе государство, в котором живут 500000 человек; зерно, хлеб, шерсть, ткани и все другие изделия изготавливаются на многочисленных производствах и в натуральном виде обмениваются на другие предметы; рабочие получают оплату в предметах потребления. Если бы здесь не было измерительной шкалы, то ни один руководитель производства или домашнего хозяйства не смог бы составлять пригодные хозяйственные планы. Например, ткач дает рабочему в качестве месячной оплаты определенное количество хлеба, мяса, пива и т.д., продавая ткани за некоторое количество обуви, хлеба и шерсти. Принесли ли ему эти действия прибыль или убыток, должен ли он продолжать дело или нет – этого он не может установить до тех пор, пока у него отсутствует измерительная шкала. Дело в том, что отдельные предметы потребления

и трудовые усилия сравнить невозможно. Он вообще не может выяснить, что и как он должен производить для рынка. Все самостоятельные хозяйства, и тем самым вся экономика в целом, теряют управление.

Во все времена и во всех культурах человек помогал себе тем, что использовал в качестве счетной меры единицу стандартного продукта и тем самым делал возможным координацию отдельных планов. Тот факт, что при выборе такого стандартного продукта в древних культурах часто учитывали неэкономические, например религиозные, соображения, ничего не меняет в его хозяйственной функции. Известно, что в нашей культуре в прошлом за счетную единицу часто принималась голова крупного рогатого скота. Гомер оценивал, например, один треножник в 12, одного раба в 100, одну рабыню – от 4-х до 20-и голов скота, один таз – в одну голову. Очевидно, что при этом имелись в виду не определенные конкретные животные, а скот среднего качества. У большинства народов расчетная единица постепенно отделилась от стандартного продукта и стала идеальной единицей, которая с этого момента дала всем меновым связям прочную основу. Эти факты вынуждают нас при рассмотрении *чистой* системы меновой экономики представить в качестве всеобщей расчетной шкалы или единицы измерения стандартный продукт или идеальную счетную единицу: это могут быть крупный рогатый скот, рыба, меха или весовые единицы благородного металла. Лишь с этого момента возможно управление самостоятельным хозяйством. В указанном выше случае, например, ткач может соотносить стоимость продуктов, которые он дает рабочему, со стоимостью предметов, которые он получает за свои товары. Он мог бы, положим, установить, что получит за них одну голову крупного рогатого скота или 100 граммов золота, и таким образом при продаже тканей возникнет прибыль или убыток. Тем самым планы самостоятельных хозяйств получают твердую основу или, если сформулировать это иначе, «основу для координации». Итак, единая измерительная шкала является необходимым атрибутом менового хозяйства (подробнее см.: Cassel, 1932, §40).

Во-вторых, каждое самостоятельное хозяйство, вступающее в отношения с другими самостоятельными хозяйствами, предъявляет предложение и спрос (от ограблений мы можем абстрагироваться). Изготовители кремневых зажигательных устройств с острова Рюген в период позднего палеолита обменивали свои приспособления на Севере и Юге Европы на другие предметы; современный металлургический завод продает железо и получает за это плату; домашняя хозяйка покупает сегодня яблоки и платит за это деньги, – все связи в меновой экономике осуществляются в форме предложения и спроса, которые чаще всего встречаются на «рынке». Предложение и спрос не являются изобретениями XIX столетия, они существуют с тех пор, как люди стали вступать в хозяйственные отношения друг с другом. Но здесь не следует преждевременно давать научные определения «предложения», «спроса» и «рынка». Такие дефиниции могут быть даны только *после* научного исследования их содержания. В настоящее время для этого отсутствует прочная основа. Поэтому сейчас мы должны употреблять эти слова в их повседневном значении.

Исторический опыт, однако же, показывает, что *способы*, которыми самостоятельные хозяйства формируют предложение и спрос, то есть способы их связи друг с другом, были и остаются в высшей степени различными. Это разнообразие (вспомним, например, средневековую мастерскую, античное хозяйство и хозяйство нового времени)

нужно в полной мере осознать, иначе историческая действительность останется непонятой.

Позиции отдельного хозяйства на разных рынках, степень его власти над рынком очень различны. Часто оно должно *приспосабливаться* к складывающейся на рынке ситуации (как, например, руководитель домохозяйства в крупном городе около 1910 г., покупающий хлеб или мясо). Но часто отдельное хозяйство может решающим образом *определять* ход событий на рынке (как, например, крупный оптовый торговец из Аугсбурга в период позднего средневековья, с которым, как с крупным покупателем, были поневоле связаны тамошние суконщики). Позиции отдельных хозяйств на своих рынках различаются в зависимости от «*формы рынка*», что в условиях меновой экономики оказывает большое влияние на весь хозяйственный процесс.

[...]

1. Две главные проблемы, касающиеся предложения и спроса

В истории мы всегда – с древнейших времен до наших дней – имели дело с двумя различными видами предложения и спроса: они были и являются либо «открытыми» (*offen*), либо «ограниченными» (*geschlossen*).

«Открытыми» предложение и спрос являются тогда, когда на рынок в качестве поставщиков или покупателей допускается любой человек или широкий (относительно данного рынка) круг лиц. В этом случае каждый отдельный субъект имеет право предлагать или покупать столько, сколько он считает необходимым. Если каждому разрешено безо всяких условий или на легко выполнимых условиях профессионально работать в качестве ремесленника, торговца, промышленника, сельского хозяина, рабочего или служащего, если в этой области не существует количественных ограничений, запретов на инвестиции или строительство, то мы имеем дело с «открытым» предложением. Как известно, законодательство о ремеслах и промыслах XIX столетия – например, Ремесленный устав Северо-Германского союза 1869 г. – имело целью введение свободы ремесленничества и создание режима открытого предложения и открытого спроса на возможно большем числе рынков, и действительно создало их. Впрочем, подобные ситуации мы встречали в истории многократно. Их ни в коем случае нельзя считать «ростками капитализма». Во многих городах восточного Средиземноморья в эпоху эллинизма, в Римской империи времен Августа, во многих городах средневековья часто встречались «открытые» ремесла.

«Ограниченными» или «закрытыми» предложение и спрос являются в тех случаях, когда не каждый человек имеет право появиться на рынке в качестве поставщика или покупателя: например, только определенный закрытый круг предпринимателей допущен к поставкам на рынок или к закупкам на рынке; или существуют запреты на строительство и инвестиции; или лишь определенным группам работников разрешено заниматься некоторыми профессиями; или только определенной группе домохозяйств позволено делать закупки некоторых товаров. Ограничения предложения или спроса на каких-либо рынках можно найти в истории почти повсеместно. И если экономическая теория послемемеркантилистской эпохи в большинстве случаев полностью обходила вниманием огра-

ниченное предложение и ограниченный спрос или наскоро отмахивалась от них, то она допустила тем самым упрощение, которое должно привести к неудачам в объяснении развития конкретных экономик, прежде всего в те периоды, когда ограниченные формы рынка вновь начинают встречаться достаточно часто, как это происходит сегодня.

Ограничение предложения или спроса, как свидетельствует наш краткий исторический экскурс, может осуществляться в очень разной форме. Право занятия каким-либо ремеслом или торговлей может предоставляться лишь определенным семьям, как это, например, часто случалось в Византийской империи. Тогда государство ограничивало предложение почти во всех видах ремесел, а также заставляло ремесленников и колонов всегда наследовать профессию отца. Еще раньше аналогичным образом вело себя государство в Египте и других странах Востока. Экономическая политика многих средневековых городов характеризуется борьбой как раз вокруг ограничения или открытия предложения в ремеслах и торговле. Типичным для эпохи позднего средневековья было различие между проводившейся Любеком политикой «ограничения» ремесел, и политикой их «открытия», проводившейся Нюрнбергом. Вплоть до XIX в. действовали уложения, согласно которым к ремеслу допускался лишь тот, кто находился в родственной связи с мастером или женился на вдове мастера. Во второй половине XIX в., наряду со многими открытыми имелись и закрытые формы рынка: самой, пожалуй, важной из них было ограничение права банковской эмиссии одним или немногими банками. Сегодня в большинстве стран получила развитие многообразная и быстро меняющаяся техника ограничения предложения или спроса: экзамены, запреты на допуск в отрасль, запреты на строительство, запреты на инвестиции, запреты на возделывание земли; причем отдельные отрасли часто быстро переводятся из открытого в ограниченное состояние, и наоборот. Но у всех способов ограничения есть общая черта: либо ограничивается круг допускаемых *лиц*; либо фиксируется число, величина и производительность *производства*; либо одновременно происходит и то, и другое.

Одно производство или домашнее хозяйство может одновременно участвовать в открытых и закрытых формах предложения и спроса. Так, например, в имении W. в J. производство овощей и вина является «открытым», то есть имение может производить столько, сколько хочет его руководитель. Но производства табака является «закрытым», так как по указанию властей под табак можно занимать только определенное количество гектаров. Другой пример: поскольку семья R. в J., наряду с ограниченным числом других коренных обитателей деревни, имеет право выступать в качестве покупателя на ежегодной продаже леса из общинного фонда, это домашнее хозяйство является членом «ограниченной» группы покупателей, но оно предьявляет «открытый» спрос на продукты питания и ремесленные изделия.

На хозяйственные планы и хозяйственные действия каждого самостоятельного хозяйства существенное влияние оказывает открытый или ограниченный характер предложения или спроса на товар или труд.

2. Открытые формы предложения и спроса

Чтобы точно определить формы предложения и спроса, необходимо продолжить начатый нами анализ конкретных самостоятельных хозяйств. И здесь нельзя допускать никакого отхода от действительности, допустимо лишь проникновение в нее.

Свои годовые, месячные или дневные хозяйственные планы каждый руководитель самостоятельного хозяйства строит, опираясь на факты, которые он считает данными. Они являются для него «исходными показателями». Такими исходными данными при составлении плана руководителем имени или ремесленной мастерской являются, например, количество и вид оборудования и запасов. Но к исходным данным можно также отнести – вначале хотя бы в общей форме – всю совокупность меновых отношений руководителя как покупателя, продавца и получателя кредитов. Именно эти и только эти параметры важны нам здесь – при исследовании форм *менов* экономики. Пусть машиностроительный завод А. из F. покупает железо у синдиката и продает свою продукцию на многочисленных рынках: на некоторых из них его руководитель считает цену заданным показателем, на других – изучает возможную реакцию покупателей, а на третьих – ориентируется как на возможную реакцию покупателей, так и на реакцию своих немногих конкурентов.

Таким образом, данные, на основе которых рассчитывает свои планы руководитель машиностроительного завода или любого другого отдельного хозяйства, находящегося в аналогичном положении, очень различны по своей природе. *Поскольку от исходных данных зависит хозяйственный план, а от плана – действия отдельных хозяйств в области предложения и спроса, то формы предложения и спроса могут быть поняты только исходя из различия этих данных.* Здесь мы сталкиваемся с решающим обстоятельством, которое следует учитывать, раскрывая формы рынка, существующие в конкретной экономике. Беря отдельные ситуации, которые сегодня действительно имеют место, например, на машиностроительном заводе А, мы классифицируем их, исследуя каждую в отдельности – заостряя внимание на наиболее важном, – и определим таким образом сначала чистые формы предложения и спроса, а затем – и формы рынка.

1. Продавец закладывает *ожидаемую реакцию покупателей* как исходные данные в свои хозяйственные планы (аналогично действуют покупатели по отношению к продавцу).

Так поступает крупное сельскохозяйственное предприятие, которое монопольно снабжает близлежащую местность картофелем и которое в своих хозяйственных планах, в частности, при установлении цен на картофель, исходит из определенной оценки спроса, учитывая запасы собранного картофеля. Аналогичным образом действует трест по производству обувного оборудования, который является на рынке единственным продавцом или арендодателем патентованных машин по производству обуви. В таком же положении находился крупный верхнегерманский торговец XV в. по отношению к своим работникам, когда он вынужден был считаться в своих хозяйственных планах с их вероятным поведением (например, возможным переселением в другой город или переходом к сельскохозяйственной деятельности) в случае снижения зарплаты.

Подобное формирование плана и подобные действия, которые очень часто встречаются нам в истории, возможны лишь в том случае, если покупатель или продавец обладают собственным рынком. Клиентура имеет *единственного* поставщика или, наоборот, поставщики имеют *единственного* покупателя. Если бы крупное сельскохозяйственное производство имело конкурентов, оно должно было бы ориентироваться не только на реакцию клиентов, но и учитывать ожидаемую реакцию конкурентов.

Таким образом перед нами случай *монополии* продавца или *монополии** покупателя. Монополист устанавливает на основе исходных данных либо цену, которая как раз для него данной не является, либо определяет количество выносимого на продажу (или закупаемого) товара и отпускает цену.

2. Руководители отдельных хозяйств в свои хозяйственные планы включают в качестве исходного параметра *цену*. Примеры: фабрикант станков, считающийся с определенными ценами, которые он реально может получить за свои станки; или глава домохозяйства, сдающий внаем одну комнату в квартире и ежедневно закупающий многочисленные потребительские товары (выставляя предложение о сдаче комнаты, он исходит из цены, которая, по имеющейся информации, обычна в данный момент; при закупке продуктов питания, домашней утвари, одежды он также составляет хозяйственные планы исходя из определенных цен); или хозяин прядильни, при закупке хлопка каждый раз рассматривающий рыночную цену как данную и действующую в соответствии с ней; или розничный торговец, продающий сигареты, для которого продажная цена зафиксирована так же, как и цена его закупок у сигаретной фабрики.

Откуда берет действующее на рынке самостоятельное хозяйство цены, которые оно использует в своих планах как исходные данные? При каких условиях отдельный участник рынка учитывает цены как исходные данные? Когда он может не учитывать влияние на цены собственных действий?

На практике имеют место четыре случая.

а) Несколько мелких производств живут «в тени» большого производства или коллективной монополии. Они принимают цены, которые устанавливает этот «великан», в качестве исходных данных и не учитывают, какую реакцию вызывает их собственное поведение, в частности, объем их предложения или спроса. Такие случаи были нередки в европейской экономике XX столетия, они часто имели место в прошлом, например, в средние века. Вспомним о современных картелях в цементной промышленности: за ними на протяжении многих лет следовали мелкие аутсайдеры, которые использовали картельные цены как исходные данные для своих планов и самостоятельно регулировали величину своего предложения. Другой пример: фирмы, которые, оставаясь вне союзов работодателей, тем не менее брали на вооружение тарифные ставки этих союзов. Точно так же многие мелкие экспедиторские фирмы одного города, которые запрашивают такие же цены, как и крупная, намного превосходящая их по обороту транспортно-

* В оригинале в обоих случаях (и для продавца, и для покупателя) употребляется термин «monopol», что ведет к громоздким формулировкам при характеристике форм рынка. Поэтому при переводе термины «монополия со стороны спроса» и «олигополия со стороны спроса» заменены общепринятыми «монополия» и «олигополия». – Прим. ред.

экспедиционная фирма, фактически пользуются ими как исходными данными. И еще один пример из прошлого: многие мелкие торговцы шафраном на Франкфуртской ярмарке в конце XV в. следовали ценам, устанавливавшимся крупным Равенсбургским торговым обществом.

«Великану» нет нужды обращать внимание на мелких конкурентов, если они, вместе взятые, образуют лишь очень небольшую часть предложения или спроса. Если же эта часть больше, – что часто имеет место, – то он должен принимать их во внимание при составлении своего хозяйственного плана и в своей политике. Его монопольное положение в этом случае неполноценно, и можно говорить о состоянии «частичной монополии» в сфере предложения или «частичной монополии» в сфере спроса.

б) Предприятие рассчитывает на определенную цену при сбыте, потому что поставщик предписывает ему определенные продажные цены. Например, розничные торговцы принимают обязательство продавать по определенным ценам моющие средства, фармацевтические препараты и другие товары фирм-поставщиков. Эта ситуация, как известно, имеет место во многих странах при продаже фирменных товаров. Но подобное установление цен по вертикали ни в коем случае не являются изобретением нового времени. Оно регулярно возникает там, где сильные поставщики отдают товары более слабым переработчикам или торговцам. Так было в Египте времен Птолемея с его мощной системой государственных монополий, охватывавшей экономику от горного дела и свиноводства до парфюмерного производства. Там имелись, например, частные маслобойни и мельницы, которые не только покупали по монопольным ценам масло и зерно, но должны были сбывать и свои продукты по определенным ценам, установленным монопольными поставщиками – то есть государственной администрацией.

Устанавливая цены по вертикали, головной поставщик перешагивает на следующую ступень и стягивает рынок потребительских товаров в сферу своего рыночного поведения. Ценообразование на рынке потребительских товаров становится результатом ценовой политики головного поставщика, поэтому этот случай относится к «монополии» или «олигополии» и не представляет какую-либо особую, чистую форму рыночных отношений.

в) Цена устанавливается властями: очень распространенный случай. В качестве одного из многих примеров назовем эдикт Диоклетиана о ценах 301 г. н.э., который устанавливал всю совокупность цен, в том числе плату за все виды работ, и предусматривал за превышение цен смертную казнь для покупателей и продавцов, работодателей и рабочих.

Об этом случае государственно-правового установления цены речь пойдет позже.

г) Поставщик или покупатель ориентируется на цену анонимного рынка – не определенного «великана», с которым он конкурирует, головного поставщика или властей – а именно *рынка*, подобно немецкому крестьянину в 1910-е годы, продававшему рожь или свиней; или трикотажному фабриканту того же времени; или домашним хозяйствам, покупавшим фрукты, овощи и другие потребительские товары. Поставщик поступает так только в том случае, если его предложение составляет столь малую часть совокупного предложения на рынке, что он может не обращать внимания на реакцию, вызываемую его действиями. Крестьянин, который в 1910 г. собрал около 200 тонн картофеля, считал цену, которую он мог получить вскоре после уборки урожая (3 рейхсмар-

ки за тонну), фактической данностью, которая не зависела от того, продал ли он свои запасы полностью, частично или совсем не продал. Может быть, он рассчитывал на то, что в январе или феврале следующего года цена повысится на несколько пфеннигов. Но и это повышение он не связывал со *своими* действиями. Цена была для него заданной величиной, хотя своим предложением он оказывал на цены небольшое, но реальное влияние. Аналогичной является ситуация со сдачей комнаты, о которой мы говорили выше, или с покупателем хлеба, который покупает хлеб, конкурируя с десятками тысяч других потребителей. Мы имеем здесь такое состояние предложения и спроса, которое существовало и существует на многих рынках и которое мы называем «конкуренцией».

Недопустимо определять конкуренцию как такую форму предложения или спроса, при которой поставщик или покупатель, изменяя свое предложение или спрос, *действительно* не оказывают никакого воздействия на цену. Такой формы предложения или спроса в реальной экономике не существует. Ее просто нельзя себе представить. Фактическая реакция на действия отдельного участника рынка не является решающей для определения конкуренции; на ее основе нельзя строго отделить конкуренцию от других форм рынка. Решающим является то, что отдельный участник вследствие незначительности своего предложения или спроса относительно величины рынка *не рассчитывает* в своем хозяйственном планировании на такую реакцию, следовательно, считает цену исходным параметром и действует соответствующим образом. «Разумеется, каждый отдельный субъект, желающий участвовать в обмене, своим предложением и спросом оказывает некоторое влияние на уровень цен; но само по себе это воздействие в большинстве случаев незаметно и поэтому, с его собственной точки зрения, не представляет интереса. Его хозяйственный план составляется так, как если бы меновые ценности учитываемых в нем товаров были определены раз и навсегда» (Wicksell, 1913).

По той же причине неправильно определять конкуренцию в сфере предложения как состояние, при котором спрос на изделия отдельного продавца совершенно эластичен, то есть как состояние, при котором кривая спроса – в обычном изображении – была бы параллельна оси абсцисс. Эта формулировка тоже не соответствует фактам экономической жизни. Для конкуренции в сфере предложения характерно то, что поставщик *рассчитывает* на абсолютную эластичность спроса. В соответствии с этим, он сначала устанавливает цену своего предложения, а уже затем определяет его величину. Абсолютная эластичность спроса существует только в хозяйственном *плане*, и она имеет значение для хозяйственного процесса лишь постольку, поскольку руководители отдельных хозяйств ориентируются на эту ситуацию в своих решениях и действиях. Тот факт, что уменьшение или увеличение предложения данным предприятием все же оказывает *фактическое* влияние на цену, не является решающим для действий поставщика, и тем самым для определения этой формы предложения. Существует мнение, что невозможно точно определить то число участников рынка, при котором существует «конкуренция» (к примеру, нельзя решить, имеется ли конкуренция при 50, или 100, или 500 поставщиках или покупателях), и поэтому нельзя установить точное значение этого термина. Те, кто придерживается подобного мнения, также упускают из виду, что в реальной экономике дело всегда зависит от хозяйственного *плана*. Ес-

ли предложение или спрос отдельного участника по сравнению с величиной рынка столь малы, что он не учитывает их влияние на цену в своих планах и действиях, то конкуренция налицо; это может иметь место при 50, или 100, или любом другом числе поставщиков или покупателей.

3. Здесь мы должны сделать паузу в исследовании типов предложения и спроса и поставить важный вопрос: возможно ли ясно и четко отделить друг от друга монополию и конкуренцию? Вопрос важен потому, что при ответе на него мы должны совершенно точно, более точно, чем до сих пор, определить, *что такое, собственно говоря, монополия и конкуренция*. Это необходимо, потому что лишь немногие люди ясно разбираются в этом действительно важном вопросе. (До сих пор мы считали, что при конкуренции цена для отдельного хозяйства является заданной величиной, которая учитывается при составлении плана и определении действий отдельного поставщика или покупателя; при монополии же считаться надо с ожидаемой реакцией противоположной стороны на рынке. Цена здесь не является исходной *величиной* для плана, а, напротив, вытекает из экономического плана монополиста, являясь, следовательно, для него практической *проблемой*).

Многие новейшие исследователи склонны давать отрицательный ответ на вопрос, следует ли жестко отделять монополию и конкуренцию друг от друга. Продукты каждого отдельного поставщика, утверждают они, как правило, имеют свои характерные особенности для покупателей. Они в большинстве случаев не «однородны» – потому ли, что товары отдельных продавцов или сами продавцы действительно обладают спецификой, или потому, что такая специфика существует в представлении покупателей. Но недостаточная однородность товаров означает отсутствие действительной конкуренции. Следовательно, наука должна рассматривать товары, предлагаемые каждым отдельным предприятием, как товары особого рода. Каждый отдельный производитель обладает «монополией» на свои изделия. Каждый торговец, каждый крестьянин и каждый занятый каким-либо промыслом продает *свои* товары как монополист. Рынки, на которых якобы господствует «конкуренция», распадаются в действительности в большинстве случаев на «сеть сочлененных рынков» (Чемберлин, 1959), где каждый продавец занимает своего рода монопольное положение. Но если большое число «монополистов» продает свой продукт на совершенном рынке, то возникает состояние, которое можно было бы назвать «конкуренцией», но которое следовало бы считать «предельным случаем» монополии. Таким образом, отталкиваясь от монополии, можно объяснить многообразие экономического мира, и анализ монополии «поглощает анализ конкуренции» (Робинсон, 1987).

Эту точку зрения следует рассматривать как реакцию на засилье анализа конкуренции в прежних исследованиях. В таком качестве она объяснима, но сама по себе весьма сомнительна. Здесь скрадываются различия, имеющие огромное значение для отдельного хозяйства и для хода всего хозяйственного процесса. Приравниваются друг к другу фабрика шелковых ниток, которая удовлетворяет весь спрос страны на данный продукт, и фабрика по производству замков, которая вынуждена считаться с несколькими сотнями равноценных конкурентов. Положение обеих фирм на рынке совершенно различно. Это различие, которое мы прекрасно осознаем в повседневной жизни, должно быть

точно определено наукой. Легче всего найти это определение, если обратиться к пограничным случаям. Такие пограничные случаи возникают прежде всего при следующих обстоятельствах.

а) *При наличии товаров-субститутов.* Например, пивоварня выступает как единственный продавец пива в некоторой части страны, и эту позицию она обеспечила себе соглашением о разделе рынка с другими соседними пивоварнями. Но население имеет привычку пить в первую очередь вино, которое продается многочисленными торговцами и крестьянами-виноделами на конкурентной основе. Вино и пиво – товары-субституты. Обладает ли пивоварня монополией?

Нет – если при установлении своего прейскуранта она полностью зависит от цен на вино, то есть рассчитывает цену пива, исходя из цены вина, использует цену вина как исходную величину при составлении плана и, определяя свой объем выпуска, не учитывает его воздействие на цены вина и пива. Иными словами, она считает свой объем производства по сравнению со всем производством предпочитаемого потребителями вина слишком незначительным для того, чтобы оказать какое-либо воздействие на цены. *Да* – если имеется достаточно широкая область допустимых цен, в которой пивоварня проводит ценовую политику (например, если немедленное замещение существующего потребления пива вином маловероятно), а не определяет цену пива как простую функцию цен на вино. Чем шире зона, в которой пивоварня может варьировать ценовую политику, тем прочнее ее монопольное положение.

б) Часто предприятие господствует только на *одной* определенной территории, в то время как на других территориях конкурирует с другими поставщиками. Пример: предприятие, добывающее бурый уголь, занимает монопольное положение в своей местности. Добываемый им бурый уголь пользуется здесь защитой от бурого угля конкурентов, которые – будучи далеко расположенными – несут более высокие транспортные издержки и предлагают товар по более высоким ценам. Вплоть до верхней границы цен, за которой начинается конкуренция, у предприятия остается простор для монопольной политики. В этих пределах предприятие закладывает в хозяйственный план ожидаемую реакцию покупателей и по ней определяет цену или предлагаемый объем продукции. Эта верхняя граница цены снижается по мере удаления от данного предприятия и приближения к предприятиям конкурентов. В конечном счете достигается граница, где начинается спорная территория, то есть где предприятие, планируя свои продажи – подобно другим конкурентам – включает в свои планы цены как исходную величину. Совершенно очевидно, что граница, на которой сталкиваются конкуренция с монополией, перемещается с каждым сдвигом цен на конкурентной территории, а также с каждым изменением издержек производства на монопольном предприятии.

в) Многие предприятия имеют *постоянную клиентуру*: например, розничные торговцы текстилем в городе средней величины. Не создает ли то обстоятельство, что предприятие располагает постоянным кругом клиентов, для него в известной мере монопольного положения? Или между такими предприятиями все еще господствует конкуренция? Где здесь граница?

Само наличие определенной клиентуры еще не создает монопольного положения, так как усилия предприятий направлены на то, чтобы полностью сохранить клиентуру или даже расширить ее. Именно бо-

язнь потерять клиентуру заставляет предприятия приспосабливаться к рынку. Продавцы, которые выступают на рынке не регулярно, а от случая к случаю, могут намного легче захватить позицию монополиста, потому что у них нет необходимости бороться за сохранение длительных отношений с клиентами. В большинстве случаев давление конкуренции возрастает, а не снижается из-за наличия долговременных сбытовых связей и тем самым определенного круга клиентов – на что, между прочим, указывал еще Адам Смит. В таких случаях часто отсутствует сколько-нибудь заметная свободная зона для проведения самостоятельной ценовой политики, вследствие чего обычные рыночные цены учитываются в хозяйственных планах этих предприятий как исходные данные. Только если клиентура по традиции или из-за особого месторасположения очень прочно привязана к предприятию, можно сказать, что оно обладает *собственным* рынком и может назначать *собственные* цены, что опять же отражается в его хозяйственных планах и действиях. Например, в деревнях часто имеется лишь по одному магазину, где можно купить одежду. Прочная привязка клиентуры к этому магазину и монопольное положение, которым он обладает, дают возможность проводить монополистическую политику, от которой, однако, приходится сразу же отказываться, если улучшение транспортного сообщения позволяет жителям деревни легко покупать одежду в большом городе и предложение одежды тем самым попадает в сферу конкуренции.

г) Бывает, что из двух различных руководителей предприятия при *объективно* равном положении один действует как «конкурент», другой – как «монополист».

Руководитель гостиничного предприятия, устанавливая цены за номера, ориентируется на складывающиеся в городе цены; он действует как «конкурент». Его преемник считает, что положение этого отеля и его репутация позволяют не принимать цены рынка гостиничных номеров в городе в качестве исходных данных, что он может потребовать особую плату за номер в своем отеле, и что у него свой круг клиентов, на чью особую позицию он может рассчитывать. Он устанавливает монопольные цены и действует иначе, чем его предшественник. Если, вопреки его ожиданиям, начнется сильный отлив клиентов, он будет вынужден при составлении хозяйственных планов вновь вернуться к политике своего предшественника, и отказаться от предположения, что у него есть свой особый рынок. Следовательно, и в таких случаях, когда монополия и конкуренция теснейшим образом соприкасаются друг с другом, можно точно провести границу между ними, если последовательно применять решающий критерий (исходные данные, на основе которых формируются хозяйственные планы). При этом, как показывает данный пример, поставщик или покупатель не могут вести себя как монополист или конкурент, исходя из субъективной оценки, поступая так или иначе по настроению или произвольному желанию. Если поставщик, ведущий торговлю в конкуренции со многими другими, вдруг безо всякого основания займет позицию монополиста, то *факты*, а именно отлив клиентов, убедят его, что его новый хозяйственный план не отвечает фактическим обстоятельствам, и он вынужден будет изменить его. Итак, если мы констатируем, что из планов хозяйственных субъектов вытекают их действия, и что поэтому необходимо исследовать эти планы, чтобы понять хозяйственную деятельность и тем самым экономический процесс, то это не означает, что эти планы свободно «парят»

над экономической реальностью. Дело обстоит не так. Исходные данные очень часто бывают далеки от фактических данных, но человек, пользующийся ими, как правило, оказывается вынужденным сокращать эту дистанцию при составлении новых планов, о чем речь пойдет ниже.

д) Было бы ошибкой видеть в пограничных случаях между «конкуренцией» и «монополией» случаи «олигополии». Это – часто совершаемая ошибка. В действительности конкуренция и монополия часто непосредственно соприкасаются друг с другом. Это видно уже из только что приведенных примеров. Рассмотрим еще один.

В германской промышленности по изготовлению деревообрабатывающих станков в 1932 г. имелось около 100 фирм. Большинство фирм выпускали свои особые модели. (Согласно критерию «однородности продуктов» их всех следовало бы назвать монополистами, что, однако, дало бы совершенно искаженную картину положения). Несмотря на это различие, свободная зона, в которой отдельная фирма могла проводить собственную политику цен при продаже большинства станков, была столь мала, что рыночные цены практически считались данными и продажа велась в условиях «конкуренции». Только по отдельным станкам, защищенным к тому же патентами, отдельные фирмы могли рассчитывать на существенную степень свободы при ценообразовании. Обе ситуации соприкасались, и один и тот же тип станков переходил на время из одной сферы в другую, то есть из сферы монополии в сферу конкуренции, или обратно. Но ситуации олигополии не существовало.

* * *

С формально-математической точки зрения монополия есть предельный случай конкуренции, и, наоборот, конкуренция есть предельный случай монополии. *Напротив, в экономической действительности монополия есть нечто совсем иное, чем конкуренция.*

Но национальная экономия не может точно определить это жизненно важное различие, если она поглощена вопросом об однородности или недостаточной однородности товаров, предлагаемых самостоятельными продавцами. Начиная с известного сочинения Сраффы, вышедшего в 1926 г., исследовательская мысль слишком далеко углубилась в этом направлении. Само собой разумеется, изделия отдельных поставщиков в большинстве случаев не полностью одинаковы. Если считать, что конкуренция предполагает полную однородность товаров, то это означает, что конкуренция вряд ли существует. Этот вывод автоматически подразумевается при выборе ложного критерия и ровным счетом ничего не означает.

Отправной точкой для научных определений конкуренции и монополии должна быть *сердцевина* конкретного хозяйства, а именно – хозяйственные планы и их исходные данные. Только тогда эти определения будут удовлетворять экономическим реалиям. Ни конкуренция, ни монополия не являются нереальными предельными случаями. Одновременно становится ясно, в чем фактически состоит различие и почему оно так важно: потому что отдельное хозяйство в условиях *конкуренции* основывает свои действия на планах, которые в существенной своей части опираются на иные исходные данные, нежели планы отдельного хозяйства в условиях *монополии*. Поэтому оба хозяйства и действуют по-разному.

Стирание различий между конкуренцией и монополией отвечает интересам влиятельных групп производителей. Такой подход недооценивает реальность существования монополий и маскирует экономико-правовые проблемы, которые создает наличие в экономике частных властных образований. Поэтому науке тем более следует избегать затушевывания этого различия. Игнорируя его, она не только удаляется от реальной экономики, но и начинает тем самым служить – в большинстве случаев не желая того – определенным групповым интересам.

4. Самостоятельное хозяйство в меновой экономике в своих планах учитывает не только цену, которую следует заплатить или получить, или возможную реакцию контрагентов. Оно учитывает предполагаемую реакцию двух субъектов: контрагента и конкурента. Такая ситуация часто встречается и в прошлом и в настоящем.

Возникает она в тех случаях, когда поставщик или покупатель имеют лишь *немногих* конкурентов. Это – «олигополия». В сравнении с объемом рынка число поставщиков или покупателей мало. Олигополист учитывает – наряду с предполагаемой реакцией будущего партнера по рыночной сделке – не только ценовую политику, но и всю деловую практику конкурента, а в ней, в первую очередь, – инвестиционную политику. Если конкурент строит, например, более крупные производственные здания, то этот факт может решающим образом повлиять на хозяйственный план и действия олигополиста. Именно инвестиционная политика конкурентов, начиная со средних веков, была и остается сегодня важной основой собственных планов олигополистов.

Если в средневековом городе три поставщика оконных стекол не заключали между собой никаких соглашений, то там существовала олигополия. Или когда сегодня в Германии две фирмы производят и продают шлифовальные станки, – это тоже олигополия в форме «дуополии». Точно также, в Германии щетки производятся лишь несколькими фирмами; до создания картеля по продаже алюминиевого проката этой продукцией торговали несколько известных друг другу фирм; несколько крупных концернов независимо друг от друга снабжали мир бензином. А если легко обозримое число бумажных фабрик покупает специальные бумагоделательные машины, то здесь имеется олигополия покупателей.

Является ли наблюдаемая ситуация олигополией, конкуренцией, или частичной монополией – можно выяснить, используя описанный метод наблюдения.

Относительно *конкуренции* – как уже отмечалось – границу следует проводить не путем установления общего количества поставщиков или покупателей. Это невозможно. Скорее характер исходных данных, используемых каждым участником рынка, помогает определить в каждом конкретном случае, находится ли поставщик или покупатель в ситуации конкуренции или олигополии. Если производитель проволочных сеток использует в качестве исходной величины цену, которая образуется на анонимном рынке, то перед нами конкуренция. Но если он, исходя из своего опыта, считается с определенной реакцией конкурентов и контрагентов, то его хозяйственный план является планом олигополиста.

Границу между олигополией и *монополией* следует проводить следующим образом. Пусть три фабрики по производству сельскохозяйственных машин продают различные типы сноповязалок, производство

которых каждая фирма защитила патентом. Исходя из неоднородности товара, можно было бы сказать, что каждая фирма обладает монополией на свои сноповязалки. Но это характеризовало бы ситуацию совершенно неверно. Элемент конкуренции играет здесь существенную роль. Каждая из трех фабрик сельхозмашин учитывает в своих хозяйственных планах не только реакцию покупателей, но и хозяйственную политику обоих конкурентов. Таким образом, перед нами олигополия, хотя товары не однородны. Критерий однородности и здесь не срывается. Другой случай. Используем пример с предложением пива и вина, приведенный в пункте 3а, и допустим, то в определенной местности страны *один* из поставщиков продает пиво, а другой – вино. В этом случае может существовать либо олигополия, либо монополия. *Олигополия*, если продавец вина – как и продавец пива – учитывает в своих планах, и тем самым в своей рыночной стратегии, реакцию другого производителя. Если же круг потребителей вина и круг потребителей пива так разделены, что оба поставщика в своих планах и действиях не принимают во внимание конкуренцию со стороны другого, то каждый из них выступает как *монополист*. И здесь, конечно, сохраняет силу положение о том, что поставщик, поступавший как монополист на основе ложной оценки фактической ситуации, будет вынужден из-за падения сбыта действовать в будущем по-другому – в данном случае как олигополист.

Теснее всего олигополия соприкасается с *частичной монополией*. При частичной монополии господствует *один* крупный продавец (или покупатель), а рядом существуют мелкие, которые просто принимают цены крупного продавца без всякой собственной рыночной стратегии. Этих «карликов» легко отличить от «олигополистов». Олигополист считается с реакцией контрагентов и конкурентов на свои действия; поставщик, находящийся в тени частичного монополиста, не учитывает ее. Между «частичным монополистом» и «олигополистом» существует следующее различие: частичный монополист знает, что «карлики» просто воспринимают его цены. Например, филиал большой торговой фирмы определяет цены на некоторые продукты питания, и эти его цены заимствуются мелкими торговцами. Если же этот филиал должен считаться с крупным потребительским кооперативом, который реализует собственную рыночную стратегию, то он – олигополист, а потребительский кооператив – олигопсонист.

Развивая этот пример, можно выделить еще одну форму предложения и спроса. Пусть в средней величины городе имеется два больших торговых предприятия и рядом с ними несколько десятков мелких торговцев продовольствием. При установлении цен на определенные виды зелени «карлики» ориентируются на цены *обоих* «великанов». Здесь имеет место «частичная олигополия». Оба «крупных» предприятия проводят «частично-олигопольную рыночную стратегию»: они не только учитывают ожидаемую реакцию друг друга и предполагаемую реакцию клиентов, но и принимают во внимание многочисленных «карликов» и их предполагаемые реакции.

5. Пять предприятий, производящих калийные удобрения, заключили картельное соглашение и установили минимальную цену на свой продукт в определенном регионе. Теперь каждое предприятие должно считаться с тремя (а не с двумя, как в случае олигополии) параметрами меновой экономики. А именно, оно должно учитывать установленную

картельную цену, поведение четырех других предприятий, инвестиционная политика которых требует пристального внимания, и, наконец, реакцию своих потребителей, которых оно, невзирая на фиксированную цену, стремится привязать к себе, предлагая им хорошее обслуживание, выгодные условия оплаты, а, возможно, и премии. Если ценовой картель преобразуется в синдикат с установлением твердых квот и объемов продажи удобрений, то связи отдельного предприятия с его клиентурой разрываются. Поведение потребителей теперь имеет значение только для планов и действий руководства синдиката, для отдельного же предприятия они больше не важны. Каждое из пяти предприятий теперь должно считаться, во-первых, с ценой, установленной синдикатом, во-вторых, с квотой и, в-третьих, с поведением четырех других предприятий. Ибо прежде всего необходимо внимательно следить за их инвестиционной политикой, и предпринимать необходимые ответные действия с тем, чтобы воспрепятствовать возможному уменьшению своей квоты при следующем пересмотре соглашения.

Данный случай относится к типу «коллективной монополии». О его широком распространении свидетельствуют как исторические исследования, так и современный опыт (в периоды поздней античности и средневековья существовали цехи и торговые гильдии, в Новое время появляются союзы работодателей, картели, профсоюзы). Речь идет о том, что некоторые отдельные хозяйственные единицы, заключив соответствующие соглашения, выступают на рынке в роли коллективных монополистов. Анализ этой формы, которым экономическая теория в значительной степени пренебрегала, должен исходить из хозяйственных планов самостоятельных экономических единиц, причастных к созданию монополии, а также хозяйственного плана ее руководства. Обычно из-за трудностей согласования многочисленных планов отдельных хозяйств (с их специфическими интересами), здесь возникают внутренние противоречия, которые большинству коллективных монополий приходится постоянно разрешать.

б. Теперь можно вернуться к государственно-правовому установлению цен. В пункте 2в мы говорили о том, что в этом случае экономическое поведение продавцов и покупателей не может повлиять на цену, так что в планах отдельного хозяйства цена выступает как величина, заданная извне.

В этом можно заметить сходство между государственно-правовым установлением цен и конкуренцией. Однако это будет справедливо только при определенных обстоятельствах, а именно, когда государственно-правовое установление цен возникает на рынке, на котором прежде существовала совершенная конкуренция продавцов и покупателей, а устанавливаемая величина цены близка к уровню прежней цены. Если до сих пор цена картофеля в 3 рейхсмарки за центнер была для крестьянина параметрической, поскольку он продавал его на крупном рынке и мог не обращать внимания на реакцию, которую вызывали его действия, то в сущности для него ничего не изменится в случае, когда цена в 3 рейхсмарки будет установлена государством. Однако государственно-правовое установление цен, как правило, возникает не при конкуренции, а при монополии, частичной монополии или олигополии. В этих случаях его влияние оказывается иным: оно расширяет и изменяет круг данных, которые для отдельного хозяйства задаются извне. Например, действовавшие прежде в условиях олигополии производители высококачественной стали, при введении госу-

дарственного ценообразования начинают считаться при составлении своих хозяйственных планов не только с поведением немногочисленных конкурентов и клиентуры, но и с официальной ценой.

7. Подведем итоги. Анализ конкретных видов хозяйств прошлого и настоящего и форм их хозяйственных планов приводит к выводу, что в зависимости от задаваемых извне плановых показателей, можно выделить следующие формы существования меновой экономики: монополия и монополия, частичная монополия и частичная монополия, конкуренция, олигополия и олигополия, частичная олигополия и частичная олигополия, коллективная монополия и коллективная монополия. Такой метод, при котором мы определяем *объективно данные формы предложения и спроса в зависимости от содержания хозяйственного плана отдельных участников рынка*, позволяет нам получить удобный критерий для классификации каждого конкретного случая. Государственно-правовое установление цен занимает особое положение: оно может возникать при различных формах спроса и предложения, и значение его в каждом случае будет различно. Это особенно важно для его трактовки, потому что, как будет показано ниже, при государственно-правовом установлении цен часто начинают действовать элементы централизованно управляемой экономики.

* * *

Решающее значение при определении этих форм имеет сам *процесс их выделения*. Он должен осуществляться как бы «снизу», на основе конкретных фактов. Этот процесс начинается не за письменным столом ученого, он базируется на основе реального положения крестьянских дворов, фабрик, ремесленных мастерских, домашних хозяйств, а для прошлого – на основе подробных сведений о хозяйственных единицах того времени.

Отсюда следует, что общепринятый подход ныне требует корректировки. Он привносит с собой определенные формальные предположения и навязывает их предмету исследования (как бы «сверху»). Так происходит, если на первый план выдвигается критерий однородности продуктов. Или предполагается, что «хозяйственные субъекты, находящиеся по одну сторону рынка, существенно не различаются по «богатству» или «величине»» (Stackelberg, 1938; 1940), что они, таким образом, однородны по «размеру», и нет никакого различия между крупными и мелкими участниками рынка. При таком подходе можно свести все формы предложения и спроса к трем: конкуренции, олигополии или олигополии, монополии или монополии. Остальные формы являются «смесью» этих трех элементарных форм, и должны соответственно рассматриваться и в теории. Таким образом, частичную монополию следует понимать как «смесь» монополии и конкуренции, частичную олигополию – как «смесь» олигополии и конкуренции, и т.д.

Однако предпосылка однородности по размеру не согласуется с экономической действительностью. Во-первых, рассматриваемые в теории конкуренция или олигополия являются умозрительными конструкциями, которые едва ли связаны с действительностью, и выводимые из них теоретические положения почти никогда не могут применяться на практике. Во-вторых, еще более сомнительной является трактовка «смешанных» форм, имеющих особое значение, так как из них состоит почти вся экономическая действительность.

Возьмем, например, «частичную монополию» и «частичную олигополию». Ни та, ни другая не может рассматриваться как смесь монополии и конкуренции. Они *сами по себе* представляют собой чистый тип, некую целостность. Крупная химическая фабрика является частичным монополистом на рынке некоего лекарства. В тени этого частичного монополиста существует множество мелких производителей. Таким образом, крупная химическая фабрика не находится в положении монополиста, а «карлики» не находятся в положении участников конкуренции. Ибо «великан» либо учитывает в своих планах поведение множества «карликов» не так, как это делал бы монополист, либо он вообще их первоначально игнорирует. Во втором случае, однако, из-за наличия поставок «карликов» предложение и снабжение товарами будет на таком, как в случае монополии, и частичный монополист в силу этого факта будет поставлен перед вопросом, не следует ли ему начать считаться с их существованием при составлении будущих планов. «Карлики», однако, ориентируются на частичного монополиста со всеми изменениями его цен, а не на цены, которые устанавливаются на анонимном рынке, как в случае конкуренции (ср. пункты 2а и 2г). *Частичная монополия, с экономической точки зрения, есть некая цельная, более неразложимая форма предложения и спроса.* Это можно лучше всего увидеть, если проследить за деятельностью конкретных фирм, находящихся в подобной ситуации, и сравнить ее с поведением фирм, которые занимают на рынке господствующее положение монополиста или являются участниками конкуренции. Частичную монополию, таким образом, даже теоретически нельзя рассматривать, просто перенося на нее положения теории монополии и конкуренции. Аналогично обстоит дело и с «частичной олигополией». Если поставки на рынок осуществляют несколько крупных фабрик, а также множество мелких, которые используют прейскуранты крупных фабрик, то эти «карлики», как правило, играют важную роль при разработке рыночных стратегий «великанов». «Карлики», в свою очередь, также ведут себя иначе, нежели в ситуации конкуренции, ибо они ориентируются не на анонимный рынок, а на поведение данных олигополистов. Заметим, что частичная олигополия играет важную роль в современных индустриально развитых странах.

Строение экономических структур диктуется многообразием конкретных ситуаций. Ясный и точный анализ *конкретных ситуаций*, а не *дедукция из априорно постулированных условий* позволит нам определять формы предложения и спроса. Справиться с многообразием форм можно только путем исследования фактов. Это исследование должно быть сосредоточено на важнейшем пункте – хозяйственном плане и его внешних параметрах. Результаты такого исследования позволяют определить типы рынков. Этих типов столько же, сколько их существует в реальности, а вовсе не столько, сколько можно сконструировать чисто умозрительным путем.

Несмотря на напряженные поиски, я не смог обнаружить в реальности какие-либо иные формы, кроме приводимых здесь.

3. Ограниченные формы предложения и спроса

1. Только в *одном* – правда, чрезвычайно важном – отношении ограниченные формы предложения и спроса отличаются от открытых: в

первом случае предложение или спрос ограничиваются законом, обычаями или общественным мнением. Ограничение может вытекать из общего направления экономической политики государства, сословия или города; либо быть результатом стремления нынешних производителей и потребителей не допустить притока на рынок новых субъектов; либо, наконец, могут действовать оба этих фактора.

Естественно, бывают и «пограничные» случаи, когда решить, является ли наблюдаемая форма открытой или ограниченной, совсем не просто. Можно, например, задаться вопросом, являются ли ограничением предложения попытки картелей производителей защитить рынок от доступа новых конкурентов посредством агрессивной конкуренции. Ограничивали ли предложение цемента немецкие цементные картели, которые в первые десятилетия нашего столетия использовали сильнодействующие средства конкурентной борьбы для того, чтобы воспрепятствовать появлению новых цементных фабрик? Нет, потому что хотя доступ на рынок цемента действительно был затруднен, фирмам с достаточным капиталом было по плечу преодолеть имевшиеся препятствия. Так оно и происходило на самом деле. Только запрет государства на строительство новых цементных заводов ограничил предложение и сделал приток новых производителей невозможным. Возьмем другой случай. Если немецкие ремесленники в 1938 г. должны были пройти определенный курс обучения, сдать трудный экзамен и обладать определенными личными качествами для того, чтобы получить доступ к профессиональной деятельности, то можно ли в данном случае говорить о неограниченном предложении? В этом случае ответ должен быть отрицательным. При ответах на такие вопросы всегда необходимо внимательно присмотреться к административной практике. Так же обстоит дело и с оценкой предписываемого законом изучения общественных потребностей при открытии ресторанов, банков или основании страховых обществ. От административной практики также зависело, означали ли разнообразные установления относительно вступительных цеховых взносов, первоначального образования и правил поселения в средневековых городах ограничение ремесленничества, оптовой и розничной торговли. Далее, ограничивают ли *патенты* предложение на рынке? Конечно нет, если они охватывают лишь малую часть производственного процесса, что случается весьма часто. Однако если речь идет о патентах, без которых производство невозможно, то предложение фактически оказывается ограниченным в течение всего срока их действия. Так обстояло дело с многочисленными патентами компании «Осрам» на изготовление ламп накаливания, которые ограничили предложение данной продукции.

Согласно известному изречению, границы между двумя государствами устанавливаются не для того, чтобы отделить друг от друга деревни, но для того, чтобы разделить царства. И поэтому не следует переоценивать значение таких случаев, которые находятся на границе между открытыми и ограниченными формами.

2. Речь на самом деле идет о *двух царствах*. При этом, как показывает наш краткий экскурс в историю, царство ограниченных форм значительно обширнее, чем царство открытых. Он показывает также, что в рамках ограниченного предложения и ограниченного спроса точно так же имеют место монополия или монополия, конкуренция, частичная

монополия или монополия, олигополия или олигополия, частичная олигополия или олигополия и государственно-правовое установление цен. Однако в ограниченном виде эти формы представляют собой отнюдь не то же самое, что в открытом. Именно поэтому необходимо разделение этих царств.

Представим себе ограничение предложения пшеницы в пределах некой территории посредством наделения миллионов отдельных мелких хозяев, не имеющих никаких взаимных соглашений, участками земли, засеянными пшеницей. В число внешних параметров при составлении плана отдельным хозяином входит и цена, устанавливаемая на анонимном рынке. В то же время он не обращает внимания на реакцию рынка на осуществляемые им продажи. Таким образом, здесь имеет место конкуренция. Однако ее природа отличается от случая «открытой» конкуренции. При повышении цен отдельный хозяин не планирует расширения посевных площадей под пшеницу, он думает об интенсификации ее возделывания на уже имеющейся площади. Это обстоятельство оказывает устойчивое влияние на будущую динамику цен, снабжение продовольствием и доходы, получаемые хозяевами. Подобные случаи встречаются часто. Не только в сельском хозяйстве, но и на рынке жилья в пределах отдельного города, если его власти не дают разрешения на новое строительство, или при запрете на инвестиции в строительство предприятий розничной торговли или ткацких мастерских в пределах некоторой территории. Здесь царит конкуренция, то есть планы отдельных хозяйственных единиц исходят из цен как внешнего ориентира, однако это – *ограниченная конкуренция*, ибо, помимо цены, внешними ориентирами при составлении планов являются запрет на строительство или на инвестиции, или ограничение размеров земельной площади, на которой можно возделывать данную культуру.

Средневековые города являются прямо-таки кладезем ограниченных форм спроса и предложения. Например, право иметь ремесленные мастерские часто предоставлялось ограниченному числу семей, кроме этого, ограничивалось число нанимаемых подмастерьев и учеников. Заметим, что городские власти обычно категорически запрещали коллективные монополии (хотя ограничение предложения облегчает их создание), а также отказывались от установления расценок. Если число семей, имевших разрешение на владение ремесленными мастерскими было незначительным, скажем, равнялось трем или четырем, то создавалась следующая ситуация. Каждый медник или оружейник в своих планах учитывал поведение своих клиентов, а *также* своих конкурентов, являясь, таким образом, *олигополистом*. Однако это была олигополия на ограниченном рынке, так как одним из заданных извне параметров было ограничение числа производителей. Ремесленник мог быть уверенным в том, что новые конкуренты не появятся.

Точно так же и *монополия* на ограниченном рынке является собой нечто иное по сравнению с монополией на открытом рынке. Масштабы власти первой существенно больше. Закон о почтовой монополии, принятый во многих современных цивилизованных странах, запрещает, например, всякие перевозки почтовой корреспонденции местными органами власти или частными организациями и ограничивает, таким образом, рынок в пользу монополии. Почтовое управление учитывает данное обстоятельство в своих планах. Его положение отличается куда большей прочностью по сравнению, например, с положением крупной

электростанции, которая хотя и является единственным поставщиком электроэнергии в некотором районе, однако ее рынок открыт, и ее монопольная власть может быть утрачена, если потребляющее эту энергию промышленное предприятие построит собственную электростанцию. Уже сам по себе факт существования такой возможности – как показывает опыт – побуждает монополиста проводить иную политику. Он постоянно сознает, что находится под давлением, что многие его клиенты могут стать независимыми от него, например, наладив собственное производство электроэнергии. Политика монополии на открытом рынке должна учитывать «потенциальную» конкуренцию, которая в случае монополии на ограниченном рынке отсутствует. Другой пример: восточно-германский помещик XVIII в. обладал монополией на ограниченном рынке рабочей силы, обязывая крепостных крестьян выполнять разного рода повинности. Крестьяне не имели права переселиться в другое место и предложить свой труд кому-либо другому. Поэтому помещик как монополист в отрасли с ограниченным спросом, обладал большей экономической властью, чем промышленник XIX в., обосновавшийся в какой-либо горной долине и являвшийся единственным покупателем рабочей силы окрестного населения. Оно имело возможность сменить место жительства и тем самым освободиться от этой власти. Далее, возьмем мельничную монополию. В эпоху меркантилизма государство предоставляло монопольные привилегии на помол муки в определенном районе. После отмены этой привилегии в XIX в. прежние производители все еще оставались монополистами, но теперь уже на «открытом» рынке. Поэтому им необходимо было срочно менять ценовую политику и свое поведение в целом. Ибо отныне им предстояло считаться с возможностью появления конкурентов и, следовательно, с потенциальной конкуренцией, что побуждало к проведению новой ценовой политики и изменению условий снабжения рынка. И, наконец, в ограниченных условиях меняет свой характер коллективная монополия. Возьмем, к примеру, цементный синдикат, отдельные члены которого активно реагируют на поведение друг друга и, в частности, ведут борьбу за квоты и при необходимости прибегают к инвестированию. В случае введения государством запрета на инвестиции, то есть ограничения предложения, они перестанут столь внимательно следить друг за другом.

3. При *теоретическом* анализе ограниченного предложения и ограниченного спроса следует принимать во внимание различия наблюдаемых на практике методов ограничения. Прежде всего, необходимо различать, допускается ли к участию в формировании спроса или предложения только одна хозяйственная единица или же целый круг их. Затем важно выяснить следующее: если число производителей ограничено, могут ли они свободно использовать землю, нанимать рабочую силу и использовать средства производства? Если нет, то регулируется ли объем предложения путем ограничения обрабатываемой площади, числа работников, путем запрета на инвестиции, либо все эти способы сочетаются в определенной комбинации?

В зависимости от способа ограничения меняются, очевидно, внешние ориентиры хозяйственных планов отдельных хозяйственных единиц и, следовательно, сам экономический процесс.

4. Итог: формы рынка

Так как рынок складывается из сочетания спроса и предложения, то, определив различные формы спроса и предложения, мы получим из их комбинаций отдельные формы рынка.

Поскольку можно обнаружить пять форм предложения (а именно, конкуренцию, частичную олигополию, олигополию, частичную монополию и монополию), равно как и пять аналогичных форм спроса, то возможно 25 форм рынка. (Если учесть возможность разделения каждой формы на открытую и ограниченную, то это число увеличивается в четыре раза.) Конечно, для науки было бы куда удобнее иметь дело с *одной* формой, упорядочивающей обмен товаров, скажем, с конкуренцией или монополией. Однако в прошлой и нынешней экономической действительности наблюдается большое разнообразие и изменчивость этих форм, которые к тому же смешиваются между собой. Так как ход экономического процесса зависит от формы рынка, то не следует игнорировать это многообразие. Для химии было бы удобнее заниматься изучением не 92-х элементов, а четырех, как в старые добрые времена. Однако никто не упрекает химиков в том, что они рассматривают так много элементов. Аналогичным образом следует подходить и к экономике. Тот, кто жалуется на «плюрализм», который проявляется не только в многообразии форм рынка, но и во всей морфологической системе – включая централизованно управляемую экономику с обеими ее формами, – не понимает проблемы. Реальная действительность демонстрирует нам необозримое многообразие экономических порядков, каждый из которых наделен своими индивидуальными чертами и имеет очень сложную организационную структуру. Как же сделать это многообразие познаваемым? Это – трудный вопрос. Ответ на него будет следующим: путем выявления элементарных форм, из которых складывался и складывается экономический порядок в прошлом и настоящем. Благодаря такому способу, наука обнаруживает «инвариантность» или единство там, где, казалось бы, могут существовать только многообразие и различия. Создавая морфологический аппарат, она добивается необычайной *простоты*. Не наука вносит многообразие. Она делает как раз *противоположное*: редуцирует необозримое богатство конкретных порядков к чистым формам, число которых ограничено, и которые обладают более простыми свойствами. Благодаря этому становится возможным теоретический анализ экономических процессов, невзирая на все их многообразие, наблюдаемое в истории. При таком анализе попутно обнаруживается, что если хотя бы один экономический процесс исследован как некое сочетание десятка правильно выбранных форм рынка, исследование других процессов не представит больших трудностей.

Формы рынка, полученные в результате нашего анализа, можно свести в таблицу 1.

Замечания.

1. Эти формы рынка являются *объективно* данными формами упорядочения, которые присутствуют и могут быть обнаружены в реальной экономике (в разнообразных сочетаниях друг с другом и с централизованно управляемой экономикой). Они не являются заданными а priori. Они и их отличительные признаки выявлены при изучении внешних ориентиров, используемых участниками рынка при составлении планов.

Таблица 1. Формы рынка

Форма предложения Форма спроса	Конкуренция	Частичная олигополия	Олигополия	Частичная монополия	Монополия (частная или коллективная)
Конкуренция	Совершенная конкуренция	Частичная олигополия	Олигополия	Частичная монополия	Монополия
Частичная олигопсония	Частичная олигопсония	Частичная олигополия, ограниченная частичной олигопсонией	Олигополия, ограниченная частичной олигопсонией	Частичная монополия, ограниченная частичной олигопсонией	Монополия, ограниченная частичной олигопсонией
Олигопсония	Олигопсония	Олигопсония, ограниченная частичной олигополией	Олигопсония, ограниченная олигополией	Частичная монополия, ограниченная олигопсонией	Монополия, ограниченная олигопсонией
Частичная монопсония	Частичная монопсония	Частичная монопсония, ограниченная частичной олигополией	Частичная монопсония, ограниченная олигополией	Частичная монополия, ограниченная частичной монопсонией	Монополия, ограниченная частичной монопсонией
Монопсония (частная или коллективная)	Монопсония	Монопсония, ограниченная частичной монополией	Монопсония, ограниченная олигополией	Монопсония, ограниченная частичной монополией	Монополия, ограниченная монопсонией

2. В рамках каждой отдельной формы рынка человек может в своем поведении придерживаться различных принципов. Например, принципа максимизации чистого дохода или принципа наилучшего обеспечения.

3. Каждая такая форма рынка может выступать в четырех разновидностях: открытой с двух сторон, ограниченной с двух сторон, либо ограниченной со стороны спроса и открытой со стороны предложения, и наоборот.

4. «Государственно-правовое установление цен» играет особую роль, так как оно может иметь место при *каждой* форме рынка и, в зависимости от этой формы, оказывает различное влияние на экономику. Например, установление государством цен на уголь имеет разные последствия в зависимости от того, происходит оно в условиях совершенной конкуренции, олигополии, монополии или какой-либо другой формы рынка; от того, являются ли обе стороны рынка открытыми, или предложение, в силу запрета на инвестиции, является ограниченным. Таким образом, государственно-правовое установление цен можно рассматривать в качестве варианта отдельных форм рынка, а не как его самостоятельную форму².

² Учение о формах рынка имеет давнюю историю. Оно было заложено уже меркантилистами, которые, правда, не продвинулись дальше первоначального подхода к проблеме.

Классики, которые стремились выявить и изучить закономерности естественного течения хозяйственной жизни и естественное образование цен, проявили к формам рынка меньший интерес. В силу этого, а позднее и из-за отделения исторических исследований от теоретических, данное учение оказалось

заброшенным. Отдельные достижения, такие как работа О. Курно «Исследования о математических принципах теории богатства» (Cournot, 1838), Карла Менгера «Основания политической экономии» (Менгер, 1993 [1871, 1903]) и другие были недостаточны для того, чтобы изменить эту ситуацию.

Этим и объясняется то, что и до сегодняшнего дня в науке и обществе нет ни ясности, ни единства относительно того, что же собственно представляют собой основные формы рынка. Возьмем, к примеру, совершенную конкуренцию: ее путали и продолжают путать с «открытыми рынками», хотя на открытых рынках могут наблюдаться все формы рынка. Однако самым скверным было смешение «laissez faire» и «совершенной конкуренции». Это можно еще было бы понять, если бы дело происходило в начале XIX в. В то время верили, что совершенную конкуренцию можно ввести, ликвидировав государственную монополию, привилегии, права принуждения и запрета. Однако нет никакого оправдания тому, что это заблуждение не было изжито к концу XIX в., и до сегодняшнего дня laissez faire и совершенную конкуренцию продолжают отождествлять. Теперь можно было бы легко установить, что политика laissez faire могла приводить не только к возникновению совершенной конкуренции, но также и к монополии, частичной монополии, олигополии и т.д. Это смешение и сегодня относится к неискорененным фундаментальным экономическим заблуждениям, которые наносят серьезный ущерб и работе по созданию хозяйственного законодательства.

В новейших исследованиях делается попытка дать точное определение форм рынка, но она наталкивается на многочисленные сложности, о которых уже было подробно сказано в основном тексте. Часто система форм рынка конструируется а priori и «навязывается» действительности, а не выводится на основе ее изучения. Такие априорные формы не отражают конкретных форм, существующих в реальности. Например, совершенную конкуренцию определяют как такую форму рынка, при которой влияние отдельных хозяйственных единиц равно нулю, что, очевидно, имеет место только тогда, когда число субъектов предложения или спроса равно бесконечности. Монополия же конструируется как некая противоположность: одно предприятие снабжает всех клиентов, и так как не существует никакой возможности заменить его продукцией, то только оно может поставлять эту продукцию всему миру. Оба случая не являются реальными, а реальная действительность находится где-то между ними. Ничего не давшие для постижения многообразной действительности, такие понятия конкуренции и монополии не могут применяться и для обозначения конкретных ситуаций. Напротив, формы рынка следует искать в экономической действительности. Их, как и другие идеально-типические формы упорядочения, необходимо отыскивать в конкретных ситуациях. Их нужно «открывать». Это делается путем изучения хозяйственных планов отдельных хозяйственных единиц. Ибо внешние ориентиры, на которых основываются участники рынка при составлении своих планов, позволяют точно установить, о какой форме рынка идет речь. (Исходя из них, а не из так называемых «способов поведения», – понятия, которому придается весьма различное содержание – определяются формы рынка). Понятия форм рынка, полученные в результате такого исследования экономической реальности, могут решать двойную задачу. А именно, служить познанию конкретных экономических укладов и быть основой теоретического анализа, применение которого позволит дать объяснение конкретным экономическим процессам в их взаимосвязи.

Из обилия новой литературы заслуживают быть отмеченными следующие работы: Böhm-Baverek, 1912, S.357 и далее; Pareto, 1912, ch. III, p.40 и далее; Raffia, 1926; Чемберлин, 1959; Schneider, 1932; Робинсон, 1987; Fritsch, 1933; Stackelberg, 1938; 1940; Miksch, 1947; Liefmann-Keil, 1936; Möller, 1941. Представление форм рынка в виде таблиц см: Stackelberg, Marktform und Gleichgewicht, S.3; Miksch, 1947, Über Marktform und Macht, S.197 ff.

ЛИТЕРАТУРА

- Менгер К.** Основания политической экономии. В: Австрийская школа в политической экономии. Пер. с нем. М.: Экономика, 1993 [1-е изд., 1903; нем. изд., 1871].
- Робинсон Дж.** Экономическая теория несовершенной конкуренции. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1987.
- Чемберлин Э.Х.** Теория монополистической конкуренции. Пер. с англ. М.: Изд-во иностр. лит., 1959.
- Barone E.** Il Ministro della productione nello stato collectivista. // Giornale degli economisti, 1908.
- Böhm-Bawerk E., von.** Kapital und Kapitalzins. 2.Halbbd., 3. Aufl. 1912.
- Cassel B.G.** Theoretische Sozialökonomie. 5. Aufl. 1932.
- Cournot A.A.** Recherches eur les principes mathématiques de la théorie des richesses. P., 1838.
- Fritsch R.** Monopole – Polypole – La notion de force dans l'économie // Festsschrift für Westergaard, 1933.
- Hayek F.A., von. (ed.)**. Collectivist Economic Planning. L., 1935.
- Liefmann-Keil E.** Organisierte Konkurrenz-Preisbildung. 1936.
- Maier K.F.** Goldwanderungen. 1935.
- Mieses L., von.** Gemeinwirtschaft. 2. Aufl. 1932.
- Miksch L.** Wettbewerb als Aufgabe. 2. Aufl. 1947.
- Möller H.** Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung. 1941.
- Pareto V.** Manuel d'économie politique. 2-e ed. P., 1927.
- Robinson J.** What is Perfect Competition? // Economic Journal, 1935.
- Schneider E.** Reine Theorie Monopolistischer Wirtschaftsformen. 1932.
- Schumpeter J.A.** Kapitalismus, Socialismus und Demokratie. Deutsche Übersetzung, 1946.
- Sraffa P.** The laws of return under competitive conditions // Economic Journal, 1926, v.36, p.535–550.
- Stackelberg H., von.** Probleme der unvollkommenen Konkurrenz // Weltwirtschaftl. Archiv, 1938, Bd. 48.
- Stackelberg H., von.** Grundlagen der Nationalökonomie // Weltwirtschaftl. Archiv, 1940, Bd. 51.
- Wicksell K.** Vorlesungen uber Nationalökonomie. 1913.