

БИБЛИОТЕКА ГВА



серия
ЭКОНОМИКА

Фредерик БАСТИА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОФИЗМЫ

Фредерик Бастиа

Экономические софизмы

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3949335

*Фредерик Бастиа. Экономические софизмы: Социум; Челябинск; 2010
ISBN 978-5-91603-653-4*

Аннотация

Французский экономист середины XIX в. Фредерик Бастиа в своих произведениях дал непревзойденную критику протекционистских заблуждений и намеренных подтасовок. Иронические, а иногда и сатирические, памфлеты Бастиа вызывали бессильный гнев сторонников «защиты отечественной промышленности и национального труда». Автор демонстрирует всю абсурдность протекционистской логики с точки зрения здравого смысла.

Содержание

Часть первая	5
Предисловие	5
I.1. Обилие, недостаток	10
I.2. Препятствие, причина	23
I.3. Усилие, результат	28
I.4. Выравнивание условий производства	40
I.5. Наши товары обременены налогами	65
I.6. Торговый баланс	75
I.7. Прошение производителей сальных и стеариновых свечей, ламп, подсвечников, рефлекторов, щипцов, гасильников и производителей сала, масла, меди, камеди, алкоголя и вообще всего, что касается освещения	82
I.8. Дифференциальные пошлины	41 90
I.9. Громадное открытие!!!	92
I.10. Взаимность	98
Стульта и Пуэра	44 99
I.11. Денежные цены	103
Конец ознакомительного фрагмента.	107

Фредерик Бастиа

Экономические софизмы

Библиотека ГВЛ – совместный проект издательства «Социум» и Фонда либеральных программ «Свободный Мир»

Печатается по изданию: Бастиа Ф. Экономические софизмы. М.: Общественная польза, 1861. Текст сверен А. В. Куряевым по английскому переводу: Bastiat F. Economic Sophisms. Trans. by Arthur Goddard. Irvington-on-Hudson, NY: The Foundation for Economic Education, Inc., 1996.

Часть первая

Политическая экономия представляет обширное поле для изучения и малое – для деятельности.

Бентам¹

Предисловие

Цель моего сочинения² – опровергнуть некоторые доводы, приводимые против свободы торговли. Я не вызываю на спор сторонников покровительства, а стараюсь только указать принцип свободной торговли тем беспристрастным людям, которые, сомневаясь в истине обоих положений, боятся пристать к той или другой стороне.

Я не из числа тех, которые говорят: покровительство поддерживается личными выгодами. Я думаю, что оно основано на ложных понятиях, или, если угодно, на *несовершенных истинах*. Большинство людей, боящихся свободы торговли, дает повод предполагать, что боязнь эта искренняя.

Может быть, я слишком самонадеян; но, признаюсь, мне хотелось бы, чтобы эта книга была принята в *руководство* теми людьми, которым суждено отдать предпочтение тому или другому принципу. Кто не изучил вопроса о свободной тор-

говле, того беспрестанно смущают различные софизмы покровительства. Каждый раз софизмы эти требуют тщательного разбора, отнимающего много времени, которым не всякий может располагать и менее всего законодатели. Я предлагаю здесь готовый разбор.

«Но, – спросят меня, – разве благодетельные последствия свободной торговли до того неясны, что только вы, посвятившие себя изучению политической экономии, можете их усмотреть?»

Да, этого нельзя отвергнуть. Наши противники, вступая с нами в спор, имеют перед нами значительное преимущество: они в нескольких словах могут изложить истину *несовершенную*, для доказательства неполноты которой необходимы с нашей стороны долгие и сухие рассуждения.

Причина этого лежит в самом существе дела. Выгоды, предоставляемые покровительством, собираются в одном или нескольких местах, а вредные его последствия распространяются во всем обществе. Первые невидны; вторые могут быть раскрыты только умом³.

То же можно сказать и почти обо всех других экономических вопросах.

Вы скажете, например: вот машина, отнявшая работу у тридцати работников; или вот мот, который поощряет все отрасли промышленности; завоевание Алжира имело последствием удвоение торговых оборотов Марселя; или, наконец, государственный доход дает хлеб ста тысячам семейств.

Вы скажете это – и всякий вас поймет; ваши мысли ясны, просты и сами по себе справедливы. Выведите из них правила: машины вредны, роскошь, завоевания, тягостные налоги полезны – и ваша теория будет иметь успех, потому что в подтверждение ее вы можете привести несомненные факты.

Мы же не можем остановиться на причине и ближайшем ее последствии. Мы знаем, что это последствие делается в свою очередь причиной. Чтобы сделать верное заключение о какой-нибудь мере, мы должны проследить ее через целый ряд последствий и остановиться только на конечном. Итак, мы принуждены *рассуждать*.

Ну вот и подняли на нас крик: «Вы теоретики, метафизики, идеологи⁴, утописты, люди, придерживающиеся определенных принципов»: и все предубеждаются против нас.

Что же делать? Обратиться к читателю с просьбой, чтобы он вооружился терпением и судил добросовестно, и стараться, насколько мы к тому способны, делать наши выводы настолько ясными, чтобы правда и ложь выступили во всей их наготе, и чтобы победа, раз и навсегда, осталась или за свободой торговли, или за ограничениями. Здесь я должен сделать одно важное замечание.

Несколько отрывков этого сочинения были напечатаны в *Журнале Экономистов (Journal des Economistes)*.

В критике, впрочем очень благосклонной, написанной г-

ном виконтом де Романе^{1, 5}, он полагает, что я требую *уничтожения таможен*. Г-н Романе ошибается. Я желаю лишь уничтожения покровительственной системы. Мы не отказываем правительству в налогах; но желали бы, если только возможно, убедить подданных отказаться от обложения налогами друг друга. Наполеон сказал: «Таможня должна служить не ко взиманию налогов, а к поощрению промышленности». Мы же утверждаем противное и говорим: «Таможня не должна служить работникам орудием взаимного грабежа, но она, не хуже других учреждений, может быть средством к взиманию налогов». Мы так далеки, или, чтобы не вмешивать в спор никого, кроме себя, я так далек от мысли об уничтожении таможен, что, напротив, вижу в них в будущем спасительное средство для наших финансов. Я полагаю, что таможи могут дать казне огромные доходы, и если высказаться вполне определенно, то мне кажется, что при медленном распространении здравых понятий о народном хозяйстве и быстром возрастании расходов правительства желаемая мною перемена в торговых уставах будет скорее вынуждена необходимостью доставить казне новые доходы, нежели силой просвещенного мнения.

Но какое же, скажут мне, ваше заключение? Я не имею нужды делать заключения. Я ограничиваюсь опровержением софизмов.

Но, возразят, уничтожение – не заслуга; разрушая, нужно

¹ См. *Moniteur industriel*⁶ от 15 и 18 мая 1845 года.

вместе с тем и созидать. Я думаю, что уничтожить заблуждение все равно что создать истину.

С этой оговоркой я готов высказать и мое сожаление. Я хотел бы, чтобы общественное мнение одобрило таможенный тариф, выраженный почти таким образом:

С предметов самых необходимых взимаются пошлины, от их стоимости 5%.

С предметов, служащих удобству жизни 10%.

С предметов роскоши 15 или 20%.

В основе подобного разделения лежат понятия, совершенно чуждые политической экономии, и я вовсе не считаю их до того основательными и полезными, какими они вообще почитаются. Но это уже выходит за границы моего предмета.

I.1. Обилие, недостаток

Что лучше для отдельного человека и для общества: обилие или недостаток? – «Как же можно об этом спрашивать? – скажут вам. – Разве кто-нибудь утверждал, что недостаток составляет благосостояние людей, и возможно ли это предположить?»

Да, это утверждали; и теперь каждый день доказывают, и я не боюсь сказать, что *теория недостатка* имеет большее число приверженцев, нежели противное учение. Она преобладает в разговорах, в журналах, в книгах, в преподавании, и хотя покажется странным, однако же можно утвердительно сказать, что политическая экономия тогда лишь разрешит свою задачу и выполнит свое призвание в обществе, когда сделает общедоступной и неопровержимой ту простую истину, что богатство людей состоит в обилии вещей.

Разве не высказывают каждый день опасения, что иностранцы завалят нас своими произведениями? Значит: страшатся изобилия.

Разве г-н де Сен-Крик⁷ не сказал, что «производительность слишком велика»? Он тоже боялся обилия.

Не ломают ли работники машин? Видно, они страшатся избытка товаров.

Не говорил ли Бюжо⁸: «Пусть хлеб будет дорог, и хлебо-

пашец будет богат»? Но хлеб может быть дорог только тогда, когда его мало; следовательно, г-н Бюжо превозносил недостаток.

Г-н д'Аргу⁹ сокрушался по поводу производительности свеклосахарной промышленности. Он говорил: «Свеклосахарное производство не обещает многого, и возделывание сахарной свеклы не может развиваться, потому что достаточно засеять свеклой по несколько гектаров в каждом департаменте¹⁰, чтобы снабдить сахаром всю Францию»? Следовательно, по его мнению: бесплодие и недостаток – благо, плодородие и обилие – зло.

Газеты *la Presse*, *le Commerce* и большая часть других разве ежедневно не печатают статей, в которых доказывают законодателям¹¹ и правительству, что здравая политика должна стремиться к повышению цен на все товары таможенными постановлениями? Не следует ли правительству этому внушению газет? Но тарифы повышают цену вещей не иначе, как уменьшая количество их, *предлагаемое* на рынке.

Итак: газеты, палаты, министерство прилагают к делу теорию недостатка, поэтому я и имел основание сказать выше, что эта теория имеет большее число последователей.

Как же случилось, что работники, публицисты и государственные люди страшатся изобилия и отдают предпочтение недостатку? Я хочу указать источник этого заблуждения.

Замечают, что человек обогащается по мере того, как из-

влекает более выгоды из своей работы, т.е. продает произведения своего труда по возможно *высокой цене*. Но это возможно лишь тогда, когда в государстве мало того рода товаров, которые он предлагает, когда в них чувствуется недостаток. Из этого заключают, что такой недостаток обогащает человека. Прилагая последовательно то же самое рассуждение ко всем производителям, выводят теорию недостатка. Потом переходят к применению теории и, для поощрения всех производителей, искусственно стимулируют дороговизну, недостаток всех предметов, посредством запрещений, ограничений, уничтожения машин и других подобных мер.

То же относится и к изобилию. Замечают, что когда какого-нибудь товара много, то он продается дешево; следовательно, производитель получает меньше выгоды. Если все производители будут в таком положении, то все они будут бедствовать. Следовательно, изобилие разоряет общество. А так как всякое убеждение стремится перейти в дело, то мы и видим, что во многих странах законы направлены против изобилия.

Если этот софизм был бы применен разом ко всем отраслям промышленности, то он, может быть, произвел бы мало впечатления; но относясь только к одному виду явлений, к той или иной отрасли промышленности, к определенному классу производителей, он чрезвычайно *правдоподобен*, и это понятно. Такой силлогизм не ложен, но и не полон. Часть заключающейся в нем истины всегда несомненно очевидна;

неполнота же его есть качество отрицательное, отсутствующее данное, которое очень возможно и даже легко не заметить.

Человек производит, чтобы потреблять. Он в одно и то же время и производитель, и потребитель. В приведенном мной рассуждении он рассматривается только с одной из этих сторон. Рассматривая его с другой стороны, мы придем к заключению, совершенно противоположному. В самом деле, разве нельзя также сказать: потребитель тем богаче, чем дешевле все *покупает*; а покупает он предметы тем дешевле, чем их более: следовательно, обилие его обогащает. Это рассуждение, распространенное на всех потребителей, приведет к *теории изобилия*.

Заблуждения эти происходят от неясного понимания концепции *обмена*. Разбирая нашу собственную выгоду, мы ясно видим ее двойственность. Выгода наша, как *продавцов*, заключается в дороговизне и, следовательно, в недостатке; как покупателей – в дешевизне или, что то же самое, в изобилии. Наше рассуждение о выгоде общества не должно основываться на одной из сторон нашей собственной пользы, прежде чем мы не узнаем, которая из них более согласна и тождественна с общей и постоянной выгодой человечества.

Если бы человек был животным необщественным, если бы он работал исключительно для одного себя, если бы он непосредственно потреблял плоды своего труда, одним словом, если бы он не *обменивался* продуктами, тогда тео-

рия недостатка не могла бы найти последователей. Было бы слишком очевидно, что обилие для человека выгодно, как бы оно ни возникало: в результате ли его предприимчивости и искусства, усовершенствования ли орудий и машин; благодаря плодородию земли и щедротам природы, или даже путем таинственного выбрасывания заморских товаров на берег морскими волнами. Человек вне общества никогда бы не вздумал, для поощрения своего труда и для доставления себе пищи, ломать орудия, облегчающие труд, уничтожать плодородие почвы и бросать назад в море принесенные им дары. Он легко понял бы, что если он посвящает в день 2 часа работе для удовлетворения своих нужд, то всякое средство, сокращающее ему на 1 час эту работу (будет ли это машина, плодородие земли или безвозмездный подарок), предоставляет в его распоряжение остающийся час, который он может потратить на увеличение своего благосостояния. Одним словом, он понял бы, что *сбережение труда* – успех.

Но *обмен* затемняет эту простую истину.

В обществе, в условиях разделения труда, один производит то, что другой потребляет. Производитель более и более приучается к тому, чтобы видеть в своем труде не средство, а цель. Обмен порождает, причем в отношении каждой вещи, две совершенно противоположные выгоды для производителя и потребителя.

Необходимо рассмотреть и изучить сущность каждой из них.

Возьмем любого производителя; в чем состоит его непосредственная выгода? Во-первых, в том, чтобы как можно меньшее число людей занимались тем же промыслом, каким занимается он; во-вторых, чтобы как можно больше людей нуждались в продукте его труда; или, как выражает это гораздо короче политическая экономия: чтобы предложение товара было малу, а спрос велик; или, другими словами: ограниченное соперничество производителей, неограниченный рынок для сбыта товара.

Какая непосредственная выгода потребителя? Чтобы предложение товара было велико, а спрос ограничен.

А так как обе эти выгоды противоположны, то одна из них должна необходимо совпадать с выгодой общества, а другая быть ей враждебной.

Но которой же из них должен покровительствовать закон, как выражению общественной пользы, если только законодательство обязано покровительствовать какой-нибудь из них?

Чтобы разрешить этот вопрос, достаточно посмотреть, что произойдет, если исполнить тайные желания людей.

Нужно признать, что каждый из нас, как производитель, имеет желания, не согласующиеся с пользой общества. Если мы занимаемся виноделием, то мы нисколько не огорчимся, если виноградники целого мира, исключая наши собственные, будут побиты морозом: *вот и принцип теории недостатка*. Если мы владеем металлургическими заводами, мы желаем, чтобы на рынке не было другого железа, кроме на-

шего, как бы в этом товаре не нуждались потребители; мы понимаем, что живое ощущение этой потребности и неполное удовлетворение ее дадут нам высокие цены, — *та же теория*. Если мы земледельцы, то вторым приведенным выше словам г-на Бюже: «пусть хлеб будет дорог», т.е. пусть его будет мало: дела земледельцев пойдут хорошо. *Опять та же теория*.

Если мы врачи, то не можем не видеть, что выгоды от наших занятий уменьшаются вследствие некоторых физических улучшений, таких, как очищение воздуха в стране, развитие нравственных качеств (умеренности и воздержания), распространение науки до такой степени, чтобы каждый мог сохранять свое здоровье, открытие простых и легко применимых средств против болезней. Поэтому тайные желания наши, как врачей, противоречат выгодам общества. Я не хочу сказать, чтобы у врачей действительно были такие желания. Я готов даже предположить, что они с радостью приняли бы весть о каком-нибудь всеисцеляющем средстве; но в этом чувстве выразился бы уже не врач, а человек, христианин; здесь он с похвальной самоотверженностью стал бы на точку зрения потребителя. Но желания или, лучше сказать, выгоды его как человека, посвятившего себя известному занятию, которому он обязан своим благосостоянием, общим уважением и даже средствами содержать свое семейство, не могут совпадать с выгодами общества.

Занимаемся ли мы производством бумажных тканей, мы

желаем продать их по самой выгодной *для нас* цене. Мы бы охотно дали свое согласие на закрытие всех соперничающих с нами мануфактур; и если мы не смеем высказать нашего желания публично, если не решаемся стремиться к полному его осуществлению, не надеясь на успех, то все-таки, в известной мере, достигаем исполнения его путями побочными: например, не допуская ввоза иностранных тканей с целью уменьшить *предлагаемое количество* их и тем самым насильственно спровоцировать, в свою пользу, *недостаток* в одежде.

Рассмотрев поочередно все отрасли промышленности, мы нашли бы, что в каждой из них желания производителей противоположны выгодам общества.

«Купец, – говорит Монтень¹², – живет расточительностью молодежи; землевладелец – дороговизной хлеба; архитектор – непрочностью домов; судья – процессами и ссорами людей. Даже честь и средства пастырей церкви сопряжены с нашей смертью и нашими пороками. Никакой врач не радуется здоровью даже своих друзей; солдат недоволен миром и т.д.»

Из этого следует, что если бы исполнились тайные желания каждого производителя, то наше общество быстро возвратилось бы к состоянию диких народов. Парус изгнал бы пар; весло заменило бы парус, и вскоре паровозы должны были бы уступить место телегам, которые, в свою очередь, были бы заменены мулами, а последние носилками. Шерстяные и хлопчатобумажные изделия вытесняли бы друг друга и т.д.,

пока наконец, вследствие недостатка во всем, и сам человек не исчез бы с лица земли.

Предположите на минуту, что комитету Мимереля¹³ предоставлена законодательная и исполнительная власть и что каждому его члену дано право предложить и заставить утвердить закон: нетрудно угадать, какому промышленному уложению было бы подчинено общество.

Если мы теперь станем рассматривать прямую выгоду потребителя, то найдем, что она полностью совпадает с выгодой общества и с тем, чего требует благосостояние человечества. И выгода потребителя, и польза общества состоят в изобилии всего; в том, чтобы состояние погоды благоприятствовало урожаю; чтобы изобретения, с каждым разом все более и более удивительные, давали человеку возможность больше производить и удовлетворять большее число потребностей; чтобы сберегались и время и труд; чтобы сокращались расстояния; чтобы распространение в людях стремления к миру и правде позволило уменьшить налоги и чтобы были уничтожены всевозможные преграды. Потребитель может простираť свои тайные желания до несбыточного, до нелепого, и все-таки эти желания не перестанут совпадать с пользой человечества. Он может желать, чтобы продукты питания и одежда, жилище и утварь, образование и нравственность, безопасность и мир, сила и здоровье получались им без усилия, без труда и без меры, – как пыль на дороге, вода в реке, воздух и свет, нас окружающие. И все-таки исполне-

ние даже подобных желаний не будет противно благосостоянию общества.

Может быть, скажут, что при осуществлении этих желаний труд производителя все более и более сокращался бы и, наконец, не находя пищи, прекратился бы совершенно. Но отчего бы это произошло? Оттого, что все возможные нужды и желания были бы вполне удовлетворены. Всемогущий человек создавал бы все одной силой своей воли. Кто-нибудь объяснит мне, почему при таком устройстве мира можно было бы сожалеть о производстве посредством труда?

Выше я говорил, что если в законодательном собрании, состоящем из работников, каждый его член получит возможность законодательно закрепить свои тайные желания, как производителя, то плодом деятельности этого собрания станет система постановлений, предоставлявших членам-работникам исключительное право производства всех предметов, – воплощение в жизнь теории недостатка.

Точно так же законодательное собрание, в котором каждый член следовал бы побуждениям своей личной прямой выгоды, как потребителя, привело бы к свободной торговле, к уничтожению всех ограничительных мер, устранению всех искусственных преград, – одним словом, к осуществлению теории изобилия.

Из этого видно, что следовать побуждениям прямой выгоды производителей – значит действовать против выгод общества; руководствоваться же прямой выгодой потребителя

– значит принимать за основу выгоду общественную.

Прошу читателя остановиться на этом утверждении и не обвинять меня в повторении.

Между продавцом и покупателем существует коренное соперничество¹⁴.

Первый желает, чтобы в продаваемых им товарах был *недостаток*, чтобы они предлагались в ограниченном количестве и по высокой цене.

Последний желает найти изобилие этих товаров, наибольшее предложение их и по низким ценам.

Законы, которые в этом случае должны были бы по крайней мере не принимать участия в этой борьбе, покровительствуют продавцу против покупателя, дороговизне против дешевизны², недостатку против изобилия.

Они, пусть и непреднамеренно, но по крайней мере последовательно, действуют на основании положения: *народ тогда богат, когда у него во всем недостаток*.

Они говорят: нужно покровительствовать производителю, обеспечивая ему хороший сбыт его продукции; для этого нужно повысить цену товара; для возвышения цены нужно уменьшить предложение, а уменьшить предложение – зна-

² Во французском языке нет существительного для выражения явления, противоположного высоким ценам (по-английски «cheapness»). Стоит отметить, что люди инстинктивно выражают эту идею следующими словами: «выгодный рынок», «хороший рынок». Протекционистам надо что-то делать, чтобы изменить это отношение. Оно подразумевает целую экономическую систему, зеркально противоположную их представлениям.

чит произвести недостаток.

Предположим, что в настоящее время, когда эти законы в полной силе, будет сделана полная опись всего, что служит удовлетворению нужд и вкусов ее жителей, а именно: хлеба, мяса, сукна, полотна, топлива, колониальных товаров и пр. При этом в описи этой будут указаны не цена предметов, а их вес, мера, объем и количество. Положим также, что на другой день будут уничтожены все преграды ввоза во Францию иностранных товаров. Наконец, чтобы оценить последствия этого преобразования, допустим, что через 3 месяца будет составлена новая опись.

Не правда ли, что по этой последней описи во Франции окажется больше хлеба, скота, сукон, полотна, железа, каменного угля, сахара и пр.? Это вполне справедливо и доказывает, что наши покровительствующие тарифы не имеют другой цели, как только препятствовать ввозу к нам всех этих предметов, ограничить их предложение и предупредить понижение цен и изобилие.

Теперь я спрошу: лучше ли питается народ при действии наших законов, когда у нас *мало* хлеба, мяса и сахара? Лучше ли он одет, когда *мало* пряжи, холста и сукон? Теплее ли его жилище, когда *мало* каменного угля? Облегчаются ли его работы тем, что у него *мало* железа, меди, орудий и машин?

Но, скажут: если иностранцы *завалят* нас своими товарами, то они вывезут всю нашу звонкую монету. Что же из этого? Человек ведь не питается монетой, не одевается в золото,

не топит печей серебром. Пусть в государстве будет меньше монеты; зато на столе будет больше хлеба, на кухне – мяса, в шкафу – белья и в сарае – дров!

Запретительные законы всегда ставят нас перед одной и той же дилеммой.

Либо мы признаем, что они производят недостаток, либо не мы это не признаем.

В первом случае они причиняют народу весь вред, на какой только способны. Во втором случае они не ограничивают предложение и не повышают цены, а следовательно, и не покровительствуют производителю.

Они или вредны, или недействительны; но ни в каком случае не полезны¹⁵.

I.2. Препятствие, причина

Человек, будучи в первобытном состоянии, не имеет ничего.

Между его потребностями и удовлетворением их находится бездна *препятствий*, преодолеваемых трудом. Любопытно доискаться: каким образом и почему те же самые препятствия, мешавшие его благосостоянию, стали, в его глазах, причиной последнего.

Мне нужно переехать за 100 верст. Но на предстоящем мне пути встречаются горы, реки, болота, непроходимые леса, бродяги, одним словом – *препятствия*; чтобы преодолеть эти препятствия, мне нужно: или самому употребить много усилий, или, что то же самое, если эти усилия будут сделаны другими, то заплатить за них. Ясно, что во втором случае положение мое было бы лучше, если бы препятствий не существовало.

Чтобы прожить длинный ряд дней, отделяющих колыбель от могилы, человеку нужно употреблять в пищу огромное количество продуктов питания, защищать себя от непостоянства погоды и лечиться от болезней. Голод, жажда, болезнь, жар, холод – все это препятствия, которыми усеян его путь. Живя вне общества, он должен был бы преодолевать их охотой, рыбной ловлей, земледелием, прядением, ткачеством, постройкой жилищ, и ясно, что для него было бы вы-

годнее, если бы эти препятствия или существовали в меньшей степени, или не существовали вовсе.

В обществе же человек не борется лично с каждым из этих препятствий, это делают за него другие; в обмен на такую услугу он принимает на себя труд удалять какое-нибудь одно из препятствий, которыми окружены его ближние.

Очевидно, что как для одного человека, так и для всех людей, т.е. для общества в целом, было бы выгоднее, чтобы препятствия были как можно менее значительны и встречались как можно реже.

Но если подробно разобрать общественные явления и желания людей, измененные существованием обмена, то легко обнаружится, каким образом пришли к смешению нужд с богатством и препятствий с причиной.

Разделение труда – результат возможности обмена – приводит к тому, что каждый человек вместо преодоления в свою пользу всех окружающих его препятствий занимается уничтожением лишь *одного* какого-нибудь препятствия и уничтожает его не для одного себя, но и для других людей, которые, в свою очередь, оказывают ему такую же услугу.

Из этого следует, что человек видит непосредственную причину своего богатства в том препятствии, уничтожением которого он занимается в пользу других. Чем препятствие это больше, важнее, чувствительнее, тем более за преодоление его ближние будут расположены к его вознаграждению, т.е. готовы будут оказать ему аналогичную услугу, т.е. уни-

чтожить в его пользу стесняющие его препятствия.

Медик, например, не занимается выпечкой для себя хлеба, шитьем своего платья, изготовлением своих инструментов. Это делают за него другие; он же излечивает их от болезней. Чем болезни эти многочисленнее, тяжелее и чаще повторяются, тем охотнее соглашаются и даже принуждены бывают больные работать для его личной пользы. С его точки зрения, болезнь, т.е. общее препятствие для благосостояния людей, есть причина личного благосостояния медика. Все производители в отношении к самим себе делают тот же вывод. Судовладелец извлекает выгоды из препятствия, называемого *расстоянием*; земледелец – из того, что зовется *голодом*; ткач – из *холода*; учитель живет за счет *невежества*; ювелир – *тщеславия*, стряпчий – *корысти*, нотариус – возможной *недобросовестности*, подобно тому как медик живет за счет *болезней людей*. Следовательно, совершенно верно, что для людей любой профессии непосредственная выгода заключается в существовании, в усилении того особенного препятствия, борьба с которым составляет занятие каждого из них.

Видя это, некоторые теоретики принимают эти личные побуждения в основу целого учения и говорят: нужда есть богатство; работа есть богатство; препятствие к благосостоянию есть благосостояние. Умножать препятствия значит стимулировать промышленность.

Вслед за этими учеными выступают государственные де-

атели. В их руках правительственная власть, и что же может быть естественнее, как употреблять ее для умножения и развития препятствий, так как это ведет к умножению и распространению богатства? Они говорят, например: «Если мы не допустим ввоза железа из стран, где оно изобилует, мы этим создадим препятствие к его получению». Живое ощущение этого препятствия заставит платить, чтобы освободиться от него. Известное число наших соотечественников займется уничтожением его, и препятствие обогатит их. Чем оно будет сильнее, чем меньше будет железной руды, чем она будет недоступнее, чем затруднительнее будет ее перевозка, чем удаленнее она будет от мест потребления, тем больше рук займет горнодобывающая промышленность со всеми ее отраслями. Итак, исключим из потребления ввозимое из другой страны железо, создадим препятствие, чтобы создать труд, его уничтожающий.

То же рассуждение приведет к запрещению машин.

Нам скажут: вот этим людям не в чем держать вино, – это препятствие; а вот другие люди, которые занимаются устранением этого препятствия, делая бочки. Следовательно, мы должны быть довольны существованием препятствия, потому что оно дает пищу труду народа и обогащает некоторое число наших сограждан. Но изобретается машина, которая срубает дуб, обтесывает его, разделяет на множество досок, скрепляет их и изготавливает таким образом бочки. Препятствие стало меньше, и вместе с тем уменьшился и доход бо-

чаров. Поддержим препятствие и барыши производителей. Запретим применение машины.

Чтобы убедиться в ложности этого вывода, достаточно осознать, что труд человеческий есть *нецель*, а *средство*. *Он никогда не останется без употребления*. Если не существует одного препятствия, он займется уничтожением другого, и общество освободится от двух препятствий, затрачивая то же количество труда, которое уничтожало только одно из них. Если труд бочаров когда-нибудь станет бесполезным, он найдет себе другое приложение. Но чем же, спросят, он будет вознаграждаться? Тем же самым, чем вознаграждается и теперь, потому что, если известное количество труда делается свободным вследствие уничтожения какого-нибудь препятствия, то вместе с тем делается свободным и соответствующее количество вознаграждения. Если кто-то скажет: человеческий труд не найдет занятий, то должен в то же время доказать, что человечество перестанет встречать препятствия. Но тогда и сам труд, сделавшись невозможным, станет одновременно и излишним. Нам будет нечего делать, потому что мы достигнем всемогущества и для удовлетворения всех наших нужд и желаний нам достаточно произнести: *да будет*¹⁶.

I.3. Усилие, результат

Мы видели, что между нашими нуждами и их удовлетворением поставлены препятствия. Мы побеждаем или ослабляем последние силой наших способностей. Таким образом, вообще говоря, промышленность есть усилие, сопровождаемое результатом.

Но чем измеряется наше благосостояние, наше богатство? Результатом ли усилия или самим усилием? Всегда ли существует зависимость между сделанным усилием и его результатом? Состоит ли успех в относительном возрастании второго или первого?

Оба мнения, находя своих защитников, разделяют между собой область политической экономии. Согласно первому учению, богатство есть лишь следствие труда. Оно увеличивается по мере того, как возрастают *результаты одинакового усилия*. Полное совершенство, прообразом которого является Бог, состоит в получении бесконечных результатов без всякого усилия.

По второму учению, усилие само по себе и составляет, и измеряет богатство. Совершенствование должно состоять в возрастании *усилия в отношении к результату*. Примером такого совершенства может служить вечное и вместе с тем

бесплодное усилие Сизифа^{3, 17}.

Естественно, что первое учение признает полезным все то, что способствует уменьшению труда и увеличению объема производства: мощные машины, умножающие силы человека; обмен, дающий возможность извлекать наибольшую выгоду из природных ресурсов, неравномерно распределенных по поверхности земли; разум, делающий открытия; опыт, подтверждающий гипотезы; конкуренция, стимулирующая производство, и пр.

Второе же так же последовательно желает всего, что увеличивает труд и в то же время уменьшает количество продукции: привилегии, монополии, ограничения, запрещения, уничтожение машин, бесплодие и пр.

Интересно, что *на деле* люди всегда и везде руководствуются первым учением. Никто еще не видел и никогда не увидит человека, будь то земледелец, фабрикант, купец, ремесленник, писатель или ученый, который не прикладывает бы все свои способности к тому, чтобы производить лучше, скорее, выгоднее. Одним словом – производить *много из мало-го*.

Противоположное учение в ходу между теоретиками, депутатами, публицистами, государственными деятелями, министрами, т.е. людьми, призвание которых – ставить опыты над обществом.

³ Мы просим читателя извинить нас, если, для сокращения, будем называть впоследствии это учение сизифизмом.

Примечательно, однако, что, когда дело касается их личных интересов, они действуют в соответствии с тем же принципом, что и все остальные люди, т.е. стремятся получить от своего труда возможно большее количество полезных результатов.

Может быть, кто-то возразит, что я преувеличиваю и что настоящих *сизифистов* не существует.

Если этим хотят сказать, что на деле не следуют никакому принципу до его крайних следствий, то я согласен. Так всегда и происходит, когда следуют ложному принципу. Оно скоро приводит к таким нелепым и вредным последствиям, что в конце концов необходимо бывает остановиться. Вот почему никакое производство не допускает *сизифизма*; наказание слишком скоро последовало бы за ошибкой и вскрыло бы ее. Но в рассуждениях о промышленности, которыми занимаются теоретики и государственные мужи, можно долго следовать ложному принципу, прежде чем сложные и запутанные последствия, которых никто не ожидал и не желал, докажут нам его ложность. Когда, наконец, их увидят, то начинают следовать противоположному принципу, противоречат самим себе и ищут оправдания в следующей новейшей и невообразимо нелепой аксиоме: в политической экономии нет безусловных принципов.

Посмотрим же, не руководствуются ли люди поочередно обоими приведенными нами учениями: одним в производстве, а другим – в законодательстве.

Я уже приводил слова г-на Бюжо; но в г-не Бюжо два человека – земледелец и законодатель.

Как земледелец, он устремляет все свои усилия к достижению следующей двойной цели: сберегать труд и произвести хлеб как можно дешевле. Когда он предпочитает хороший плуг дурному; когда совершенствует удобрения; когда для разрыхления почвы он вместо действия ветра пользуется бороной и киркой; когда прибегает ко всем способам, силу и совершенство которых ему открыли наука и опыт, тогда он не имеет и не может иметь другой цели, как *уменьшить* по возможности *усилие в отношении к результату*. У нас даже нет другого средства оценить искусство хлебопашца и совершенство способов обработки земли, как определив, насколько уменьшен ими труд и увеличено количество произведенной продукции. А так как все земледельцы в мире действуют по приведенному нами принципу, то можно сказать, что все человечество стремится, без сомнения, для своей выгоды, произвести хлеб или любую другую продукцию как можно дешевле, сократить необходимый для производства труд.

Этого неоспоримого стремления человечества, если оно однажды доказано, казалось бы, должно быть достаточно для того, чтобы открыть законодателю истинный принцип и указать ему, в каком смысле он должен поощрять промышленность (если только это входит в его функции), потому что бессмысленно было бы утверждать, что законы человеческие должны действовать противно законам Провидения.

Между тем мы слышали, как г-н Бюжо, депутат, восклицал: «Я ничего не понимаю в теории дешевизны; по-моему, лучше, если хлеб дорог, да работы много». И вследствие этого депутат от Дордони подает голос в пользу законодательных мер, затрудняющих торговлю, именно потому, что она доставляет непрямо то, что прямое производство может доставить нам не иначе, как с большими издержками.

Очевидно, что мнение г-на Бюжо, как депутата, прямо противоположно мнению его, как земледельца. Если б он был последователен, то подал бы в палате голос против всякого стеснения или следовал бы на своей ферме учению, провозглашенному им на кафедре. Тогда он заседал бы хлебом самые бесплодные поля, потому что таким образом достиг бы того, чтобы *работать много и получать мало*. Он запретил бы употребление плуга, потому что обработка земли руками отвечала бы его двойному желанию: дороговизне хлеба и избытку труда.

Ограничение имеет признанной целью и следствием увеличение труда.

Признано также, что оно имеет целью и следствием возбуждение дороговизны, которая есть не что иное, как недостаток товаров. Следовательно, будучи доведенной до крайних пределов, политика ограничения есть чистый *сизифизм*, как мы его определили: *бесконечный труд, не ведущий ни к какому результату*.

Г-н барон Шарль Дюпен¹⁸, называемый светилом эконо-

мической науки в среде пэрства, обвиняет железные дороги в том, что они *вредят судоходству*. Известно, что более совершенное средство ограничивает употребление средства сравнительно менее эффективного. Но железные дороги могут повредить судоходству не иначе, как привлекая к себе перевозку, привлечь же ее они могут только тем, что будут перевозить дешевле, а это они могут сделать, лишь *уменьшив усилие в отношении к его результату*, потому что это именно и составляет дешевизну.

Следовательно, оплакивая уменьшение труда, предпринимаемого для получения того же результата, г-н барон Дюпен впадает в *сизифизм*. Если он предпочитает судно рельсам, то рассуждая последовательно, должен будет предпочесть телегу судну, выюк телеге и носилки всем остальным средствам доставки; потому что это последнее средство требует наибольшего труда для получения наименьшего результата.

«Труд составляет богатство народа», – говорил министр торговли г-н де Сен-Крик, поставивший ей столько препятствий. Не следует думать, что эти слова являются лишь сокращением утверждения, что «*результаты* труда составляют богатство народа». Нет, министр был действительно уверен, что богатство измеряется *напряжением* труда. Доказательством этому служит то, что он вел Францию, последовательно, от одного ограничения к другому, и думал, что делает очень хорошо, если затрачивает двойное количество труда на получение, например, равного количества железа. В Ан-

глии центнер железа продавался в то время за 8 франков; во Франции же он обходился в 16 франков. Если оценить стоимость рабочего дня во Франции в 1 франк, то ясно, что она могла путем обмена получить центнер железа за восьмидневный труд работника. Благодаря же запрещению ввоза железа Франции требовалось 16 дней работы, чтобы тот же центнер получить собственным производством. Двойной труд для одинакового удовлетворения, следовательно, двойное богатство; итак, богатство измеряется не результатом, а напряжением труда. Разве это не чистый *сизифизм*?

Для того чтобы избежать превратного понимания, г-н министр старается разъяснить свою мысль и точно так же, как назвал *богатством* напряжение труда, называет *бедностью* изобилие результатов труда или предметов, способных удовлетворять наши нужды. «Везде, — говорит он, — машины заменяют ручной труд; везде излишек производства; везде нарушено равновесие между способностью производить и средствами потребления». Мы видим, что если Франция находилась в затруднительном положении, то причиной этого, по мнению г-на де Сен-Крика, были излишек в производстве и чрезмерная разумность и плодотворность труда. Мы были слишком хорошо одеты, слишком хорошо обеспечены продовольствием и промышленными товарами; высокая производительность превосходила все наши желания. Нужно было, наконец, положить предел этому бедствию и заставить нас, посредством запрещений, работать больше, а произво-

дить меньше.

Я приводил также мнение другого министра торговли, г-на д'Аргу. Оно заслуживает, чтобы мы остановились на нем. В надежде нанести страшный удар производству сахарной свеклы, он говорил: «Без сомнения, возделывание сахарной свеклы полезно, но *эта польза ограничена*. Она не обещает того огромного развития, которое ей предсказывают. Чтобы убедиться в этом, достаточно заметить, что эта отрасль земледелия будет необходимо ограничена требованиями потребления. Удвойте, утройте, если хотите, нынешнее потребление сахара во Франции, *вы все равно обнаружите, что самая малая часть земли будет достаточна для удовлетворения этой потребности* [Весьма примечательное сожаление. – Ф. Б.]. Вам нужны доказательства? Сколько гектаров было засеяно свеклой в 1828 году? 3130, что составляет $\frac{1}{10540}$ всей пахотной земли. Сколько засеивается в настоящее время, когда местный сахар удовлетворяет $\frac{1}{3}$ потребности? 16 700 гектаров, т.е. $\frac{1}{1978}$ пахотной земли, или 45 сентиаров на коммуны¹⁹. Предположим, что местный сахар удовлетворит всю потребность и, в таком случае, для посева сахарной свеклы нужно будет выделить не более 48 000 гектаров, или $\frac{1}{689}$ всей пахотной земли»⁴.

⁴ Справедливость требует сказать, что г-н д'Аргу вкладывал эти странные слова в уста противников сахарной свеклы. Но он официально усвоил их и подтвердил тем самым законом, которому они служили оправданием.

Данное рассуждение состоит из двух элементов: данных, на которые опирается учение, и самого учения. Данные доказывают, что для производства сахара в большом количестве нужно мало земли, капиталов и работы и что каждая община Франции была бы обеспечена им с избытком, если бы выделила для возделывания сахарной свеклы только один гектар своей земли. Учение же смотрит на это обстоятельство как на вредное и видит в самой эффективности и продуктивности новой промышленности *предел ее полезности*.

Не мое дело защищать здесь пользу сахарной свеклы или разбирать приведенные г-ном д'Аргу цифры⁵. Но стоит труда исследовать учение государственного человека, которому Франция в течение долгого времени вверяла судьбу своего земледелия и своей торговли.

Я сказал уже, что между промышленным усилием и его результатом существует изменяющаяся количественная связь; что крайнее несовершенство состоит в бесконечном усилии без всякого результата, а полное совершенство – в безграничном результате без всякого усилия; наконец, совершенствование состоит в возрастающем уменьшении усилия относительно результата.

Но г-н д'Аргу открывает нам присутствие смерти там, где

⁵ Предположим, что площади от 48 000 до 50 000 гектаров достаточно для удовлетворения настоящей потребности; если потребление утроится, что г-н д'Аргу признает возможным, то необходимо будет 150 000 гектаров. Сверх того, если бы свекла вошла в трехпольное хозяйство, то она заняла бы последовательно 900 000 гектаров, или $\frac{1}{28}$ пахотной земли.

мы видим жизнь, и говорит, что важность какой-нибудь отрасли промышленности измеряется ее бессилием. Чего, например, ожидать от возделывания сахарной свеклы? Разве вы не видите, что 48 000 гектаров земли, с соответствующим капиталом и числом рабочих рук, будет достаточно для снабжения сахаром всей Франции? Следовательно, эта отрасль приносит *ограниченную пользу*. Ограниченную, конечно, относительно труда, которого она требует, чем единственно, по мнению министра, может быть полезна любая отрасль. Эта польза была бы еще более ограниченной, если бы, благодаря плодородию почвы или богатству урожая сахарной свеклы, мы собирали бы с 24 000 гектаров столько же, сколько теперь получаем с 48 000 гектаров. Другое дело, если бы нужно было в 20, в 100 раз больше земли, капиталов и рабочих рук, *чтобы достичь того же результата*. Тогда можно было бы возлагать некоторые надежды на новую отрасль, которая была бы достойна всякого покровительства со стороны государства, потому что представляла бы обширное поле для приложения труда нашего народа. Но производить много небольшими средствами – это дурной пример, и законодательство должно предотвращать подобный беспорядок.

Но что справедливо в отношении сахара, не может быть ложно и относительно хлеба. Поэтому, если *пользу* отрасли следует оценивать не количеством потребностей, которые она в состоянии удовлетворить, при определенном труде, но, напротив, развитием труда, необходимого для удо-

влетворения данных потребностей, то, очевидно, мы должны желать, чтобы каждый гектар земли давал меньше зерна, и каждое зерно – меньше питательных веществ. Другими словами: чтобы земля наша была бесплодна, потому что тогда для доставления народу средств пропитания нужно будет гораздо больше земли, капиталов и труда; можно даже сказать, что спрос на труд будет расти вместе с бесплодием. Желания гг. Бюжо, Сен-Крика, Дюпена, д'Аргу будут в таком случае удовлетворены: хлеб будет дорог, работы много, и Франция сделается богатой – богатой в том смысле, как разумеют эти господа.

Мы должны желать также, чтобы человеческий ум ослабел и угас; потому что до тех пор, пока он жив, он постоянно стремится уменьшить *труд по отношению к количеству произведенной продукции и применяемые средства по отношению к цели*. В этом-то, собственно, и исключительно в этом состоит ум человеческий.

Итак, учение тех людей, которым была вверена судьба нашей промышленности, есть *сизифизм*. Несправедливо было бы упрекать их в этом. Наш кабинет министров руководствуется этим принципом, потому что последний разделяет большинство наших законодателей; он господствует в среде наших законодателей только потому, что они являются представителями избирателей; а избиратели проникнуты им, потому что им пропитано общественное мнение.

Я считаю долгом повторить, что не признаю таких людей,

как гг. Бюжо, Дюпен, Сен-Крик, д'Аргу, совершенными *сизифистами* во всех случаях. Наверное, они не таковы в своих частных действиях; наверное, каждый из них доставляет себе *путем обмена* то, что ему обошлось бы дороже *прямым производством*. Но я говорю, что они *сизифисты* в том случае, когда препятствуют стране в ее стремлении делать то же самое²⁰.

1.4. Выравнивание условий производства

Говорят... Но, чтобы не быть обвиненным в том, что я влагаю ложные выводы в уста защитников покровительства, я лучше приведу слова одного из его самых энергичных поборников.

«Мы считаем, что во Франции покровительство должно ограничиваться обложением ввозимого товара лишь такой пошлиной, которая равнялась бы разности между издержками производства этого товара во Франции и той стране, откуда он привозится... Покровительственная пошлина, основанная на этом расчете, обеспечивает лишь свободную конкуренцию..., так как конкуренция существует только при одинаковых условиях и издержках производства. На бегах определяют вес, который будет везти каждая лошадь, и выравнивают условия; без этого не может быть и состязания. В торговле, если один из продавцов может предложить товар дешевле, то он перестает уже быть состязателем и делается монополистом...

Уничтожьте покровительственную пошлину, представляющую разницу издержек производства, и иностранцы завалят наш рынок своими товарами и приобретут монополию» (Виконт де Романе).

«Каждый должен желать, как для себя, так и для других,

чтобы производство страны было защищено от иностранной конкуренции *во всех тех случаях, когда последняя может доставлять товары по более низкой цене*» (Матьё де Домбаль).

Это доказательство постоянно встречается в сочинениях покровительственной школы. Я намерен разобрать его тщательно и поэтому прошу у читателя внимания и даже терпения. Я займусь сначала несообразностями, проистекающими из существа налогов, а потом теми, которые сопряжены с их различием.

Здесь, как и везде, мы находим приверженцев покровительства, стоящих на точке зрения производителя, тогда как мы держим сторону несчастных потребителей, на которых они не обращают решительно никакого внимания. Они сравнивают поле промышленности с *лошадиными бегами*. Но на скачках бег есть одновременно и *средство, и цель*. Публику занимает лишь само состязание. Когда вы пускаете лошадей с единственной *целью* – узнать, которая из них лучше бежит, тогда я понимаю ваше старание уравнивать отягощающий их груз. Но если бы вы имели *целью* доставить срочную депешу с какой-нибудь важной новостью, разве вы стали бы, будучи последовательными, создавать препятствия той из лошадей, которая представляла бы вам лучшие условия для скорой доставки?

Вы, однако же, делаете это с промышленностью. Вы забываете о желаемом результате производственной деятельно-

сти, который есть *благосостояние*; отклоняясь от сути, вы не обращаете внимания на этот результат и даже жертвуете им.

Но так как мы не можем заставить наших противников смотреть на предмет с нашей точки зрения, то встанем на их позиции.

Я постараюсь доказать:

1-е, что выровнять условия производства, значит разрушить саму суть обмена;

2-е, что неверно, будто труд одной страны может подавляться соперничеством других стран, находящихся в более благоприятных условиях;

3-е, что даже если бы это было так, то налоги не могут выровнять условий производства;

4-е, что свобода торговли выравнивает эти условия, насколько это возможно;

5-е, наконец, что именно страны, находящиеся в наихудших условиях, больше всего выигрывают от обмена.

I. Выравнивать условия производства – это значит не только затруднять обмен в некоторых случаях, но и уничтожать его в самом его существовании, потому что обмен основывается именно на том разнообразии или, если угодно, на той неодинаковости степени плодородия, способностей, климата, температуры, которую вы хотите сгладить.

Если одна провинция Франции, Гиень, посылает вина в другую, Бретань²¹, а Бретань зерно – в Гиень, то это проис-

ходит оттого, что эти две провинции поставлены в различные условия производства. Существует ли другой закон для международного обмена? Повторю еще: приводить в качестве доводов против обмена неравенство условий, которые его вызывают и объясняют, значит нападать на самую причину его существования. Если бы защитники покровительства были последовательнее и могущественнее, то они присудили бы людей к изолированной жизни улиток. Кроме того, строгий логический анализ показывает, что последовательное проведение в жизнь любого софизма из их арсенала закончится разрушением и уничтожением общества.

II. Неверно, *на деле*, что неравенство усилий двух одинаковых отраслей необходимо влечет за собой упадок той из них, которая поставлена в менее благоприятные условия. На бегах, если один из рысаков выигрывает приз, другой его теряет; но когда силы двух лошадей используются для полезного производства, то каждая из них производит результат пропорционально своим силам. Из того, что более сильная лошадь оказывает больше услуг, не следует, что более слабая не оказывает никаких. Пшеница возделывается во всех департаментах Франции, несмотря на существующую между ними огромную разницу в плодородии почвы, и если в каком-нибудь из них не сеют пшеницы, то это потому, что такие посевы невыгодны для самого департамента. Из этого примера мы делаем вывод, что при господстве свободной торговли, несмотря на подобные же различия в плодородии

почвы, пшеницу стали бы возделывать во всех европейских государствах, и если бы одно из них отказалось от ее возделывания, то это произошло бы потому, что оно нашло более *выгодное для себя* применение своей земли, капитала и труда. Почему же плодородие земли в одном департаменте не уничтожает земледелия в соседнем, находящемся в менее благоприятных обстоятельствах? Потому, что в экономических явлениях есть гибкость, упругость и, так сказать, *средства выравнивания*, совершенно ускользающие от внимания покровительственной школы. Она обвиняет нас в том, что мы слишком систематичны и излишне строго следуем принятому нами положению; но если в этом можно упрекнуть кого-нибудь, то, конечно, самих ее последователей, которые основывают свое суждение не на всей совокупности явлений, а на одном из них. В приведенном выше примере различие плодородия уравнивается различием ценности земли. На вашем поле урожай бывает втрое больше, чем на моем. Да, но зато вы заплатили за вашу землю вдесятеро дороже, и я все-таки могу с вами бороться. Вот в чем весь секрет. И заметьте, что один предмет, превосходя другой в некоторых отношениях, всегда уступает ему в других. Именно потому, что ваша земля более плодородна, она дороже, так что равновесие устанавливается или стремится установиться, не *случайно*, а *необходимо*; и можно ли отрицать, что свободная торговля есть тот порядок вещей, который наиболее способствует этому стремлению в достижении его цели.

Я привел в пример земледелие; но точно так же я мог бы привести в пример и промышленность. В Кемпере²² есть портные, и это не мешает им быть и в Париже, хотя последним гораздо дороже обходятся наем квартиры, мебель, рабочее и пища. Но зато у них совершенно другие покупатели, и этого достаточно не только для установления равновесия, но и для получения ими большей выгоды.

Поэтому, если уж говорить уже о выравнивании условий производства, то нужно по крайней мере убедиться в том, не делает ли свободная торговля того же самого, что хотят сделать произволом.

Это естественное выравнивание в экономических явлениях так важно в разбираемом вопросе и в то же время так способно заставить нас удивляться мудрости Провидения, управляющего обществом, что я прошу позволения остановиться на этом предмете.

Господа защитники покровительства, вы говорите: «Той-то народ имеет пред нами преимущество в том, что у него дешевле каменный уголь, железо, машины, капиталы: мы не можем с ним бороться».

Суждение это будет исследовано в других его видах. Здесь же я ограничусь рассмотрением вопроса: не нейтрализуют ли в конечном итоге друг друга более выгодные и менее выгодные условия производства, и не устанавливается ли тем самым подлинное равновесие.

Возьмем две страны, *А* и *Б*. *А* имеет разного рода преиму-

щества перед *Б*. Из этого вы заключаете, что работа сосредоточивается в *А* и что *Б* ничего не может с этим поделать. *А*, говорите вы, продает гораздо больше, нежели покупает; *Б* покупает гораздо больше, нежели продает. Я бы мог оспаривать это, но встану на вашу точку зрения.

В стране *А* существует большой спрос на труд, и скоро он дорожает. Такой же спрос существует в *А* на железо, каменный уголь, продовольствие, капиталы, и все это должно повыситься в цене.

Это еще не все. Коль скоро *А* постоянно продает, а *Б* беспрестанно покупает, то звонкая монета переходит из *Б* в *А*. Она в изобилии в *А*, и ее остается мало в *Б*. Но при избытке денег для покупки всякого другого предмета их нужно иметь гораздо больше. Следовательно, в *А* к *действительной дороговизне*, происходящей от большого спроса на товары, присоединяется *дороговизна мнимая, зависящая от* избытка благородных металлов.

При недостатке денег их нужно немного для каждой покупки. Следовательно, в *Б* *мнимая дешевизна* будет сопряжена с *действительной дешевизной*.

В этих обстоятельствах промышленность будет иметь разного рода побуждения, и самые сильные побуждения будут заключаться в том, чтобы оставить *А* и обосноваться в *Б*.

Или, чтобы возвратиться к реальности, скажем, что промышленность не будет ждать этого времени, что внезапные перемещения противны ее природе и что с самого начала под

влиянием свободной торговли промышленность постепенно распределится между *А* и *В* по законам спроса и предложения, т.е. по законам справедливости и пользы.

Я не занимаюсь выдвижением необоснованных гипотез, когда говорю, что, если бы было возможно, чтобы промышленность концентрировалась в одном месте, то сам этот факт порождал бы непреодолимую тенденцию к децентрализации.

Послушаем, что говорил один фабрикант в торговой палате Манчестера (я не привожу цифр, которыми он подкреплял свои доводы): «Прежде мы вывозили ткани; потом этот вывоз уступил место вывозу ниток, составной части тканей; потом мы стали вывозить прядильные машины, т.е. орудия производства ниток; после этого капиталы, на которые строим наши машины; и наконец, наших работников и наш промышленный гений, которые составляют источник наших капиталов. Все составные части производства ушли от нас одна за другой, чтобы действовать там, где могут принести бóльшую выгоду, там, где средства существования не так дороги, а жизнь легче. И мы находим теперь в Пруссии, Австрии, Саксонии, Швейцарии, Италии огромные мануфактуры, основанные на английские капиталы, использующие труд английских рабочих и управляемые английскими инженерами».

Из этого видно, что природа или, скорее, Провидение, более мудрое, разумное и дальновидное, чем предположения

вашей узкой и строгой теории, не желает этого сосредоточения труда, этой монополии всех преимуществ, на которую вы указываете, как на общее и неисправимое явление.

Столь же простыми, сколь и верными средствами оно обеспечило повсеместное распространение промышленности, взаимозависимость всех стран, одновременное развитие; одним словом, все то, что уничтожают ваши ограничивающие законы, насколько это в их власти. Это происходит оттого, что ваши законы направлены на то, чтобы, разъединив народы, сделать более резким различие условий, в которые они поставлены, не допускать выравнивания, нейтрализовать уравнивающие силы и законсервировать страны в их нынешнем положении, со всеми их относительными преимуществами или слабыми сторонами.

III. Говорить, что покровительственная пошлина уравнивает условия производства, значит оставить ложное выражение проводникам заблуждения. Неверно, что ввозная пошлина выравнивает условия производства. Они и после налога остаются теми же самыми. Самое большее, ввозная пошлина уравнивает *условия продажи*. Может быть, скажут, что я играю словами, но я обращаю это обвинение против моих противников. Им следует доказать, что *производство* и *продажа* – слова однозначные, а иначе я буду иметь основание упрекнуть их если не в игре слов, то по меньшей мере в их смешении.

Позвольте пояснить мою мысль примером.

Предположим, что каким-нибудь парижским спекулянтам вздумалось заняться разведением апельсинов. Португальские апельсины могут продаваться в Париже по 10 сантимов; наши же спекулянты, по причине необходимости заведения ими кадок для деревьев, теплиц, по причине холода, который часто будет затруднять их производство, не будут иметь возможности брать за штуку менее франка²³. Они требуют, чтобы на португальские апельсины была наложена пошлина в 90 сантимов. Посредством этой пошлины *условия производства*, говорят они, будут выровнены, и законодательное собрание, как всегда уступая такому рассуждению, вносит в тариф пошлину в 90 сантимов на каждый иностранный апельсин.

Итак, я говорю, что *условия производства* нисколько не изменились. Закон нисколько не уменьшил ни теплоты лучей португальского солнца, ни частоты повторения и силы морозов в Париже. Созревание апельсинов точно так же, как и прежде, будет происходить *естественно* на берегах Тежу²⁴ и производиться *искусственно* на берегах Сены, то есть: в одной стране будет требовать гораздо больше человеческого труда, чем в другой. Уравнены же будут только *условия продажи*: португальцы должны будут продавать свои апельсины по одному франку, из которого 90 сантимов пойдут на уплату пошлины. Она, очевидно, будет оплачиваться французским потребителем. И посмотрите на странность последствий. На каждом потребляемом португальском апельсине

государство ничего не потеряет, потому что 90 сантимов, дополнительно заплаченные потребителем, пойдут в казну. Произойдет перемещение, а не потеря. Но на каждом потребляемом французском апельсине будет потеряно 90 сантимов или около того, потому что, без сомнения, их теряет потребитель и, не менее очевидно, не выигрывает продавец, так как, по самому предположению, в цене апельсинов он будет получать только издержки их разведения. Право сделать из этого выводы я предоставляю защитникам покровительства.

IV. Если я старался доказать различие между условиями производства и условиями продажи, различие, которое защитники покровительства найдут, без сомнения, слишком тонким и парадоксальным, то я делал это для того, чтобы перейти к утверждению, которое покажется им еще более странным парадоксом и опечалит их не меньше. Вот оно: если вы действительно хотите уравнивать *условия производства*, то сделайте обмен свободным.

«Это уж слишком, — скажут нам, — в своих шутках вы заходите слишком далеко!» Пусть так! но я прошу господ защитников покровительства, хотя бы из любопытства, проследить до конца мой вывод. Он не будет длинен. Я беру прежний пример.

Предположим, что средняя стоимость рабочего дня во Франции составляет один франк; из этого неоспоримо будет следовать, что для того чтобы получить *прямым* произ-

водством апельсин во Франции, необходимо будет потратить целый день работы или соответствующую ему стоимость, между тем как для производства ценности, на которую можно выменять португальский апельсин, нужно будет употребить только десятую долю рабочего дня; значит, в Лиссабоне солнце делает то, что в Париже может сделать только труд. Но разве не очевидно, что если я могу произвести апельсин или, что то же самое, выручить деньги для его покупки десятой частью рабочего дня, то я поставлен, относительно этого производства, точно в те же условия, как и сам португальский производитель, не считая издержек на транспортировку, которые должны пасть на меня? Следовательно, ясно, что свобода торговли выравнивает, насколько это возможно, условия производства – прямого и непрямого, потому что она оставляет только неизбежную разницу, состоящую в издержках транспортировки.

Добавлю, что свобода торговли выравнивает также условия пользования, удовлетворения и потребления, на что никогда не обращают внимания и что имеет существенную важность, потому что потребление есть конечная цель всех наших промышленных усилий. Благодаря свободному обмену мы столько же пользовались бы португальским солнцем, как сама Португалия; жителям Гавра стали бы столь же доступны, как и жителям Лондона, и на тех же самых условиях минеральные богатства, которыми природа наделила Ньюкасл.

V. Господа протекционисты, видимо, уже поняли, что я настроен говорить парадоксы. А сейчас я пойду еще дальше. Я утверждаю и искренне уверен, что если две страны поставлены в неодинаковые условия производства, *то из них обеих от свободы обмена выиграет прежде всего та, которая поставлена природой в менее благоприятные условия.* Чтобы доказать это, я должен слегка отклониться от формы, приличной этому сочинению. Но тем не менее я сделаю это; во-первых, потому, что в сформулированном выше положении выражена основная идея того, что я пытаюсь донести до читателя; во-вторых, потому что развитие ее позволит мне изложить экономический закон первостепенной важности, способный, как мне кажется, при совершенном уразумении его, заставить вновь обратиться к науке все те секты, которые в наше время ищут образец общественного устройства в своих фантазиях и не замечают его существования в природе. Я говорю о законе потребления, в совершенном невнимании к которому можно обвинить большую часть экономистов.

Потребление есть *цель*, конечная причина всех экономических явлений, и, следовательно, в потреблении заключается их последнее и окончательное разрешение.

Ничто, ни благоприятное, ни неблагоприятное, не касается только производителя. Как преимущества, получаемые им от природы и общества, так и создаваемые ими неудобства, так сказать, ускользают от него и незаметно растворя-

ются в обществе, т.е. в массе потребителей. Этот закон удивителен в своей причине и следствиях, и тот, кому удалось бы его хорошо изложить, имел бы, я думаю, право сказать: «Я уплатил свой долг обществу за то, что жил на этой земле».

Всякое обстоятельство, способствующее производству, принимается с радостью производителем, потому что для него *непосредственное следствие* такого обстоятельства есть приобретение возможности оказывать обществу больше услуг и требовать от него большего вознаграждения. Всякое обстоятельство, препятствующее производству, встречается производителем неприязненно, потому что *непосредственным следствием* этого обстоятельства будет уменьшение услуг, а следовательно и вознаграждения. Поскольку *непосредственные* выгоды и тяготы, проистекающие из благоприятных или неблагоприятных обстоятельств, необходимо отражаются сначала на производителе: он испытывает неодолимое стремление искать первых и избегать вторых.

Точно так же, когда работнику удается усовершенствовать свои навыки, непосредственная прибыль от такого усовершенствования будет получена им. Это необходимо, чтобы побудить его к разумному труду, и справедливо: потому что усилие, увенчанное успехом, должно принести с собой награду.

Но я утверждаю, что эти следствия, хорошие и дурные, хотя и бывают постоянными сами по себе, не являются таковыми по отношению к производителю. В противном случае,

существующее между людьми неравенство закрепилось бы навечно и постоянно углублялось; вот почему благо и вред скоро становятся частью общих судеб человечества.

Каким образом это происходит? В пояснение я приведу несколько примеров.

Перенесемся в XIII столетие. Люди, посвятившие себя ремеслу переписчиков, получают за оказываемую ими услугу *вознаграждение, обусловливаемое средней ценой труда*. Один из них ищет и находит средство быстро размножить экземпляры одной и той же рукописи. Он изобретает типографию²⁵.

Сначала обогащается один человек, в то время как много других беднеют. На первый взгляд, каким бы чудесным ни казалось открытие, возникает сомнение: не принесло ли оно больше вреда, нежели пользы? Кажется, что оно вносит в мир, как я уже сказал, принцип бесконечного неравенства. Гуттенберг наживает барыши своим изобретением и вкладывает их в бесконечное расширение своего бизнеса, до тех пор пока не разорит всех переписчиков. Что же касается публики, потребителя, то они мало выигрывают, потому что Гуттенберг будет стараться понизить цену своих книг только в той степени, насколько это будет необходимо для подрыва возможностей своих соперников, и не более.

Но Бог мудро вложил стройность не только в движение небесных тел, но и во внутреннее устройство общества. Мы сейчас увидим, каким образом выгоды изобретения перестают

ют быть уделом одного лица и навсегда становятся общим достоянием.

Со временем способ тиражирования становится известным. Гуттенберг уже не один занимается печатанием; другие следуют его примеру. Барыши этих лиц сначала весьма значительны. Они получают вознаграждение за то, что первыми решились подражать изобретателю, и это вознаграждение необходимо, чтобы вызвать и привлечь их к делу и тем самым заставить содействовать приближению того великого конечного результата, к которому мы стремимся. Получаемая ими прибыль высока, но она меньше той, которую получил изобретатель, потому что начала действовать конкуренция. Цена книг падает все ниже и ниже. Прибыль подражателей уменьшается по мере того, чем далее отстоит время, в которое они являются, от дня изобретения, т.е. постепенно подражание все меньше и меньше заслуживает какого-то особого вознаграждения. Скоро новая отрасль достигает общего уровня: вознаграждение печатников не представляет уже ничего исключительного и точно так же, как прежде вознаграждение переписчиков, обуславливается *средней ценой труда*. Таким образом, мерой вознаграждения вновь становится производство. Тем не менее изобретение представляет собой шаг вперед; сбережение труда, времени, усилий, необходимых для получения данного результата, состоящего в оттиске определенного числа экземпляров, тем не менее осуществилось. Но каким образом оно проявляется? Дешевиз-

ную книг. В чью же пользу? В пользу потребителя, общества, человечества. Печатники, заслуги которых не представляют теперь ничего исключительного, с этого времени не получают уже и исключительного вознаграждения. Как люди вообще, как потребители, они, без сомнения, участвуют в выгодах, которые изобретение принесло обществу, но не более. Как производители, они оказываются в обычных условиях всех производителей в государстве. Общество платит им за труд, а не за полезность изобретения. Последнее стало уже достоянием человечества.

Признаюсь, что мудрость и совершенство этих законов заставляют меня удивляться им и благоговеть перед ними. Я вижу в них осуществление сен-симонизма: *«каждому по его способностям, каждой способности по ее делам»*²⁶. Вижу в них осуществление коммунизма, т.е. стремление благ сделать *общим* достоянием людей; но это сен-симонизм и коммунизм, управляемые бесконечной предусмотрительностью, а не предоставленные непостоянству, страстям и произволу людей.

Сказанное мной о типографском станке можно приложить и ко всем остальным орудиям производства, начиная от гвоздя и молотка до паровоза и электрического телеграфа. Общество пользуется всеми изобретениями, так как они множат предметы потребления, и оно пользуется ими *безвозмездно*, потому что действие их состоит в уменьшении цены предметов, и вся уничтоженная благодаря участию изоб-

речения в производстве часть цены очевидно делает *безвозмездной* соответствующую часть продукта. Остается оплачивать только текущий человеческий труд; при этом доля продукта, являющаяся результатом изобретения, не принимается уже в расчет, по крайней мере в том случае, когда оно уже прошло тот неизбежный цикл, который я только что описал.

Я приглашаю работника, чтобы он сделал мне доски. Он является ко мне с пилой. Я плачу ему 2 франка в день, и он изготавливает 25 досок. Если бы пила не была изобретена, то он, может быть, не успел бы изготовить и одной доски, но я все-таки заплатил бы ему за день работы. *Польза*, производимая пилой, составляет для меня, следовательно, безвозмездный подарок природы, или, лучше сказать, эта польза есть часть наследства, полученного мною, *сообща* со всеми ближними, благодаря смысленности наших предков. У меня в поле работают два работника: один – плугом, другой – лопатой. Результаты их работы далеко не одинаковы, а поденная плата одна и та же, потому что вознаграждение соразмеряется не с производимой пользой, а с затраченным усилием, трудом.

Я прошу терпения у читателя и уверяю его, что не потерял из виду свободы торговли. Пусть он только вспомнит заключение, к которому я пришел: *вознаграждение соразмеряется не с полезностью вещи, предлагаемой производителем на рынке, но с его трудом*⁶.

⁶ Правда, что труд вознаграждается неодинаково. Есть труд более или менее

Я приводил примеры изобретений. Поговорим теперь о содействии самой природы.

Во всяком производстве действуют вместе и природа, и человек. Но часть пользы, доставляемой природой, всегда бесплатна. Предмет обмена, и следовательно вознаграждения, составляет только та доля пользы, которую приносит человеческий труд. Безусловно, эта последняя доля сильно изменяется: от большего или меньшего напряжения труда, его ловкости, быстроты, своевременности, нужды в нем, временного отсутствия конкуренции и пр., и пр. Но тем не менее можно утверждать, что хотя содействие естественных законов имеет место в любом производстве, этот факт не оказывает никакого влияния на цену произведения.

Мы не платим за воздух, которым дышим, несмотря на то, что он для нас так *полезен*, что без него мы не прожили бы и двух минут. Мы за него не платим, потому что природа доставляет его нам без участия какого бы ни было человеческого труда. Если же мы желаем отделить один из газов, составляющих воздух, например, чтобы поставить какой-нибудь опыт, то нам нужно употребить труд, или если заставляем кого-то другого затратить этот труд, то и мы, со своей стороны, должны пожертвовать в его пользу равноценным трудом, затраченным нами для получения какого-ни-

тяжелый, опасный, требующий искусства и пр. Конкуренция устанавливает для каждого рода труда известную плату, и об этой именно изменяющейся плате я и говорю.

будь другого продукта. Из этого видно, что люди обмениваются напряжением, усилием, трудом. В действительности я плачу не за кислород, потому что вместе с другой частью воздуха он и так в моем распоряжении, но за труд, который нужно потратить на его выделение, труд, от которого я был избавлен и за который поэтому должен вознаградить. Скажут, что здесь оплачивается не один труд, но и издержки, материалы, приборы. Но ведь и в этих предметах я оплачиваю лишь труд. Цена использованного каменного угля представляет труд, необходимый для его добычи и перевозки.

Мы не платим за солнечный свет, потому что нам дает его природа. Но мы платим за освещение газом, салом, маслом, воском, потому что здесь нужно вознаградить человеческий труд; и, заметьте, вознаграждение до того соразмеряется с трудом, а не с пользой, что легко может случиться, что освещение, которое гораздо ярче другого, может быть, однако, дешевле. Необходимо лишь, чтобы то же количество человеческого труда производило этого освещения больше, нежели другого.

Если бы я платил водовозу, снабжающему мой дом водой, соразмерно *безусловной пользе* воды, то на это не хватило бы моего состояния. Но я плачу ему соразмерно труду, который он затрачивает. Если бы он потребовал большей платы, то его труд взяли бы на себя другие, и, наконец, в случае нужды, я сам. Предмет торговли составляет не вода, а труд, предпринимаемый для снабжения ею. Этот взгляд и следствия, ко-

которые я из него выведу, настолько важны для решения проблемы свободы международного обмена, что я считаю необходимым пояснить мою мысль другими примерами.

Количество питательных веществ, содержащихся в картофеле, не очень дорого, потому что его можно добыть много небольшим трудом. За пшеницу мы платим больше, потому что для ее добывания природа требует гораздо больше человеческого труда. Очевидно, что если бы природа одинаково содействовала произрастанию как пшеницы, так и картофеля, то цены стремились бы сравняться. Невозможно, чтобы производитель пшеницы получал постоянно гораздо больше прибыли, нежели производитель картофеля. Закон спроса и предложения этого не допустит.

Если бы каким-то чудом плодородие всех пахотных земель повысилось, то от этого явления выиграл бы не земледелец, а потребитель, потому что оно проявилось бы изобилием, дешевизной. Каждый гектолитр²⁷ хлеба требовал бы меньших затрат труда, и земледелец мог бы обменять его только на продукт, требующий затраты такого же уменьшенного количества труда. Если бы, напротив, плодородие земли вдруг уменьшилось, то участие природы в производстве стало бы меньше, а участие труда – больше, и продукт бы подорожал. Следовательно, я был прав, говоря, что раньше или позже последствия всех экономических явлений распространяются среди потребителей, т.е. всего человечества. Тот, кто не прослеживает их действия до конца, кто оста-

навливается на их *непосредственных* следствиях, простирающихся на одного лишь человека или на один класс людей в их ипостаси производителей, заслуживает называться экономистом не более, чем тот, кто, вместо исследования действия какого-нибудь лекарства на весь организм, ограничился бы для определения пользы этого лекарства наблюдением над действием его лишь на нёбо и глотку, заслуживает называться врачом.

Жаркие страны находятся в весьма благоприятных условиях для производства сахара и кофе. Это значит, что природа большую часть производства берет на себя и только весьма малую оставляет на долю труда. Но кто же в таком случае пользуется выгодами такой щедрости природы? Ими пользуются не эти страны, потому что конкуренция заставляет их получать только вознаграждение за труд, но все человечество, потому что последствие этой щедрости называется *дешевизной*, а дешевизной пользуется всякий.

Возьмем страну с климатом умеренным, в которой каменный уголь и железная руда находятся на поверхности земли, где нужно только нагнуться, чтобы взять их. Сначала жители будут, конечно, извлекать выгоды из этого счастливого обстоятельства. Но скоро в результате конкуренции цена каменного угля и железа понизится до того, что эти дары природы сделаются доступными для всех безвозмездно, и вознаграждаться будет только один человеческий труд, по средней за него плате.

Итак, в результате действия закона спроса и предложения дары природы, так же как и технологические усовершенствования, составляют или постоянно стремятся составить общее и безвозмездное достояние потребителей, народных масс, человечества. Следовательно, страны, не обладающие этими преимуществами, всегда останутся в выигрыше от обмена с теми, которые ими одарены, потому что обменивают *продукты труда*, не принимая в расчет той части полезности, которая создана содействием природы. Очевидно, что страны, находящиеся в наиболее благоприятных условиях, суть те, которые при производстве продукта комбинируют свой труд с наибольшим количеством полезности, созданной силами природы. Их произведения, представляя меньшее количество труда, требуют и меньшего вознаграждения; другими словами, они *дешевле*, и если щедрость природы имеет последствием только *дешевизну*, то в выгоде от благодетельных последствий ее будет, очевидно, не производящая страна, а потребляющая.

Это демонстрирует всю абсурдность ситуации, когда потребляющее государство отвергает продукт именно вследствие его дешевизны; это то же самое, как если бы оно сказало: «Я не хочу ничего, что дает природа. Вы можете изготовить и продать мне продукт за половину того труда, который потребовался от меня для самостоятельного производства этого продукта; вы можете предложить мне такую сделку, потому что половину вашего продукта создала природа.

Но я отвергаю ваше предложение и буду дожидаться, пока ваш климат, сделавшись суровее, не заставит вас просить у меня двойного труда, и тогда я буду договариваться с вами *на равных условиях*».

Пусть для государства *A* условия производства благоприятны; государство же *B* обижено природой. Я говорю, что обмен выгоден для обоих, но в особенности для *B*, потому что в коммерческих сделках происходит обмен не *полезностей на полезности*, а *ценности на ценность*. Но у *A* в той же ценности заключено больше полезности, потому что полезность произведения вмещает и то, что создала природа, и то, что создал труд, тогда как ценность соответствует только тому, что произведено трудом. Следовательно, сделка будет гораздо выгоднее для *B*. Выплачивая производителю *A* только стоимость его труда, оно получает сверх того больше созданных природой полезностей, нежели отдает их.

Теперь мы можем сформулировать общее правило. Обмен есть взаимная уступка *ценностей*; а так как конкуренция делает ценность равной труду, то обмен ценностей есть обмен равным количеством труда. Вклад природы в обмениваемых товарах отдается той и другой стороной *безвозмездно и в придачу*. Из этого прямо следует, что наиболее выгоден обмен с государствами, которым природа благоприятствует больше.

Теория, главные черты которой я пытался представить в этой главе, можно было бы изложить более подробно. Я рассматривал ее только в отношении к моему предмету, свобо-

де торговли. Но внимательный читатель и здесь может заметить плодотворный зародыш, который по мере роста должен заглушить, вместе с покровительством, и фурьеризм²⁸, и сен-симонизм, и коммунизм, и все те школы, которые имеют предметом исключение закона *спроса и предложения* из участия в управлении миром. С точки зрения производителя, конкуренция, конечно, часто вступает в противоречие с нашими *непосредственными* выгодами. Но если судить по цели нашего труда, т.е. всеобщего благосостояния, – одним словом, становясь на точку зрения *потребителя*, – то окажется, что в нравственном мире конкуренция играет ту же роль, какую в мире физическом исполняет равновесие. Она есть основание истинного коммунизма, истинного социализма и того равенства благосостояния и условий, которого так желают в наше время. Но если столько искренних писателей-публицистов, столько добросовестных преобразователей хотят установить его посредством *насилия*, то это происходит оттого, что они не понимают *свободного обмена*²⁹.

I.5. Наши товары обременены налогами

Это тот же софизм. Требуют, чтобы иностранный товар был обложен пошлиной, с тем чтобы поставить его в одинаковые условия с обремененным пошлиной местным товаром. Следовательно, речь опять идет об уравнивании условий производства. Мы заметим только, что налог на внутреннюю продукцию есть искусственное препятствие, которое влечет за собой то же самое последствие, как и естественное препятствие, т.е. повышает цену. Если цена повысится до точки, в которой импортировать этот товар из-за границы в обмен на соответствующую ему ценность будет выгоднее, чем производить его внутри страны, то *предоставьте* выбор между этими двумя способами приобретения товаров *воле* граждан. Частная выгода сумеет выбрать из двух зол меньшее. Я мог бы указать читателю на предшествующее доказательство; но софизм, который я должен здесь опровергнуть, так часто встречается в жалобах и прошениях, я чуть не сказал – в требованиях покровительственной школы, что заслуживает отдельного разбора.

Если говорить об одном из тех исключительных налогов, которыми обложены некоторые местные товары, то я охотно соглашусь, что обложить пошлиной необходимо и иностранные товары. Например, было бы нелепо не обложить

пошлиной иностранную соль; но не потому, что с экономической точки зрения Франция понесла бы в этом случае убыток, – напротив. Что бы ни говорили, принципы неизменны, и от отмены налога Франция осталась бы в выигрыше, точно так же, как она всегда останется в выигрыше от устранения всякого естественного или искусственного препятствия. Но здесь препятствие поставлено с фискальной целью. Эта цель должна быть достигнута, а если бы иностранная соль стала продаваться на нашем рынке беспошлинно, то казна не получила бы своих сотен миллионов франков и должна была бы прибегнуть к какому-нибудь другому виду налогов. Было бы непоследовательно с какой-либо целью облагать пошлиной местный товар и не достигать этой цели. Лучше было бы с самого начала прямо обратиться к другому налогу и не облагать сбором французскую соль. Вот в каких обстоятельствах я допускаю пошлину на иностранный товар, однако, не с покровительственной целью, а с фискальной.

Но доказывают, что народ, обложенный более тяжелыми сборами, нежели соседний, должен охранять себя тарифами против конкуренции своего соперника. Это уже софизм, который я намерен здесь опровергнуть.

Я несколько раз повторял, что излагаю только свой взгляд и, насколько возможно, доискиваюсь до источников заблуждений покровительственной школы. Если бы я хотел только спорить, то сказал бы: «Зачем вы устремляете ваши тарифы против Англии и Бельгии, стран, более всех других в

мире отягощенных налогами? Разве это мне не дает повода видеть в вашем доказательстве только один предлог?» Но я не из тех, кто думает, что защитники запретительных постановлений поддерживают их, исходя из личной выгоды, а не по убеждению. Учение о пользе покровительства слишком популярно, чтобы не быть искренним. Если бы большинство верило в свободу торговли, то мы имели бы ее. Без сомнения, частный интерес преобладает в наших тарифах, но это могло произойти только вследствие действия на убеждение. «Воля, – говорит Паскаль³⁰, – есть один из главнейших источников верования». Но вера тем не менее существует, хотя и имеет свой корень в воле и в тайных побуждениях эгоизма.

Возвратимся к софизму, построенному на существовании налога на внутреннее производство.

Государство может использовать налоги как во благо, так и во вред. Оно использует их во благо, если предоставляет обществу услуги, равные ценности, которую предоставляет в его распоряжение общество. Оно использует их во вред, если проматывает свои доходы, ничего не возвращая обществу.

В первом случае, сказав, что налоги ставят страну, оплачивающую их, в условия производства, более неблагоприятные, чем в каких находится страна, которая свободна от налогов, значило бы произнести софизм.

Мы платим 20 миллионов франков в год за судопроизводство и полицию – это правда. Но зато мы имеем суд и полицию, которые обеспечивают нашу безопасность и сберегают

нам наше время; и едва ли в странах, если только такие существуют, где каждый лично защищает свое право, производство находится в большей безопасности и экономическая жизнь оживленнее. Мы выплачиваем несколько сот миллионов за дороги, мосты, порты, железные дороги, – согласен с этим. Но у нас есть эти дороги, порты и мосты, и если не предполагать, что, устраивая их, мы приносим себе вред, то нельзя сказать, что они ставят нас на более низкую ступень против народов, которые не несут расходов на общественные работы, но у которых зато и нет общественных построек. Это объясняет, почему, выставя налог причиной низкого состояния промышленности, мы обращаем наши тарифы преимущественно против народов, которые несут наибольшее бремя налогов. Это происходит оттого, что хорошо употребленные сборы с этих народов не только не ухудшили для них условий производства, но, напротив, улучшили. Итак, мы постоянно возвращаемся к выводу, что покровительственные софизмы не просто отклоняются от истины, но противоположны ей³¹.

Что же касается налогов, приносящих незначительные доходы, то уничтожьте их, если можете; но самый странный способ уравнивания их действия, какой только можно себе представить, состоит, конечно, в добавлении к налогам, собираемым на общественные цели, налогов, собираемых для обогащения отдельных индивидов. Благодарю за такое уравнивание! Государство обременяет нас налогами, го-

ворите вы. Да, но это-то и должно побуждать нас не облагать налогами друг друга.

Покровительственная пошлина есть налог, направленный против ввоза иностранного товара, но падающий, не забудем и этого, на местного потребителя. Но потребитель-то и платит налоги. И разве не смешно говорить ему: «Так как ты несешь тяжелые налоги, то мы повысим для тебя цену всех товаров; так как государство берет у тебя часть твоего дохода, то другую его часть мы изыдем в пользу монополиста!»

Рассмотрим подробнее этот софизм, пользующийся большим доверием наших законодателей, хотя, казалось бы, довольно странно, что непроизводительные (как мы полагаем) налоги поддерживают именно те, кто видит в них причину якобы неудовлетворительного состояния нашей промышленности и кто старается поддержать ее новыми налогами и другими препятствиями.

Мне кажется очевидным, что покровительство можно было бы, не изменяя его сущности и последствий, заменить прямым налогом, который взимался бы государством и распределялся в виде субсидий между привилегированными отраслями промышленности путем возмещения убытков.

Допустим, что иностранное железо могло бы продаваться на нашем рынке не дешевле 8 франков, а французское – не дороже 12 франков.

При таком предположении для государства есть два средства обеспечить производителю сбыт на внутреннем рынке.

Первое состоит в обложении иностранного железа пошлиной в 5 франков. Ясно, что ввоз этого железа прекратится, потому что его нельзя будет продавать по цене ниже 13 франков, т.е. суммы чистой стоимости производства в 8 франков и уплаченного налога в 5 франков, а при такой цене оно будет вытеснено с рынка французским железом, цену которого мы определили в 12 франков. В этом случае все издержки покровительства падут на покупателя-потребителя.

Государство могло бы также обложить общество налогом в 5 франков и выдать полученную сумму в виде субсидии хозяевам металлургических заводов. Покровительственное действие будет то же самое. Иностранное железо будет также исключено, потому что местные заводчики станут продавать свое железо за 7 франков, и с 5 франками субсидии их доход составит 12 франков. Но при наличии на рынке местного железа по 7 франков иностранный производитель уже не предложит своего железа за 8 франков.

Между этими двумя средствами я вижу только одну разницу: у них один принцип и то же следствие, только в одном случае покровительство оплачивается несколькими лицами, а в другом – всеми.

Признаюсь откровенно, я отдаю предпочтение второму способу. Он кажется мне более справедливым, более экономичным и честным: более справедливым потому, что если общество желает делать подарки некоторым из своих членов, то необходимо, чтобы все принимали в этом участие, более

экономичным потому, что таким способом значительно сократятся расходы по взиманию налога и будет ликвидировано много препятствий, наконец, более честным потому, что общество будет ясно видеть суть операции и будет знать, что его заставляют делать.

Но если бы покровительство приняло этот вид, разве тогда не смешно было бы слышать следующие слова: «Мы платим большие налоги на содержание армии, флота, судебных мест, общественные работы, университеты, уплату долгов и пр.; их сумма превышает 1 миллиард франков. Поэтому было бы очень хорошо, если бы государство взяло с нас еще 1 миллиард для оказания помощи этим бедным владельцам металлургических заводов, бедным акционерам общества анзейских рудников³², несчастным владельцам лесов, полезным промышленникам, занимающимся ловлею трески?»

Стоит только поглубже вникнуть в проблему, и вы убедитесь, что именно к этому сводится опровергаемый мной софизм. Делайте что хотите, господа, но вы можете *давать деньги* одним, только отобрав их у других. Вы желаете непременно разорить того, кто платит налоги? Пусть будет по-вашему; но по крайней мере не насмехайтесь над ним и не говорите ему: «Я беру у тебя еще, чтобы уравновесить то, что я уже взял у тебя».

Если бы я задумал подвергнуть критике все ошибки, заключающиеся в этом софизме, то я бы никогда не завершил

свое повествование. Ограничусь лишь тремя замечаниями.

Вы говорите, что Франция отягощена налогами, и на основании этого делаете вывод, что нужно покровительствовать такой-то и такой-то отрасли. Но разве покровительство освобождает нас от налогов? Если представители какой-нибудь отрасли скажут: «Мы участвуем в уплате налогов; это повышает стоимость нашего производства, и мы требуем, чтобы покровительственная пошлина повысилась также и продажную цену наших товаров», – то что другое будет заключаться в этих словах, как не желание промышленников переложить налог с себя на остальную часть общества? Путем повышения цены на свои товары они стремятся возместить себе причитающуюся с них часть налогов. Но так как запланированная сумма налогов должна все-таки сполна поступить в казну и население должно подчиниться этому повышению цены, то оно платит и свой налог, и налог на промышленность. Но под покровительством находятся все, – скажете вы. Во-первых, это невозможно; и если бы даже это было возможно, то в чем бы состояло облегчение? Я буду платить за вас, вы за меня; но в любом случае налог придется уплатить.

Таким образом, вы стали жертвой иллюзии. Вы хотите платить налоги, чтобы иметь армию, флот, церковь³³, университет, судей, дороги и т.д., потом вы хотите освободить одну отрасль промышленности от приходящейся на нее части налогов, затем вторую, третью, и всякий раз вы эти части распределяете на остальное население. Но вы бесконеч-

но все больше и больше усложняете дело, не получая никаких результатов, кроме самих этих усложнений. Докажите мне, что повышение цены, производимое покровительством, оплачивается иностранными государствами, и тогда я найду ваше доказательство относительно правдоподобным. Но если правда, что до издания покровительственного закона население Франции платило налог, и что после его издания оно оплачивает и покровительство, и налог, то, поистине, я не вижу со стороны его никакого выигрыша от этого закона.

Но я иду гораздо дальше: я говорю, что чем тяжелее наши налоги, тем больше мы должны заботиться об открытии наших портов и границ для свободного ввоза к нам продукции государства, менее нас обремененного налогами. Почему? Чтобы переложить на него возможно большую часть лежащего на нас налогового бремени. Разве то, что налоги в конце концов падают на потребителя, не составляет неопровержимой истины в политической экономии? Следовательно: чем шире становится наша внешняя торговля, тем больше наших налогов, которые мы включили в цену продаваемых нами товаров, выплачивают иностранные потребители; мы же уплатим им меньше, потому что, по нашему предположению, их товары меньше обременены налогами, чем наши.

Наконец, задавали ли вы себе когда-нибудь вопрос: не вызывают ли сами запретительные постановления тех тяжких налогов, из которых вы выводите доказательства для оправ-

дания этих постановлений? Я желал бы, чтобы мне объяснили: к чему послужили бы огромные постоянные войска и сильные военные флоты, если бы торговля была свободна?.. Но это вопрос политический³⁴.

Et ne confondons pas, pour trop approfondir,
Leurs affaires avec les nôtres³⁵.

I.6. Торговый баланс

Наши противники взяли на вооружение тактику, которая нас несколько затрудняет. Когда мы излагаем наше учение, они принимают его чрезвычайно почтительно. Когда мы нападаем на основании их учения, они с самым приятным видом отказываются от этого основания; они желают только одного, чтобы наше учение, которое они считают истинным, не выходило за пределы книг, и чтобы лишь их принцип, который они признают ложным, применялся на практике. Предоставьте им управление пошлинами – и они оставят вам область теории.

«Конечно, – говорил недавно г-н Готье де Рюмильи³⁶, – никто из нас не хочет воскрешать старую теорию торгового баланса»⁷. Прекрасно! Но, г-н Готье, недостаточно мимоходом осмеивать заблуждение, необходимо также избегать сразу после этого да еще на протяжении двух часов в дискуссии приводить аргументы, из которых следует, что эта ошибка является истиной.

Вы мне скажете о г-не Лестибудуа³⁷: вот человек, судящий последовательно и строго выводящий свои доказатель-

⁷ Теория эта состояла в том, что торговлю государство считало выгодной для него лишь в том случае, когда оно вывозило товаров на большую сумму, нежели на какую ввозило, и, следовательно, заставляло расплачиваться с собой звонкой монетой.

ства. В его заключениях нет ничего такого, чтобы не имело бы основания; он ничего не применяет к делу, прежде чем не оправдает теорией. Возможно, его посылки ложны, это другой вопрос, но по крайней мере в основе его аргументации лежит определенный принцип. Он верит и провозглашает во всеуслышание, что когда Франция дает 10, чтобы получить 15, то тем самым она теряет 5. Поэтому немудрено, что он издает соответствующие законы.

«Важно то, – говорит он, – что цифра ввоза постоянно увеличивается и превышает цифру вывоза, то есть что Франция ежегодно покупает больше иностранных товаров и продает меньше своих собственных. Это подтверждается цифрами. Что мы видим? В 1842 году ввоз превышает вывоз на 200 миллионов франков. Эти факты, мне кажется, со всей очевидностью доказывают, что отечественная промышленность *защищена недостаточно*, что мы позволяем иностранной промышленности снабжать нас товарами, что конкуренция наших соперников *разрушает* нашу промышленность. Действующий ныне закон, мне кажется, подтверждает необоснованность мнения экономистов: будто с покупкой необходимо сопряжена продажа соответствующего количества товаров. Очевидно, что можно покупать, расплачиваясь не своей традиционной продукцией, не доходами, не плодами текущего труда, но капиталом, продукцией, накопленной и сбереженной, которая должна была бы служить для нового производства, т.е. можно издержать, растратить выгоды

прежних сбережений, можно обеднеть, идти к своему разорению, истребить весь народный капитал. *Это именно мы и делаем. Ежегодно мы отдаем иностранцам 200 миллионов франков».*

Итак, вот человек, который четко излагает свои взгляды. В его словах не видно лицемерия. В них ясно обозначена идея торгового баланса. Во Франции ввоз больше вывоза на 200 миллионов франков. Следовательно, Франция теряет ежегодно 200 миллионов франков. Как это исправить? Затруднить ввоз. Вывод безупречный.

Поэтому главный удар нашей критики будет направлен на г-на Лестибудуа, ибо как же иначе нам вступить в борьбу с г-ном Готье? Если вы ему скажете: «Торговый баланс есть заблуждение». Он вам ответит: «Я сам утверждал это в самом начале». Если вы ему скажете: «Но теория торгового баланса правильна». – Он вам ответит: «Так ведь именно к такому выводу я и пришел».

Без сомнения, школа экономистов осудит меня за мои прения с г-ном Лестибудуа. Опровергать торговый баланс, скажут мне, значит воевать с ветряными мельницами.

Но мы должны быть осторожны; принцип торгового баланса еще не так стар, не так хил, не так мертв, как пытается нас заверить г-н Готье, потому что мнения всех членов парламента, включая и самого г-на Готье, при голосовании поддержали теорию г-на Лестибудуа.

Однако, чтобы не утомлять читателя, я не буду углублять-

ся в эту теорию. Я удовлетворюсь тем, что проверю ее фактами.

Нам постоянно говорят, что принципы свободной торговли действительно только в теории.

Но скажите мне, господа: согласны вы с тем, что бухгалтерские книги полезны на практике? Мне кажется, что если что-нибудь уважается на свете, когда только дело идет об определении прибыли и убытков, то это, конечно, коммерческая отчетность. Можем ли мы допустить, что все коммерсанты земного шара на протяжении веков единодушно вели свои книги таким образом, что прибыль в них отражалась как убыток, а убыток как прибыль. Я скорее поверю, что г-н Лестибудуа плохой экономист.

Когда один купец, который со мной дружен, совершил две сделки, результаты которых оказались совершенно различными, я решил сравнить метод, применяемый в его конторских книгах, с методом, применяемым на таможне, как его интерпретирует г-н Лестибудуа с одобрения наших шестисот законодателей.

Г-н Т*** отправил из Гавра в Северо-Американские Штаты корабль, нагруженный французскими товарами, преимущественно теми, которые называются *парижскими изделиями*³⁸, на 200 тыс. франков. Эта цифра была объявлена на таможне. По прибытии в Новый Орлеан оказалось, что перевозка груза обошлась в 10% его стоимости; пошлин уплачено 30%; и так стоимость груза возросла до 280 000 франков.

Он был продан с барышом 20%, или 40 000 франков, т.е. за 320 000 франков, которые мой знакомый обратил в хлопок. На этот хлопок должны были пасть еще 10% расходов за его перевозку, страхование и комиссию; когда новый груз прибыл в Гавр, ценность его была в 325 000 франков; и эта цифра была отмечена в таможенных книгах. Наконец, г-н Т*** получил при распродаже обратного груза еще 20% выгоды, или 70 400 франков; другими словами, хлопок был продан за 422 000 франков.

Если г-н Лестибудуа желает, то я ему пошлю выписку из книг г-на Т***. Он увидит в счете *прибылей и убытков* на стороне *кредит* две статьи прибыли: одну – в 40 000, другую – в 70 400 франков; и г-н Т*** совершенно убежден, что в этом отношении отчетность его не обманывает.

Между тем, что говорят г-ну Лестибудуа цифры, отразившие эту сделку в таможенной отчетности? Они ему показывают, что Франция вывезла товаров на 200 000 франков и ввезла на 352 000 франков. Из этого почтенный депутат заключает, «*что она издержала, растратила плоды своих прежних сбережений, что она обеднела, что она приблизилась к падению, что она отдала 152000 франков своего капитала иностранцам!*»

Спустя некоторое время г-н Т*** отправил другой корабль, также нагруженный нашей отечественной продукцией на 200 000 франков. Но при выходе из порта несчастный корабль затонул, и г-ну Т*** ничего не оставалось, как сделать

в своих книгах две маленькие записи следующего содержания:

«Долг такому-то X: 200 000 франков, за покупку разных товаров, отправленных на корабле N.

Прибыли и убытки от разных товаров: 200 000 франков за окончательную и полную потерю груза».

Тем временем таможня, со своей стороны, вписывала 200 000 франков в ведомость *вывозных товаров*, и так как ей нечего будет записать на обороте листа в ведомости *ввозных товаров*, то г-н Лестибудуа и палата увидят в кораблекрушении ясную и чистую прибыль для Франции в 200 000 франков.

Из этого можно вывести еще одно заключение, а именно: что, по теории торгового баланса, Франция владеет самым простым средством для ежеминутного удвоения своих капиталов. Для этого ей достаточно провезти эти капиталы через таможню и побросать их в море.

В этом случае вывоз будет равен сумме ее капитала, ввоза не будет никакого, более того, он будет невозможен; мы выиграем все то, что поглотит океан.

Это шутка, скажут протекционисты: «Не может быть, чтобы мы говорили подобные нелепости».

Однако же вы их говорите, и мало того, вы их осуществляете, навязываете их своим согражданам, по крайней мере, насколько это в ваших силах.

На самом деле, принцип торгового баланса следовало бы-

ло бы понимать наоборот и измерять выгоду страны от внешней торговли избытком ввоза товаров по сравнению с вывозом. Этот избыток, за вычетом издержек, составляет действительную прибыль. Но такая теория, в которой заключается совершенная истина, ведет прямо к принципу свободной торговли. Я отдаю эту теорию на ваш суд, как и все те, которые составляли предмет предыдущих глав. Преувеличайте ее как вам заблагорассудится, ей нечего бояться такого испытания. Предположите, если это вас забавляет, что иностранцы заваливают нас разного рода полезными товарами, не требуя от нас ничего; что ввоз к нам *бесконечен*, а вывоза *не существует*; я вас прошу доказать мне, что мы от этого обеднеем³⁹.

I.7. Прошение производителей сальных и стеариновых свечей, ламп, подсвечников, рефлекторов, щипцов, гасильников и производителей сала, масла, меди, камеди, алкоголя и вообще всего, что касается освещения

Членам палаты депутатов
Милостивые государи!

Вы на правильном пути. Вы отвергаете абстрактные теории; изобилие продуктов, дешевизна вас мало занимают. Вы озабочены в основном судьбой производителя. Вы хотите освободить его от внешней конкуренции, сохранить *национальный рынок для национальной промышленности*.

Мы хотим дать вам прекрасную возможность приложить вашу... Как бы это выразиться? Вашу теорию? Но нет ничего обманчивее, чем теория. Ваше учение? Вашу систему? Ваш принцип? Но вы не любите учений, вы питаете отвращение к системам, а что касается принципов – объявляете, что их совсем нет в социальной экономике. А потому просто скажем так: вашу практику, не знающую ни теории, ни принципа.

Мы страдаем от разрушительной конкуренции со стороны иностранного соперника, который в деле производства света очевидно поставлен в несравненно более благоприятные условия, чем мы, и *наводняет* светом наш *национальный рынок* по ценам, баснословно низким: как только он появляется на рынке, наши продажи прекращаются, потому что все потребители бросают нас и обращаются к нему, и вот одна из отраслей французской промышленности, имеющая бесчисленное множество разветвлений, внезапно поражается полным застоем. Этот соперник не что иное, как солнце. Оно начинает против нас такую ожесточенную борьбу, что мы подозреваем вероломный Альбион⁴⁰ в подстрекательстве его против нас (хорошая дипломатия по теперешним временам!), тем более что он оказывает этому горделивому острову некоторые льготы, в которых отказывает нам.

Мы покорнейше просим вас издать закон, который предписал бы запереть все окна, стеклянные крыши, ставни, затворы, створы, форточки – словом, заткнуть все отверстия, дыры, щели и трещины, через которые солнечный свет обыкновенно проникает в дома в ущерб тем прекрасным продуктам промышленности, которыми мы наделили страну и которыми гордимся: страна не может отплатить нам черной неблагодарностью и предать нас в столь неравной борьбе.

Не примите, господа депутаты, нашу просьбу за насмешку и по крайней мере не отвергайте ее, пока

не выслушаете причин, по которым мы просим вашей защиты.

Прежде всего, если вы преградите, насколько возможно, доступ естественному свету, если вы таким образом создадите потребность в искусственном освещении, то какая только промышленность во Франции не получит тогда благотворного поощрения?

Если будет потребляться больше сала, то потребуется больше быков и баранов, а следовательно, умножится число искусственных лугов, количество мяса, шерсти, кож и в особенности удобрений, этой главной основы земледельческого богатства.

Если будет потребляться больше масла, то расширится культура мака, олив и полевой репы. Эти богатые, хотя и истощающие почву растения как раз кстати дадут возможность воспользоваться усиленным плодородием, которое доставит нашим землям разведение скота.

Наши бесплодные местности покроются смолистыми деревьями. Многочисленные рои пчел будут собирать на наших холмах благоухающие сокровища, которые теперь испаряются без всякой пользы, как и цветы, с которых они собираются. Нет, стало быть, ни одной отрасли земледелия, которая не получила бы широкого развития.

То же самое и с навигацией. Тысячи судов пойдут на ловлю китов, и в короткое время мы приобретем флот, способный поддержать честь Франции и достойный патриотического чувства

нижеподписавшихся просителей, продавцов свечей, и т.д.

Но что сказать о *парижских изделиях*? Вы сами увидите, как золото, бронза, хрусталь в подсвечниках, лампах, люстрах, канделябрах заблестят тогда в прекрасных магазинах, в сравнении с которыми теперешние магазины покажутся жалкими лавчонками.

У бедняка, собирающего камедь на вершине своей дюны, или у несчастного рудокопа, копающегося в глубине темных подземных галерей, у каждого увеличится заработная плата, а следовательно, повысится и его благосостояние.

Соблаговолите подумать над этим, господа, и вы сами убедитесь, что, может быть, не найдется ни одного француза, начиная с богача-акционера в Анзене и кончая жалким продавцом спичек, положение которого вследствие исполнения нашего ходатайства не изменилось бы к лучшему.

Мы наперед знаем ваши возражения, господа; но вы не сделаете ни одного из них, которое не было бы взято из растрепанных книг приверженцев свободной торговли. Мы заранее позволяем себе уверить вас, что каждое слово, которое вы произнесете против нас, тотчас же обратится против вас самих и против принципа, управляющего всей вашей политикой.

Скажете ли вы нам, что если мы выиграем от этого покровительства, то Франция ничего не выиграет, потому что расходы падут на потребителя?

На это мы ответим вам:

«У вас нет больше права ссылаться на интересы потребителя. Во всех случаях, когда его интересы сталкивались с интересами производителя, вы всегда отдавали его в жертву последнему. Вы поступали так ради *поощрения промышленности, ради увеличения занятости*. По той же самой причине вы и теперь должны поступить точно так же.

Вы сами напросились на возражение. Когда говорили вам: потребитель нуждается в свободном ввозе железа, каменного угля, кунжута, пшеницы, тканей, то вы отвечали тогда: да, но производитель заинтересован в том, чтобы ввоз их не был допущен. Стало быть, если потребители заботятся о доставлении им естественного света, то производители требуют его запрещения».

«Но производитель и потребитель, – скажете вы, – это один и тот же человек. Если фабрикант выгадывает благодаря покровительству, то он доставляет выгоду и земледельцу. Если земледелие процветает, то оно открывает новые рынки фабрикам». Очень хорошо! Если вы пожалуете нам монополию на освещение в продолжение дня, то прежде всего мы накупим много сала, угля, масла, смолы, воска, спирта, серебра, железа, бронзы, хрусталя, чтобы обеспечить ими наше производство, а кроме того, мы и наши многочисленные поставщики, сделавшись богачами, расширим наше потребление и таким образом распространим процветание во всех отраслях народного труда.

Скажете ли вы, что свет солнца есть дар природы и

что отталкивать такой дар все равно что отказываться от самого богатства под предлогом поощрения способов к его приобретению?

Но берегитесь, не нанесите смертельного удара в самое сердце вашей же политики; берегитесь, до сих пор вы всегда запрещали ввоз иностранного продукта, *потому что* он приближается к дару природы. Чтобы удовлетворить требования других монополистов, вы руководствовались только *полумотивом*, а для исполнения нашей просьбы вы имеете в своем распоряжении *цельный мотив*, и отказывать нам в нашей просьбе, *основываясь* именно на том, что мы гораздо *правее* других, – это то же, что построить такое уравнение: плюс, помноженный на плюс, равен минусу; другими словами, это значило бы городить *нелепость* на *нелепость*.

Труд и природа участвуют в производстве продукта в различной степени в зависимости от места и климата. Доля участия природы всегда даровая, и только участие труда сообщает продукту его ценность, и должно быть оплачено.

Если лиссабонский апельсин продается вдвое дешевле парижского, то только потому, что естественное, а следовательно даровое тепло, сообщает одному апельсину то, чем другой обязан искусственному, а следовательно и дорого оплачиваемому, теплу.

Таким образом, когда апельсин привозится к нам из Португалии, то можно сказать, что он достается нам

наполовину даром или, другими словами, за *поцены* против парижского апельсина.

И вот на основании этой *полударовицины* (простите нам это выражение) вы настаиваете на его запрещении. Вы говорите: как может национальный труд выдержать конкуренцию иностранного труда, когда первому приходится исполнить всю работу, а последнему только половину ее, потому что остальное доделывает солнце? Но если из-за *полударовицины* вы решаете отвергнуть конкуренцию, то каким же образом полная *даровицина* может побудить вас признать эту конкуренцию? Или вы плохо знакомы с логикой, или, отвергая *полударовицину* как вредную для нашей отечественной промышленности, вы должны тем паче отвергнуть с гораздо большей энергией и полную *даровицину*.

Еще раз: если какой-нибудь продукт – каменный уголь, железо, пшеница или ткани – приходит к нам из-за границы и если мы имеем возможность приобрести его с меньшими затратами труда, чем если бы сами стали добывать его, то вся разница заключается здесь в том *даре* природы, который жалуется нам. Этот дар бывает больше или меньше, смотря по тому, как велика или мала эта разница. Он составляет четверть, половину, три четверти ценности продукта, если иностранец запросит с нас только три четверти, половину или четверть всей оплаты. Но мы получим его полностью, если даритель, подобно солнцу, дающему даром свой свет, ничего не потребует с нас за него. Вопрос – мы категорически ставим

его здесь – заключается в том, чего хотите вы для Франции: благ дарового потребления или мнимых выгод тяжелого труда? Выберите то или другое, но будьте последовательны, потому что если вы отвергнете, как это обыкновенно делается у вас, каменный уголь, железо, пшеницу, иностранные ткани соответственно тому, насколько цена их приближается к *нулю*, то как же непоследовательно будет с вашей стороны допускать свет солнца, цена которого в течение целого дня равна *нулю*!..

I.8. Дифференциальные пошлины⁴¹

Бедный земледелец возделывал с любовью свой виноградник в Жиронде⁴². После многих трудов и усилий ему наконец посчастливилось собрать достаточно винограда, чтобы получить бутылку вина, и он забыл, что каждая капля этого драгоценного напитка стоила ему капли пота, выступившего на его лбу. «Я продам его, – говорил он своей жене, – и на вырученные деньги куплю ниток, которыми ты сошьешь приданое нашей дочери». Честный поселянин идет в город и встречает там бельгийца и англичанина. Бельгиец говорит ему: «Дайте мне вашу бутылку вина, а я вам дам в обмен пятнадцать мотков ниток». Англичанин говорит: «Дайте мне ваше вино, а я вам дам двадцать мотков ниток, потому что нам, англичанам, пряжа обходится дешевле, нежели бельгийцам». Но таможенный страж, стоявший тут же, говорит:

– Почтеннейший, меняйтесь, если хотите, с бельгийцем, но моя обязанность запретить вам меняться с англичанином.

– Что! – говорит поселянин, – вы хотите, чтобы я удовольствовался пятнадцатью мотками брюссельских ниток, когда могу получить двадцать мотков манчестерских?

– Конечно, разве вы не видите, что Франция была бы в потере, если бы вы получили двадцать мотков вместо пятнадцати?

– Мне трудно понять это, – отвечает винодел.

– А мне трудно объяснить, – возражает таможенник, – но это верно, потому что все депутаты, министры и публицисты согласны в том, что чем больше народ получает в обмен за данное количество своих товаров, тем он становится беднее.

Пришлось поменяться с бельгийцем. Дочери поселянина сшили только три четверти приданого, а добряк, ее отец, до сих пор спрашивает себя: каким образом мы разоряемся, получая четыре вместо трех, и почему тот, у кого три дюжины салфеток, богаче, чем тот у кого их четыре?

I.9. Громадное открытие!!!

В то время, когда все умы заняты поиском способов уменьшения издержек на перевозку; в то время, когда для осуществления этого уменьшения исправляют дороги, очищают русла рек, совершенствуют устройство пароходов, соединяют с Парижем все наши границы звездой железных дорог и другими способами сообщения: атмосферными, гидравлическими, пневматическими и пр.; в то время, наконец, когда, по моему мнению, каждый ревностно и искренно старается разрешить проблему: *«Достичь того, чтобы цены товаров в местах их потребления были как можно ближе к тем, которые существуют на те же предметы на месте их производства»*, я счел бы себя виноватым перед своим отечеством, перед своим веком и перед самим собой, если бы стал долее держать в тайне громадное открытие, которое я сейчас сделал.

Я хорошо знаю, что самообольщение изобретателей вошло в поговорку, и, несмотря на это, твердо убежден, что нашел *верное* средство сделать так, чтобы товары всего света доставлялись во Францию и обратно со значительным понижением цены.

Верное! и это качество представляет только одну из выгод моего удивительного открытия.

Оно, сверх того, не требует ни составления планов и смет,

ни предварительного изучения, ни инженеров, ни машинистов, ни предпринимателей, ни капиталов, ни акционеров, ни помощи от правительства!

Оно не представляет никакого риска кораблекрушений, взрывов, столкновений, пожаров, схода с рельсов.

Его можно ввести в действие за один день.

Наконец, и это, без сомнения, подарит ему расположение публики, оно не увеличит ни на один сантиметр государственные расходы, скорее наоборот, сократит их. Оно не повлечет за собою ни увеличения числа чиновников, ни умножения занятий присутственных мест. Оно ни у кого не отнимет свободы.

Я не случайно наткнулся на свое открытие, а вывел его из наблюдения. Я должен сказать здесь, как я пришел к нему.

Я задался следующим вопросом: «Почему товар, произведенный, например, в Брюсселе, будучи привезенным в Париж, стоит дороже?»

Но я скоро увидел, что это происходит оттого, что между Парижем и Брюсселем есть разного рода *препятствия*. Во-первых, *расстояние*; его нельзя преодолеть без труда, без потери времени, и нужно или самому заняться устранением этого препятствия или заплатить другому, кто возьмется устранить его.

Потом, на пути между двумя упомянутыми городами мы находим реки, болота, местные препятствия, грязь; все это представляет для провоза *затруднения*, которые необходи-

мо преодолеть. Этого достигают, устраивая шоссе и мосты, прокладывая дороги, уменьшая представляемое последними сопротивление путем мощения камнем, прокладкой железных дорог и пр. Но все это стоит больших расходов, часть которых ложится на перевозимые предметы. На дороге встречаются еще воры, для поимки которых необходимо содержать жандармов, полицию и пр.

Но одно из *препятствий* между Брюсселем и Парижем мы поставили сами, и оно стоило нам больших издержек. Это люди, поставленные в засаду вдоль границы, вооруженные с ног до головы и обязанные *затруднять* перевозку товаров из одной страны в другую. Их называют *таможенной стражей*. Они действуют точно так же, как грязь и глубокие колеи дорог. Они задерживают и останавливают движение транспортов и содействуют той разнице, которую мы заметили между ценой товаров на местах производства и потребления, разницу, возможное уменьшение которой составляет нашу задачу.

И решение ее – уменьшить тариф.

В сущности, это будет равносильно постройке северной железной дороги, но не будет стоить ни гроша. Напротив, вы еще предотвратите большие расходы, ассигнуемые вами на жалованье чиновникам, и в первый же день после такого преобразования положите капитал в вашу казну.

Я, право, не могу постичь того странного сплетения мыслей в нашем мозгу, которое заставляло нас платить милли-

оны с целью уничтожить *естественные препятствия*, стоящие между Францией и чужими краями, и в то же время платить другие миллионы для того, чтобы заменить эти препятствия *искусственными*, имеющими совершенно то же действие. Таким образом, при уравнивании одного другим – препятствия созданного и препятствия разрушенного – положение вещей осталось без изменения, а результатом всех действий были лишь двойные издержки.

Бельгийский продукт стоит в Брюсселе 20 франков, а по привозе в Париж продается за 30 франков по причине транспортных издержек. Аналогичный же продукт парижской промышленности стоит 40 франков. Что мы делаем в таком случае?

Сначала мы налагаем пошлину, по крайней мере в 10 франков, на бельгийский товар, чтобы увеличить стоимость его в Париже до 40 франков, и содержим многочисленную стражу, чтобы не дать ему возможности освободиться от этой пошлины, так что на пути к цене товара добавляются 10 франков за перевозку и 10 франков пошлины.

Затем мы рассуждаем так: перевозка из Брюсселя в Париж, стоящая 10 франков, очень дорога. Давайте потратим 2 или 3 миллиона на железную дорогу, и мы снизим стоимость перевозки наполовину. Очевидно, последствием этого будет только то, что бельгийский товар будет продаваться в Париже за 35 франков, а именно:

20 фр. составляют цену его в Брюсселе;

10 – пошлину;
5 – провоз, удешевленный постройкой железной
дороги.

Итого: 35 фр. составят стоимость товара в Париже.

Разве мы не достигли бы того же самого результата, уменьшив пошлину до 5 франков? Тогда бы мы получили:

20 фр. – цена в Брюсселе;
5 фр. – уменьшенной пошлины;
10 фр. – за провоз по обыкновенной дороге.
Итого: 35 фр. – стоимость товара в Париже.

Таким способом мы сэкономили бы 200 миллионов франков, которые стоит железная дорога, сверх того издержки таможенного надзора, потому что они должны уменьшаться по мере того, как уменьшается искушение контрабанды.

Но, говорят: пошлина необходима, чтобы покровительствовать парижской промышленности. Пусть так, но в таком случае не уничтожайте ее действия вашей железной дорогой. Потому что если вы будете упорствовать в вашем желании, чтобы бельгийский товар обходился, как парижский, в 40 франков, вам нужно будет повесить пошлину до 15 франков, чтобы получить:

20 фр. – цена в Брюсселе;
15 фр. – покровительственная пошлина;
5 фр. – за провоз по железной дороге.
Итого: 40 фр. выравненной цены.

Но в таком случае, спрашиваю вас: какая будет польза от

железной дороги?

Откровенно говоря, разве не унижительно для XIX столетия оставлять будущим векам зрелище подобных ребячеств, совершаемых с невозмутимой важностью? Быть обманутым кем-нибудь уже не очень приятно; но использовать огромный аппарат представительного правительства для того, чтобы обманывать самих себя, да еще не один раз, а дважды – и к тому же в сфере элементарной арифметики – вот что способно слегка сбить спесь с *века просвещения*.

I.10. Взаимность

Мы сейчас видели, что все препятствия, затрудняющие транспортировку, действуют точно так же, как покровительственная система, или, если угодно, покровительство действует точно так же, как все то, что затрудняет транспортировку.

Поэтому можно справедливо сказать, что тариф есть болото, глубокая колея, разлив, крутой спуск, одним словом, *препятствие*, действие которого состоит в увеличении разницы между ценой товара в местах потребления и производства. Неоспоримо также, что болото, овраг суть настоящие покровительственные тарифы.

Есть люди (правда, их немного, но они все-таки есть), которые начинают понимать, что препятствия, хотя бы и искусственные, – это все-таки препятствия и что наше благосостояние выигрывает скорее от свободной торговли, чем от покровительства, на том же самом основании, по которому канал выгоднее для сообщения, чем «гористая, песчаная и неудобная дорога»⁴³.

Но необходимо, говорят они, чтобы свободная торговля была взаимной. Если мы уничтожим наши заставы перед Испанией, а Испания не уничтожит своих перед нами, то мы, очевидно, сделаем глупость, а потому заключим лучше *торговые договоры* на основании принципа взаимности, согла-

симся на уступки, с тем чтобы и нам сделали их. Давайте пойдём на жертвы и согласимся купить, чтобы получить выделенное право продать.

Людам, рассуждающим таким образом, я должен, к сожалению, сказать, что они – известно это им или нет – руководствуются принципом протекционизма, только они менее последовательны, чем настоящие протекционисты, точно так же, как эти последние ещё непоследовательнее, чем сторонники безусловных запретов.

Я докажу это следующей басней.

Стульта и Пуэра⁴⁴

Были где-то два города, *Стульта* и *Пуэра*. С большими издержками построили они дорогу, соединившую их друг с другом. Когда она была построена, *Стульта* подумала: «Вот *Пуэра* стала наводнять меня своими продуктами, надо что-то делать». Соответственно, она создала и устроила на жалованье отряд *тормозильщиков*, названных так потому, что они обязаны были создавать препятствия обозам, которые шли из *Пуэры*. Вскоре *Пуэра* также завела *тормозильщиков*.

Прошло несколько столетий, наука сделала большие успехи, расширился и умственный кругозор *Пуэры*, и она поняла, что взаимные преграды ничего не приносят обоим городам, кроме взаимного вреда. И вот она послала в *Стульту* дипломата, который с обычным в таких случаях красноречи-

ем говорил в таком смысле: «Мы построили дорогу, а теперь мы же сами загораживаем ее. Это нелепо. Уж лучше было бы оставить все в прежнем положении, тогда по крайней мере нам незачем было бы тратиться на содержание дороги да еще на разные преграды. От имени *Пуэры* я пришел предложить вам, конечно, не отказываться сразу от взаимных преград, потому что это значило бы действовать по принципу, а мы, так же, как и вы, ненавидим всякие принципы, но несколько ослабить эти преграды, взвесив наперед со всею справедливостью наши взаимные уступки».

Так говорил дипломат. *Стульта* попросила время на размышление. Поочередно советовалась она со своими фабрикантами и земледельцами, а по прошествии нескольких лет объявила, что прекращает всякие переговоры.

Узнав об этом, держали совет и жители *Пуэры*. На совете один старик, которого заподозрили, что он тайно подкуплен *Стультой*, встал и сказал: «Преграды, созданные *Стультой*, вредят нашей продаже, это несчастье; преграды же, нами созданные, вредят нашей купле, это другое несчастье. Мы ничего не можем сделать с первым из этих несчастий, но второе зависит от нас: освободим же себя по крайней мере от одного несчастья, коли не можем избавиться от обоих. Уничтожим наших *тормозильщиков*, не требуя того же самого от *Стульты*: придет, без сомнения, время, когда она научится лучше понимать свои выгоды».

Другой советник, человек практики и фактов, а не прин-

ципа, воспитанный опытом своих предков, возразил: «Нечего слушать этого мечтателя, теоретика, новатора, утописта, экономиста, этого *стультомана*. Мы все пропадем, если дорожные преграды между *Стультой* и *Пуэрой* не будут хорошо уравнены, уравновешены и верно рассчитаны. Иначе явится больше затруднений для того, чтобы *идти*, а не для того, чтобы *прийти*, т.е. для того, чтобы *вывозить*, чем для того, чтобы *ввозить*. Мы окажемся относительно *Стульты* в таком же точно подчинении, в каком Гавр, Нант, Бордо, Лиссабон, Лондон, Гамбург, Новый Орлеан находятся к городам, расположенным при истоках Сены, Луары, Гаронны, Тайо, Темзы, Эльбы и Миссисипи, потому что гораздо труднее плыть вверх по течению реки, чем вниз». Голос: «Города при устьях рек процветали больше, чем лежащие при истоках». – «Это невозможно». Тот же голос: «Однако это так». – «Значит, они процветали *вопреки правилам!*» Такое решительное рассуждение пошатнуло все собрание. Оратор окончательно убедил его своими речами о национальном достоинстве, национальном труде, о наплыве чужих продуктов, о пошлинах и убийственной конкуренции, короче, он отстаивал сохранение взаимных преград.

Если вам интересно, я могу свозить вас в одну страну, где вы увидите собственными глазами дорожных рабочих и торгильщиков, которые самым мирным образом, под сенью закона, принятого тем же законодательным собранием, работают за счет одних и тех же плательщиков – одни над тем,

чтобы расчищать дорогу, другие над тем, чтобы загромождать ее камнями.

I.11. Денежные цены

Хотите ли вы оценить относительное достоинство свободы торговли и покровительства? Хотите ли узнать истинное значение экономического явления? Если вы желаете этого, то должны исследовать его влияние на *изобилие или недостаток товаров*, а не на *повышение или понижение цен*. Не верьте *денежным ценам*: они приведут вас в запутанный лабиринт.

Г-н Матьё де Домбаль⁴⁵, доказав, что покровительство вызывает дороговизну, добавляет: «Рост цен повышает стоимость жизни и, *следовательно*, цену труда, и за увеличение затрат на то, что он покупает, каждый получает компенсацию в виде повышения цены на то, что он продает. Итак, если все платят больше как потребители, то все также получают больше как производители». Ясно, что можно было бы повернуть доказательство и сказать: «Если все получают больше как производители, то все платят больше как потребители».

Но что же это доказывает?

Только то, что покровительство бесполезно и несправедливо *перемещает* богатство.

То же самое делает и грабеж.

Прежде чем согласиться с тем, что такой сложный механизм оказывает всего лишь уравнивающий эффект,

мы должны принять «следовательно» г-на де Домбалья и убедиться, что цена труда действительно увеличивается вместе с ценой покровительствуемых товаров. Разрешение этого вопроса возможно только на основании положительных фактов, и тут я полагаюсь на г-на Моро де Жонеса⁴⁶: не будет ли он любезен сообщить нам, действительно ли рост заработной платы соответствует степени повышения цены акций анзенских рудников. Я по крайней мере не думаю, чтобы это было так, потому что, по моему мнению, цена труда, подобно всем остальным ценам, управляется соотношением спроса и предложения. Мне, конечно, ясно, что *ограничение* уменьшает предложение каменного угля и вследствие этого повышает его цену; но я не вижу столь же ясно, чтобы оно увеличивало спрос на труд и, таким образом, повышало заработную плату. Могу объяснить почему: потому что количество требуемого труда зависит от свободного капитала. Покровительство же может перераспределять капиталы, перемещая их из одной отрасли в другую, но не может увеличить их ни на сантиметр.

Впрочем, этот интересный вопрос будет рассмотрен в другом месте. Я возвращаюсь к *денежным ценам* и говорю, что нет такой нелепости, которую бы нельзя было сделать правдоподобной посредством доводов, схожих с теми, какие приводит г-н де Домбаль.

Представьте себе, что какой-нибудь народ, отделенный от других и обладающий определенным количеством денег, бу-

дет ежегодно развлекаться сжиганием половины всего им производимого. Я берусь доказать, по теории г-на де Домбалья, что он не сделается от этого бедным.

В самом деле, вследствие пожара цена всех предметов удвоится, и по описям, составленным как до, так и после несчастья, будет значится та же *номинальная* ценность. Но кто же тогда понесет потери? Если Иван покупает сукно дороже, то настолько же дороже он продает и свой хлеб; если Петр теряет при покупке хлеба, то он вознаграждает себя за убытки при продаже своего сукна. «Через повышение цены на то, что он продает, каждый получает, я бы сказал, компенсацию за общее повышение затрат на то, что он покупает; и если все платят больше как потребители, то все также получают больше как производители».

Все это чепуха, а не наука. В простейшем виде истина состоит в следующем: как бы ни уничтожили люди сукно и хлеб, все равно – сожгут ли они их или потребят, уничтожение в обоих случаях будет иметь одинаковое влияние *на изменение цен*, но не *на изменение богатства*, потому что богатство или благосостояние состоит именно в полезном употреблении вещей.

Аналогично: ограничение, уменьшая изобилие вещей, может повышать их цену; при этом всякий, если угодно, в *денежном отношении*, останется столь же богатым. Но будут ли иметь одинаковое значение, с точки зрения удовлетворения потребностей, результаты двух инвентаризаций, из ко-

торых в одной записано три гектолитра зерна по 20 франков, а в другом четыре гектолитра по 15 франков потому только, что денежное выражение их будет одно и то же – 60 франков?

Это точка зрения потребителей, на которую я буду постоянно указывать защитникам покровительства, потому что цель всех усилий и разрешение всех задач заключаются в удовлетворении наибольшего числа потребностей⁴⁷. Я всегда буду задавать защитникам покровительства вопрос: не правда ли, что ограничение, препятствуя обмену, ограничивая разделение труда, принуждая труд бороться с препятствиями, происходящими от географических и климатических условий страны, в конечном итоге уменьшает количество товаров, получаемое суммой определенных усилий? И разве будет иметь какое-нибудь значение то, что меньшее количество произведений, полученное при действии покровительственной системы, будет иметь ту же *номинальную ценность*

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.