

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

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

*Бентам*¹

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 торговле, 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^{*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

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

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 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 хлебопашец будет богат»? Но хлеб может быть дорог только тогда, когда его мало; следовательно, г-н Бюжо перевозносил 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 отдадут предпочтение недостатку? Я хочу указать источник этого заблуждения.

Замечают, что человек обогащается по мере того, как извлекает 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 приходим 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 теория 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 малó, 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 несколько 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 нашего, 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 исполнение 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, пок-

ровительствуют продавцу против покупателя, дороговизне против дешевизны*, 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 — значит 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,

* 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.

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.

1.2. 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 выгоднее, если бы эти препятствия или существовали в меньше степени, или не существовали вовсе.

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru