

Иван Вернадский

О внешней торговле



Иван Васильевич Вернадский

О внешней торговле

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22552024

Аннотация

«Никто в настоящее время, конечно, не сомневается, что человек рожден для общества, составляющего его природную стихию и единственную среду, в которой возможно его развитие и благосостояние; но если отдельный человек не создан для грустного уединения, то и народы не могут довольствоваться совершенно замкнутой в самой себе жизнью...»

Иван Вернадский

О внешней торговле

Etudes sur les foress productives de la Russie par M. L. de Tegoborski, Tome quatrieme. Paris. Jules Renouard et C-ie, libraires-editeurs, 1855, 8.

Никто в настоящее время, конечно, не сомневается, что человек рожден для общества, составляющего его природную стихию и единственную среду, в которой возможно его развитие и благосостояние; но если отдельный человек не создан для грустного уединения, то и народы не могут довольствоваться совершенно замкнутой в самой себе жизнью. Взаимное общение между ними составляет необходимое условие их бытия и возможного успеха. Это общение выражается в действительности многообразными формами внешних сношений, из которых едва ли не важнейшей должно признать внешнюю торговлю. Уничтожьте ее, – и взаимная связь между нациями ослабевает, народные способности, лишенные поддержки и соревнования, отупеют, дурные страсти узкого эгоизма получают большую силу, грубое невежество и сонливое самодовольство займут место образования и пытливости, и все общество представит безотрадный вид окаменелости и умственного застоя. Современная статистика представляет нам подобный пример в крайнем азиатском Востоке, этом последнем приюте отжившей системы народной ис-

ключительности. Внешняя торговля содействует к возвышению уровня народного сознания и народной энергии до общечеловеческого значения; утверждает на незыблемых основаниях народное преуспеяние и народное образование, доставляя ему и образцы для подражания, и материал для изучения, и предметы для сравнения. Не удивительно поэтому, что мировое значение почти каждого народа начинается с эпохи его торговых сношений с другими, и что между различными народами земного шара всегда те имели наиболее значения и политического влияния, внешняя торговля которых имела наибольшее развитие. Финикия, Греция, Карфаген, Италия, наконец в настоящее время Англия, представляю нам прямое тому доказательство.

Принимая в уважение такое значение внешней торговли, над которым вообще у нас мало останавливались, мы прежде, нежели перейдем к сочинению автора, приобретшего такой громкий авторитет, считаем излишним указать главные причины и виды ее политического влияния и самые прямые следствия этого влияния.

Всякая торговля есть добровольная мена произведений разного рода, одинаково выгодная для обеих меняющихся сторон. Без этих условий, доброй воли и выгоды, никакая торговля не может существовать, как торговля. Уничтожьте свободу торговых сделок, и вы уничтожите саму торговлю. Никто например не назовет торговлей такие отношения, в которых одно лицо отнимает у другого какую-нибудь вещь

против воли, хотя бы и давая что-нибудь взамен ее: это будет насилие, грабеж, но не торговля. И такой характер остается даже и тогда, когда даваемая вещь будет действительно равносильна отнятой. Солдат, на чужой земле отнимающий у жителя барана и дающий за него золотой, не ведет торговли, как не ведет ее тот, кто требует обмена на свои товары, приставя нож к горлу мирному поселянину. Для правильности сделки необходимо обоюдное согласие, добрая воля меняющихся, из которых бы каждый мог обсудить и меру своих потребностей, и меру своих средств, что при насилии невозможно. Принужденная торговля представляет нам поэтому в понятии почти такую же логическую нелепость, как темный свет или твердая жидкость.

Несмотря на простоту и естественность этих понятий, они, к сожалению, в настоящее время усвоены еще весьма немногими и далеко не проникли в убеждение масс.

Остановимся теперь на другом понятии, выраженном нами в определении торговли. Мы сказали, что выгода при торговле существует для обеих торгующихся сторон. Без всякого сомнения, мы разумеем здесь такую торговлю, которая производится честно и правильно. Обман может временным образом дать перевес одной из меняющихся сторон, но не может изменить обязательной силы экономического закона: выгода, извлекаемая продавцом из плутовской сделки, недолговременна; мошенник-торговец теряет доверие, теряет покупателей, и в заключение более проигрывает, нежели

выигрывает, своим обманом. Торговля с обмером и обвесом в массе торговых сделок страны обыкновенно представляется исключением; потому что тот уже более не обманывается, обман которого известен и принимается в счет при цене товара. Продавец льна, смешанного с паклей, шерсти дурно мытой, кислого вина и т. п., если он получает за продаваемый им товар цену низшую, нежели какая должна была бы ему прийти при должном качестве вещи, обманывает уже не покупателя, а себя. Купец, продающий шампанское вино за цену крымского, не обманывает потребителя: он только лжет.

Мы остановились на этом объяснении для того, чтобы заранее устранить возражения, которые могли бы сделать нам люди, привыкшие видеть в торговле только обман и ложь. Теперь обратимся к нашей мысли об обоюдной выгоде торговли.

Прежде существовало мнение, что в торговле дается равное за равное. Определение это несправедливо: в торговле дается меньшее, или лучше, менее ценное за более ценное, и притом с обеих сторон. Это странное по видимому положение мены объясняется очень легко. Цена вещи зависит между прочим от частного соображения и суждения, диктуемого многими преходящими влияниями и обстоятельствами. Таким образом, очень легко может быть, и большей частью бывает, что два лица ценят различным образом одну и ту же вещь, а тем более вещи различные; и это бывает вовсе даже

не следствием ошибки или незнания, а следствием различной степени ощущения потребностей, различных желаний у того или другого лица в данное время: голодный человек выше всего ценит хлеб, томимый жаждой – воду. Первый готов отдать за ломоть хлеба целый ушат воды; второй целый пуд хлеба за кружку воды. Это и естественно, и справедливо, и в торговле проявляется постоянно, хотя в различной степени. Представим пример: любознательный человек несомненно выигрывает, покупая полезную книгу за целковый: он может найти в ней сведения, которые наведут его на новые мысли или облегчат его изыскания и уяснят известный предмет; книгопродавец со своей стороны выигрывает, получая целковый за книгу, потому что занимаясь специально торговлей, он может пустить его в оборот и взамен его приобрести новое сочинение, которое доставит ему новые барыши, и т. д. Выгода следовательно существует здесь с обеих сторон; и так бывает во всех правильных сделках: все они, удовлетворяя разным потребностям, представляют нам и разные точки зрения, разные сравнения ценностей. Мы оставляем здесь в стороне обстоятельства, которые определяют одинаковые цены на товар на известном рынке, потому что через это мы зашли бы слишком далеко в наших объяснениях. Полагаем, что и сказанного нами довольно для того, чтобы человек, свободный от предрассудков и упрямства, которым предрассудки обыкновенно сопровождаются, понял истинную натуру торговли, всегда обоюдно выгодной, если она не

насильственна.

Внешняя торговля, как и всякая другая, также выгодна и на том же самом основании, если один народ покупает у другого, то это значит, что он ценит получаемое им и для него полезное выше отдаваемого, в котором не имеет нужды. Один, имеющий много хлеба и не имеющий кофе, остается в выгоде, получая последний меной на хлеб; другой, не имеющий хлеба, но имеющий железо, выигрывает, получая хлеб за железо и т. д. И это совершенно естественно: рука Провидения, сотворив человека, положила неразрывную связь для его потомства в разнообразии вкусов и различии почв. Нигде полное благосостояние не может существовать только туземными средствами: везде для него нужен труд разных времен, разных мест и разных дарований. Естественно поэтому и что всякое государство, полное жизни, необходимо увеличивает свои сношения с другими народами одновременно с развитием внутренних своих сил.

Пример нашего отечества сильно говорит в пользу этого положения, и оправдывается целым рядом статистических изысканий. Л. В. Тенгоборский, в короткое время трудами своими приобретший громкую знаменитость, прекрасно развил эту мысль в своих «Исследованиях о производительных силах России». Посвятив первые томы своего сочинения оценке и изложению наших внутренних средств, проявляющихся в развитии земледельческой и мануфактурной промышленности, и сделал очерк внутренней торговли, он

в новоизданном (4-м) томе излагает главные фазы и ход нашей внешней торговли. Эта часть его труда, как и предыдущие, имеет неотъемлемые достоинства ясности и простоты изложения, подробного и добросовестного анализа и просвещенного экономического воззрения. Никакое устарелое, предрассудочное понятие не ускользает от его критики, но в то же время он далек и от всякого одностороннего увлечения. Холодный тон, не допускающий никакой фразеологии, составляет истинную прелесть сочинения.

Этим томом, к счастью, еще не кончаются исследования автора. Поставив своей задачей обнять все главные экономические явления нашей народной жизни, Л. В. Тенгоборский еще подарит нашу читающую публику изложением нашей системы путей сообщения и нашего кредита, так коротко ему извещного. Нет никакого сомнения, что как наука, так и наше отечество много выиграют от его трудов и изысканий. И теперь уже он сумел осветить многие темные стороны предмета и потрясти много предрассудков. Заметим, что он достигает этого тем вернее, что тщательно избегает всякого педантизма в изложении. Это заметно в самом разделении его книги, в котором он избегал малейшего знака заранее устроенной системы. Видно, что автор писал только с целью исчерпать предмет, не сдвигая его в Локустовы рамы какого-нибудь учебника. Такой характер сочинения дает нам право остановиться подробнее и на вышедшей части, тем более, что она касается такого существенного вопроса

народной жизни, как внешняя торговля.

Чем выше народ идет в своем образовании и развитии, тем глубже и яснее он сознает и тем лучше оценивает важность торговых сношений с другими нациями. Поэтому в историческом ходе племен мы видим, как постоянно возрастает значение внешней торговли. Было даже время, когда в ней полагали главную цель внешней политики. Из-за нее велись войны, для нее основывались колонии, она принималась в основу трактатов и международных сношений, ею измерялось народное благосостояние и материальная сила государств.

Настоящее время не разделяет такого увлечения: современная наука, как справедливо говорит и наш автор, доказала преимущество внутренней торговли перед внешней со стороны ценности и влияния на довольство членов государства; но в то же самое время наука не может не признать перевеса внешней торговли со стороны общих интересов человечества, непосредственно представляемых международными сношениями.

В то время как внутренняя торговля своими операциями сближает лица одного государства, сливая их в одну плотную массу, скрепленную бесчисленными хозяйственными выгодами и обязательствами, — внешняя торговля с своей стороны подобным же образом связывает в одно целое народы различных стран и различного происхождения, приводя во взаимное соприкосновение их отдельные интересы и потреб-

ности. Так мы видим в цифрах нашей книги, что внешняя торговля заставляет работать чайного плантатора в Китае на русского беломорца, жителя наших южных губерний на обитателя Британских островов, и последнего на араба или турка. Без личного знакомства, без непосредственных связей человек посредством ее восполняет свою деятельность деятельностью другого, подкрепляет силы туземные трудами иностранными и наглядным образом убеждается в том, что все люди – ближние, все братья и по природе, и по чувству, и по потребностям Эти идеи высшего порядка находят во внешней торговле прямое и сильное подкрепление. Таким образом, взаимную связь народов мы можем почти безошибочно определять размерами их внешней торговли. Постараемся же, руководствуясь нашим автором, сравнить эту материальную связь.

Итог движения внешней торговли России с другими державами до 1827 года не достигал средним числом даже 100 000 000 рублей серебром. Возвышаясь затем постепенно, он представлял в 1847-53 годах средним числом ежегодной ценности почти на 192 171 000 рублей серебром. Вот наши связи и основа наших интересов вне пределов Империи. Заметим, что здесь принята в расчет не только европейская, но и азиатская торговля.

Посмотрим теперь на другие страны Европы. Торговля Германского Таможенного Союза представляет итог в 361 185 300 рублей серебр., Франция в 449 675 000, Вели-

кобритания более 891 387 000. Какая масса интересов приводится здесь в движение! Какая прочность сделок и связей требуется для таких громадных оборотов!

Еще более это связующее действие внешней торговли представится нам, когда мы примем в расчет отношение капиталов, завязанных в ней, к числу жителей страны. В то время, как на каждого англичанина приходится 33 рубля, на бельгийца $22\frac{1}{2}$ руб., на немца более 13 рублей, на француза более $12\frac{2}{3}$ руб., на австрийца $4\frac{1}{10}$ руб., русский участвует в размере только 3 р. 2 к. в этом международном обороте!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.