

ФІЛОСОФСЬКІ ПЕРШОДЖЕРЕЛА



Адам Сміт

Добробут націй

Дослідження про природу
та причини добробуту
націй

Port-Royal

Adam Smith

***The* Wealth of Nations**

LONDON

Адам Сміт

Добробут націй

**Дослідження про природу
та причини добробуту націй**

Port-Royal

КИЇВ-2001

ББК 65.02
С 72

Переклад
О. Васильєва, М. Межевікіної, А. Малівського

Наукова редакція
канд. екон. наук *Є. Литвин*

Художнє оформлення
А. Ангелової



ЦЕ ВИДАННЯ ЗДІЙСНЕНО ЗА ФІНАНСОВОЇ ТА ЕКСПЕРТНОЇ
SPONSORED BY THE INTERNATIONAL RENAISSANCE FOUNDATION
ПІДТРИМКИ МІЖНАРОДНОГО ФОНДУ "ВІДРОДЖЕННЯ" В РАМКАХ
IN THE FRAMES OF JOINT PROGRAM WITH THE CENTER FOR PUBLISHING
СПІЛЬНОЇ ПРОГРАМИ З ЦЕНТРОМ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧОЇ
DEVELOPMENT OF THE OPEN SOCIETY INSTITUTE - BUDAPEST
СПРАВИ ІНСТИТУТУ ВІДКРИТОГО СУСПІЛЬСТВА - БУДАПЕШТ

С 0301030000
01

ISBN 966-7068-12-9

© Port-Royal, 2001

ПЕРЕДМОВА ДО ЧЕТВЕРТОГО ВИДАННЯ

У цьому, четвертому, виданні я не зробив жодних змін. Однак тут, у своєму передньому слові, вважаю за потрібне висловити величезну щирю вдячність містерові Генрі Гопу з Амстердама. Цій високоповажній особі я завдячую дуже точними й докладними відомостями про такий цікавий і важливий для моєї розвідки предмет, як Амстердамський банк, задовільних і ясних даних стосовно якого я не знайшов у жодному друкованому звіті. Ім'я цієї людини так добре знане у Європі, надані нею відомості роблять стільки честі будь-кому, хто їх отримав, і це визнання так тішить моє самолюбство, що я не можу відмовити собі в задоволенні розпочати нове видання з цього переднього слова.

ВСТУП І ПЛАН ТВОРУ

Річна праця кожного народу являє собою первісний фонд, який дає йому всі необхідні для існування та зручностей життя продукти, що їх він споживає протягом року і що завжди складаються або з безпосередніх продуктів цієї праці, або з того, що він одержує в обмін на ці продукти в інших народів.

Тому залежно від кількості цих продуктів чи того, що одержують в обмін на них порівняно з кількістю тих, хто їх споживає, народ виявляється краще або гірше забезпеченим усіма необхідними предметами та зручностями, що їх він потребує.

Це відношення в кожного народу визначають дві умови: по-перше, майстерність, уміння та кмітливість, з якими, загалом, він здійснює свою працю, і, по-друге, відношення між числом тих, хто займається корисною працею, і тих, хто нею не займається. Хоч би якими були ґрунт, клімат і розміри території того чи того народу, достаток або мізерність його річного забезпечення завжди залежатимуть від цих двох умов.

Достаток або мізерність річного забезпечення, напевне, більше залежать від першої з цих умов, аніж від другої. У диких народів — мисливців та рибалок — кожна працездатна людина тією чи тією мірою займається корисною працею і намагається в міру сил добувати все необхідне для свого життя і для тих осіб зі свого сімейства та племені, які через свою старість, молодість або слабкість не можуть займатися мисливством і риболовлю. Ці народи, проте, зазвичай такі страшенно бідні, що злидні часом змушують їх — або принаймні вони думають, що змушують — убивати своїх дітей, старих і хронічно хворих або ж залишати їх на голодну смерть чи на поталу диким звірам. Навпаки, у народів цивілізованих і багатих — хоча в них велика кількість людей зовсім не працює, причому численні непрацюючі споживають у десять, а часто й у сто разів більше праці, ніж більшість працюючих, — продукт праці суспільства в цілому такий великий, що всі достатньо забезпечені ним, тож працівник навіть нижчого і найбільшого розряду, якщо він ощадливий і працелюбний, може користуватися більшою кількістю предметів необхідності й зручностей життя, аніж будь-який дикун.

Причини такого прогресу в галузі продуктивності праці і порядок, відповідно до якого продукт цієї праці природним чином розподіляється між різними класами та групами людей у суспільстві, становлять предмет першої книги цього дослідження.

Хоч би яким був рівень майстерності, уміння та кмітливості, застосовуваних під час роботи даним народом, достаток або мізерність його річного забезпечення за незмінності цього стану мають залежати від співвідношення між кількістю зайнятих корисною працею і кількістю тих, хто не займається нею. Число

корисних і продуктивних працівників, як це буде з'ясовано надалі, залежить повсюдно від кількості капіталу, що витрачається на те, аби дати їм роботу, і від особливого способу його використання. Тому друга книга розглядає природу капіталу, способи його поступового нагромадження, а також зміни в кількостях праці, що їх він приводить у рух залежно від різних способів його застосування.

Народи, які вийшли досить далеко вперед у майстерності, умінні та кмітливості в застосуванні своєї праці, використовували дуже різні методи для того, щоб надати праці певного характеру або спрямування, причому не всі застосовувані ними методи були однаково сприятливими для примноження їхнього продукту. Політика одних народів особливо сильно заохочувала хліборобство, політика інших — міську промисловість. Навряд чи бодай один народ ставився однаково до всіх видів промисловості. Від часів падіння Римської імперії політика Європи більше сприяла ремеслам, мануфактурі й торгівлі — одне слово, міській промисловості, аніж хліборобству — праці сільській. Обставини, що, напевне, спричинили таку політику і зміцнили її, пояснено у третій книзі.

Хоча ці різні методи були, можливо, зумовлені приватними інтересами, а то й забобонами окремих груп населення, які не брали до уваги або не передбачали можливих наслідків для добробуту суспільства в цілому, однак вони стали підставою для різних теорій політичної економії; при цьому одні з останніх особливо наголошують на значенні міської промисловості, інші — сільської. Ці теорії мали значний вплив не тільки на думки освічених людей, а й на політику правителів і державної влади. У четвертій книзі я намагався якомога повніше й точніше пояснити ці різні теорії та головні результати, до яких вони приводили в різні століття й у різних народів.

Отже, у завдання перших чотирьох книг входить з'ясування того, що становило дохід головної маси народу або якою була природа тих фондів, що в різні століття й у різних народів становили їхнє річне споживання. П'ята, остання, книга розглядає дохід правителя або держави. У ній я намагався показати, по-перше, якими є необхідні витрати правителя або держави, які з цих витрат мають покриватися за рахунок зборів з усього суспільства і які — тільки певною частиною суспільства чи окремими його членами; по-друге, якими є різні методи залучення всього суспільства до покриття витрат, що падають на все суспільство, і якими є головні переваги та недоліки кожного з цих методів; і, нарешті, по-третє, які причини й міркування спонукали майже всі сучасні уряди віддавати частину своїх доходів у довгострокову заставу або укладати позики і який вплив вони мали на дійсне багатство суспільства, на річний продукт його землі та його праці.

КНИГА 1

**ПРИЧИНИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ
Й ПОРЯДОК, ЗГІДНО З ЯКИМ ЇЇ ПРОДУКТ
ПРИРОДНИМ ЧИНОМ РОЗПОДІЛЯЄТЬСЯ
МІЖ РІЗНИМИ КЛАСАМИ НАРОДУ**

Розділ 1

ПРО ПОДІЛ ПРАЦІ

Найвидатніший прогрес у розвитку продуктивної сили праці і значна частка майстерності, вміння та кмітливості, з якими її спрямовують і застосовують, виявилися, напевне, наслідком поділу праці. Значення поділу праці для господарського життя суспільства в цілому найлегше уявити собі, ознайомившись із тим, як він діє у якомусь окремому виробництві. Зазвичай вважають, що якнайдалі поділ праці здійснено в деяких мануфактурах. Насправді поділ праці, можливо, і не йде там так далеко, як в інших, більших, але у невеликих мануфактурах, призначених обслуговувати попит лише незначної кількості людей, загальне число робітників має бути невеликим, і тому робітники, зайняті різними операціями у виробництві, часто з'єднані в одній майстерні і можуть бути всі одразу на видноті. Навпаки, у тих великих мануфактурах, що призначені задовольняти попит великої кількості людей, виконання кожної окремої частини роботи вимагає такої значної кількості робітників, що вже видається неможливим поєднати їх усіх в одній майстерні. Тут ми бачимо разом тільки робітників, які виконують одну частину роботи. І тому, хоча в таких великих мануфактурах поділ праці може бути насправді здійснено значно далі, ніж у мануфактурах меншого значення, у них він не такий помітний і тому мало звертав на себе увагу.

Тому для прикладу візьмемо малозначущу галузь промисловості, але таку, у якій поділ праці дуже часто мав місце, а саме — виробництво булавок. Робітник, який не освоїв цього виробництва (поділ праці зробив останнє окремою професією) і не вміє поводитися з використовуваними у ньому машинами (поштовх до винаходу останніх, певно, також дав цей поділ праці), навряд чи зможе, навіть докладючи все своє старання, зробити одну булавку за день і в усякому разі не зробить двадцяти булавок. Але за організації, яку має тепер це виробництво, воно не тільки саме в цілому являє собою окрему професію, а й поділяється на низку спеціальностей, кожна з яких своєю чергою є окремим спеціальним заняттям. Один робітник тягне дріт, другий випрямляє його, третій обрізає, четвертий загострює кінець, п'ятий обточує один кінець для насаджування головки; виготовлення самої головки вимагає двох або трьох самостійних операцій; насадження її становить окрему операцію, полірування булавки — іншу; самостійною операцією є навіть загортання готових булавок у пакетики. Таким чином, складну працю виробництва булавок поділено приблизно на вісімнадцять самостійних операцій, що їх у деяких мануфактурах виконують різні робітники, тоді як в інших той самий робітник незрідка виконує дві або три операції. Мені довелося бачити одну невелику мануфактуру такого роду, де було зайнято тільки десять робітників і де, отже, декотрі з них виконували по дві й по три різні операції. Хоча вони були дуже бідні й недостатньо забезпечені

необхідними пристроями, вони могли, напружено працюючи, виробити разом дванадцять із лишком фунтів булавок на день. А оскільки вважається, що у фунті трохи більше від 4 тис. середніх за розмірами булавок, то ці десятеро виробляли понад 48 тис. булавок на день. Отже, рахуючи на людину $\frac{1}{10}$ частину 48 тис. булавок, можна сказати, що один робітник виробляв понад 4 тис. булавок на день. Але якби всі вони працювали поодиноці, незалежно один від одного й не були призвичаєні до цієї спеціальної роботи, то, безперечно, жоден із них не спромігся б зробити 20, а можливо, і однієї булавки на день. Одне слово, вони, певно, не виробили б $\frac{1}{240}$, а може, й $\frac{1}{4800}$ того, що здатні виробити тепер у результаті належного поділу та поєднання їхніх різних операцій.

У будь-якому іншому ремеслі та мануфактурі наслідки поділу праці подібні до описаних у цьому малозначущому виробництві, хоч у багатьох із них працю не можна такою мірою поділити і звести до таких простих операцій. Однак поділ праці у будь-якому ремеслі, хоч би в яких розмірах його було запроваджено, веде до відповідного збільшення продуктивності праці. Напевне, ця перевага спричиняла відокремлення різних професій та занять одне від одного. Водночас таке відокремлення зазвичай іде далі в тих країнах, що досягли більш високого ступеня промислового розвитку: те, що в дикому стані суспільства становить роботу однієї людини, у розвиненішому суспільстві виконують декілька. У будь-якому розвиненому суспільстві фермер, як правило, займається лише фермерством, власник мануфактури — лише своєю мануфактурою. Працю, необхідну для виробництва якогось закінченого предмета, також майже завжди поділяють між більшою кількістю людей. Скільки різних професій задіяно в кожній галузі виробництва полотна або сукна, починаючи з тих, хто вирощує льон та овець, що дають вовну, і закінчуючи тими, хто займається відбілюванням і лоцінням полотна або фарбуванням та апретурою сукна! Щоправда, хліборобство за природою своєю не припускає ані такого різноманітного поділу праці, ані такого повного відокремлення один від одного її видів, як це можливо у мануфактурі. Не можна цілком відділити заняття скотаря від заняття хлібороба, як це зазвичай має місце щодо професій теслі та коваля. Прядильник і ткаць — майже завжди дві різні особи, тоді як працівник, що оре, боронить, сіє та жне, часто являє собою одну особу. З огляду на те, що ці різні види праці мають виконуватися в різні пори року, неможливо, аби кожним із них протягом цілого року постійно займався окремий працівник. Неможливість такого повного відокремлення всіх різних видів праці, що їх практикують у хліборобстві, є, мабуть, причиною того, що збільшення продуктивності праці в цій галузі не завжди відповідає зростанню її у промисловості. Найбагатші народи, певна річ, випереджають своїх сусідів як у галузі хліборобства, так і в промисловості, але їхня перевага зазвичай більше виявляється у промисловості, ніж у хліборобстві. Їхня земля, за загальним правилом, краще оброблена, і, через те, що в неї вкладено більше праці й витрат, вона виробляє більше, ніж це відповідало б її розмірові та природній родючості. Але це збільшення продуктивності рідко перевершує додаткове вкладення праці й витрат. У хліборобстві багатій країні праця не завжди продуктивніша, ніж у бідній країні, або, принаймні, ця відмінність у продуктивності ніколи не буває такою значною, як це спостерігається у промисловості. Тому хліб багатій країни за рівної якості не завжди продається на ринку дешевше, аніж хліб країни бідної. Хліб із Польщі коштує стільки ж, скільки французький хліб такої самої якості, незважаючи на більше багатство й технічну перевагу Франції. Хліб у хлібородних провінціях Франції такий же добрий і майже завжди має ту саму ціну, що й хліб Англії, хоча за багатством та рівнем техніки Франція, напевно, стоїть нижче за Англію. А тим часом поля

Англії обробляють краще, ніж поля Франції, а поля Франції, як стверджують, обробляють краще, ніж поля Польщі. Хоча бідна країна, попри гірший обробіток землі, може певною мірою суперничати з багатою країною стосовно дешевизни та якості свого хліба, проте вона не може претендувати на таку конкуренцію стосовно продуктів своїх мануфактур, принаймні якщо ці продукти відповідають умовам ґрунтів, клімату та географічному положенню багатої країни. Шовк Франції кращий і дешевший за шовк Англії, бо шовкова промисловість менше відповідає кліматові Англії, особливо за існуючих нині високих ввізних мит на шовк-сирець. Зате залізні товари й грубі сукна Англії незрівнянно переважають французькі, та й набагато дешевші за однакової якості. У Польщі, як повідомляють, відсутня будь-яка промисловість, за винятком невеликої грубої домашньої промисловості, без якої не може існувати жодна країна.

Значне збільшення кількості роботи, що її може виконати внаслідок поділу праці однакове число робітників, залежить від трьох умов: по-перше, від збільшення вправності кожного окремого робітника; по-друге, від економії часу, що його зазвичай втрачають на перехід від одного виду праці до іншого; і, нарешті, від винайдення великої кількості машин, які полегшують і скорочують працю та дають змогу одній людині виконувати роботу декількох.

1. Розвиток вправності робітника неодмінно збільшує кількість роботи, що її він у змозі виконати, а поділ праці, зводячи роботу кожного робітника до якоїсь простої операції і роблячи цю операцію єдиним заняттям усього його життя, неодмінно значною мірою збільшує вправність цього робітника. Звичайний коваль, який, хоча й звик працювати молотом, але раніше не виробляв цвяхів, коли доручити йому цю роботу, навряд чи зможе, я в цьому впевнений, виробити більш як 200 чи 300 цвяхів на день і до того ж — дуже поганих. Коваль, який вміє виготовляти цвяхи, але не займався виключно чи переважно цією справою, рідко може за особливого старання виробити більш як 800 або 1000 цвяхів на день. Я бачив багатьох юнаків, молодших за 20 років, які ніколи не займалися іншою справою, окрім вироблення цвяхів, і які, напружено працюючи, були в змозі виробляти понад 2300 цвяхів на день кожен. А тим часом вироблення цвяхів аж ніяк не є однією з найпростіших операцій. Той самий робітник роздмухує міхи, за потребою згрібає або розгрібає жар, розжарює залізо і кує окремо кожну частину цвяха; при цьому під час кування головки йому доводиться міняти інструменти. Різні операції, на які розчленовується праця з вироблення булавки або металевого гудзика, є простішими, і вправність робітника, праця якого впродовж усього його життя зводилася до цієї операції, зазвичай набагато більша. Швидкість, з якою виконуються деякі операції в цих мануфактурах, перевершує будь-яку ймовірність, і хто не бачив цього на власні очі, не повірить, що рука людини може досягти такої вправності.

2. Вигода, одержувана від економії часу на перехід від одного виду роботи до іншого, є значно більшою, ніж ми можемо уявити собі на перший погляд. Неможливо дуже швидко переходити від одного виду праці до іншого, оскільки останній виконують в іншому місці та іншими інструментами. Сільський ткаць, який опікується невеликою фермою, змушений втрачати дуже багато часу на перехід від свого верстата в поле і з поля до верстата. Коли два різні види праці можна виконувати в тій самій майстерні, втрата часу, звісно, значно менша. Однак навіть і в цьому разі вона є дуже значною. Переходячи від одного виду праці до іншого, робітник зазвичай робить невеликий перепочинок. Коли він береться за нову роботу, він рідко одразу виявляє велику завзятість та увагу; його голова, як кажуть, ще зайнята іншим, якийсь час він роздивляється навсібіч і не працює як слід. Звичка роздивлятися навсібіч і працювати недбало,

якої природно, чи, точніше, неминуче набуває кожний сільський працівник, змушений кожні півгодини міняти роботу та інструменти і щодня впродовж усього свого життя пристосовуватися до двадцяти різних занять, майже завжди робить його лінкуватим, недбалим і нездатним до напруженої праці навіть у разі нагальної необхідності. Тому незалежно від того, що йому бракує вправності, сама лише ця причина має завжди значно зменшувати кількість праці, яку він спроможний виконати.

3. Нарешті, усім має бути зрозуміло, як полегшується і скорочується праця завдяки застосуванню належних машин. Немає потреби наводити приклади. Мушу тільки зауважити, що винайдення всіх машин, які полегшують і скорочують працю, слід, напевне, приписувати поділові праці. Люди скоріше відкривають легші й швидші способи для досягнення якого-небудь результату, коли вся їхня увага та розумові здібності спрямовані лише до однієї певної мети, аніж коли вони розпорошуються на більшу кількість різних предметів. Унаслідок поділу праці вся увага кожного працівника, природно, спрямована на якийсь один дуже простий предмет. Природно тому очікувати, що хтось із тих, що зайняті в кожній спеціальній операції, скоріше відкриє легший і швидший спосіб виконання своєї спеціальної роботи, оскільки її характер припускає це. Значну частину машин, використовуваних у тих мануфактурах, де запроваджено найбільший поділ праці, першими винайшли прості робітники. Ті, кому доводилося часто відвідувати такі мануфактури, мали бачити дуже добрі машини, винайдені самими робітниками з метою прискорення та полегшення виконуваної ними спеціальної роботи. До перших парових машин постійно приставляли підлітка для того, аби поперемінно відкривати й закривати сполучення між котлом і циліндром залежно від піднімання та опускання поршня. Один із цих хлопчиків, який любив гратися зі своїми товаришами, помітив, що, коли прив'язати мотузку від держака клапана, що відкриває це сполучення, до іншої частини машини, клапан відкриватиметься й закриватиметься без його допомоги і це дасть йому змогу вільно бавитися з товаришами. Таким чином, одне з найважливіших поліпшень, зроблених у паровій машині від моменту її винайдення, придумав підліток, який хотів скоротити свою власну працю.

Однак далеко не всі вдосконалення машин були винаходом тих, кому доводилося працювати біля машин. Численні вдосконалення зроблено завдяки винахідливості машинобудівників, коли виробництво машин стало окремою галуззю промисловості, а деякі здійснили ті, кого називають ученими, або теоретиками, професія яких полягає не у виготовленні якихось предметів, а у спостереженні навколишнього світу, завдяки чому вони в змозі комбінувати сили найбільш віддалених один від одного і несхожих предметів. Із прогресом суспільства наука, або умогляд, стає, як і будь-яке інше заняття, головною чи єдиною професією і заняттям окремого класу громадян. Подібно до будь-якого іншого заняття, вона теж розпадається на велике число різних спеціальностей, кожна з яких дає заняття окремому розрядові або класові вчених; такий поділ занять у науці, так само як і у будь-якій іншій справі, збільшує вміння і заощаджує час. Кожний окремий працівник стає досвідченішим та обізнанішим у своїй спеціальності; у цілому здійснюється більше праці й значно зростають досягнення науки. Унаслідок поділу праці значно збільшується виробництво предметів різного роду, і це, у суспільстві, що належним чином управляється, приводить до того загального добробуту, який поширюється і на найнижчі верстви народу. Кожний працівник може володіти значною кількістю продуктів своєї праці понад ту кількість, яка необхідна для задоволення його власних потреб; і, оскільки решта працівників перебуває в такому самому становищі,

він має змогу: обмінювати велику кількість своїх продуктів на велику кількість продуктів, вироблених ними, або, що є те саме, на ціну цих продуктів. Він із надлишком дає їм те, чого вони потребують, а вони такою самою мірою забезпечують його тим, чого потребує він, і таким чином досягається загальний добробут в усіх верствах суспільства.

Придивіться до домашньої обстановки більшості простих ремісників або поденників у цивілізованій країні, яка багатіє, і ви побачите, що неможливо навіть перерахувати кількість людей, працю яких, бодай у малому розмірі, було витрачено на надання всього необхідного їм. Наприклад, вовняна куртка, що її носить поденний робітник, хоч би якою грубою і простою вона була, являє собою продукт об'єднаної праці великої кількості робітників. Пастух, сортувальник, чесальник вовни, фарбар, прядильник, ткаць, ворсувальник, апретурник і багато інших — усі повинні поєднати свої різні спеціальності, аби зробити навіть таку грубу річ. А скільки, крім того, купців і вантажників мали бути зайняті на доставці матеріалів від одних робітників до інших, які мешкають часто в дуже віддалених частинах країни! Скільки знадобилося торгових правочинів і водних перевезень, скільки, зокрема, знадобилося суднобудівників, матросів, виробників вітрил, канатів, аби доставити різні матеріали, що їх використовував фарбар і що їх незрідка привозили з найвіддаленіших куточків землі! А яка різноманітна праця потрібна для того, аби виготовити інструменти для цих робітників! Не кажучи вже про такі складні машини, як корабель, валяльний млин і навіть верстат ткача, подумаймо лишень, яка різноманітна праця необхідна, аби виготовити зовсім простий інструмент — ножиці, що ними пастух стриже вовну. Рудокоп, будівник печі для руди, дроворуб, вугільник, який постачає деревне вугілля для плавильної печі, виробник цегли, муляр, робітник біля плавильної печі, будівник заводу, коваль, ножар — усі вони мають поєднати свої зусилля, аби виготовити ножиці. Якщо ми таким самим чином розглянемо всі предмети обстановки та одягу згаданого простого ремісника або поденника — грубу полотняну сорочку, яку він носить на тілі, взуття на його ногах, постіль, на якій він спить, і всі різні її частини окремо, плиту, на якій він готує свою їжу, вугілля, уживане ним для цієї мети, видобуте з глибин землі й доставлене йому, може, морем, а після цього ще й сухоходом з далекої відстані, решту начиння його кухні, усі предмети на його столі — ножі й виделки, глиняні та олов'яні тарелі, на яких він їсть і ріже свою їжу; якщо подумаємо про всі робочі руки, зайняті виготовленням для нього хліба та пива, віконних шибок, що пропускають до нього сонячне світло й тепло, захищають від вітру й дощу, якщо подумаємо про всі знання та ремесла, необхідні для виготовлення цього прекрасного і добродійного предмета, без якого ці північні країни світу навряд чи могли б служити зручним місцем для прожиття; про інструменти всіх різних працівників, зайнятих у виробництві різних предметів першої необхідності й зручності; якщо ми розглянемо все це, кажу я, і подумаємо, яку різноманітну працю витрачено на все це, ми зрозуміємо, що без сприяння та співробітництва багатьох тисяч людей найбільшій мешканець цивілізованої країни не міг би вести той спосіб життя, який він зазвичай веде тепер і який ми неправильно вважаємо вельми простим і звичайним. Звісно, порівняно з надзвичайною розкішшю багатія його обстановка має видаватися вкрай простою і звичайною, а проте може виявитися, що обстановка європейського правителя не завжди такою мірою перевершує обстановку працюючого та ошадливого селянина, якою обстановка останнього перевершує обстановку численних африканських царків, абсолютних власників життя й свободи десятків тисяч голих дикунів.

Розділ 2

ПРО ПРИЧИНУ, ЩО ВЕДЕ ДО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Поділ праці, що приводить до таких вигод, зовсім не є результатом чиеїсь мудрості, яка передбачила той загальний добробут, що його він породить: він є наслідком певної схильності людської природи — хоча вона дуже поволі й поступово розвивається, — яка зовсім не мала на увазі такої корисної мети, а саме схильності до торгівлі, до обміну одного предмета на інший.

Нашим завданням у даній момент не є дослідження того, чи ця схильність — одна з тих основних властивостей людської природи, яким не можна дати жодного подальшого пояснення, чи, що видається імовірнішим, вона — необхідний наслідок здатності розмірковувати й дару мовлення. Ця схильність є спільною для всіх людей і, з другого боку, не спостерігається в жодного іншого виду тварин, яким, напевне, даний вид угоди, як і решта, цілком невідомий. Коли два гончаки переслідують того самого зайця, часом дається, ніби вони діють за якоюсь угодою. Кожен з них жене його в бік другого або намагається перехопити, коли той жене його до нього. Проте це аж ніяк не є результатом якоїсь угоди, це прояв випадкового збігу їхніх пристрастей, спрямованих у даній момент у бік того самого предмета. Нікому не доводилося бачити, щоб один собака свідомо мінявся кісткою з іншим. Нікому не доводилося бачити, щоб якась тварина жестами або криком показувала іншій: це — моє, те — твоє, я віддам тобі одне в обмін на інше. Коли тварина хоче отримати щось від людини або іншої тварини, вона не знає інших засобів переконання, аби привернути милість тих, від кого очікує подачки. Цуценя лащить до своєї матері, а болонка, коли вона хоче, аби хазяїн під час обіду нагодував її, незліченними викрутасами намагається привернути його увагу. Людина іноді вдається до таких самих викрутасів щодо своїх ближніх і, коли не має іншого засобу спонукати їх діяти відповідно до її бажання, намагається завоювати їхню прихильність догоджанням і всілякими лестощами. Однак їй не вистачило б часу діяти так в усіх випадках. У цивілізованому суспільстві вона безперервно потребує сприяння та співпраці безлічі людей, тоді як протягом усього свого життя ледве встигає знайти кількох друзів. Майже в усіх інших видів тварин кожна особина, що досягла зрілості, стає цілком незалежною і у своєму природному стані не потребує допомоги інших живих істот; тим часом людина постійно потребує допомоги своїх близьких, але марно було б очікувати її, розраховуючи лише на їхню приязнь. Людина скоріше досягне своєї мети, коли звернеться до їхнього егоїзму і зуміє показати їм, що в їхніх власних інтересах зробити для неї те, чого вона вимагає від них. Усякий, хто пропонує іншому правочин якогось роду, пропонує зробити саме це. Дай мені те, що мені потрібно, і ти отримаєш те, що необхідно тобі, — таким є сенс будь-якої подібної пропозиції. Саме таким чином ми одержуємо одне від одного значно більшу частину послуг, що їх потребуємо. Не через доброзичливість м'ясника, пивовара чи булочника очікуємо ми одержати свій обід, а через дотримання ними їхніх власних інтересів. Ми звертаємося не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не говоримо їм про наші потреби, а лише про їхні вигоди. Ніхто не хоче залежати переважно від благовоління своїх співгромадян. Навіть жебрак не цілком залежить від нього. Щоправда, милосердя добрих людей забезпечує його засобами, необхідними для існування. Але, хоча це джерело зрештою дає йому все необхідне для життя, воно не забезпечує і не може забезпечити його

безпосередньо предметами життєвої необхідності в той момент, коли жебрак має в них потребу. Більшість його потреб задовольняється в такий самий спосіб, як й потреби інших людей, а саме шляхом договору, обміну, купівлі. На гроші, що їх жебрак отримує від інших людей, він купує їжу. Стару одягу, що йому дарують, він вимінює на іншу, яка більше йому підходить, або на житло, їжу, нарешті — на гроші, на які він може купити їжу, одяг, винайняти приміщення залежно від потреби.

Так само як шляхом договору, обміну й купівлі ми отримуємо одне від одного більшу частину необхідних нам взаємних послуг, так і ця схильність до обміну породила первісно й поділ праці. У мисливському або скотарському племені одна людина виготовляє, наприклад, луки й стріли з більшою швидкістю і вправністю, ніж будь-хто інший. Вона часто вимінює їх у своїх одноплемінників на худобу або дичину; урешті-решт вона бачить, що може в такий спосіб одержувати більше худоби й дичини, ніж мисливством. Виходячи зі своєї вигоди, вона робить виготовлення луків і стріл своїм головним заняттям і стає таким чином свого роду зброярем. Друга відзначається своїм умінням будувати і вкривати дахом маленькі хижки або курені. Вона звикає допомагати в цій роботі своїм сусідам, які винагороджують її в такий самий спосіб — худобою й дичиною, доки, нарешті, не визнає вигідним для себе цілком віддатися цьому заняттю і зробитися свого роду теслею. Таким самим шляхом третя стає ковалем або мідником, четверта — кожум'якою або дубильником шкіур, головних частин одягу дикунів. І, отже, впевненість у можливості обміняти весь той надлишок продукту своєї праці, що перевищує її власне споживання, на ту частину продукту праці інших людей, якої вона може потребувати, спонукає кожну людину присвятити себе певному спеціальному заняттю й розвинути до рівня досконалості свій природний хист у певній спеціальній галузі.

Люди відрізняються одне від одного своїми природними здібностями значно менше, ніж ми гадаємо, і сама відмінність у здібностях, що відрізняє їх у зрілому віці, у багатьох випадках є не так причиною, як наслідком поділу праці. Відмінність між найнесхожішими характерами, між ученим і простим вуличним носильником, наприклад, створюється, напевне, не так природою, як звичкою, практикою та вихованням. Щойно народившись і впродовж перших шести або восьми років свого життя вони були дуже схожі один на одного, і ані їхні батьки, ані однолітки не могли побачити більш-менш помітної відмінності між ними. У цьому віці або дещо пізніше їх починають призвичаювати до різних занять. І тоді виявляється відмінність у здібностях, що поступово стає дедалі помітнішою, поки, нарешті, гонор ученого відмовляється визнавати бодай тинь подібності між ними. Але якби не було схильності до торгу та обміну, кожній людині доводилося б самій добувати собі все необхідне для життя. Усі змушені були б виконувати ті самі обов'язки, робити ту саму роботу, і не існувало б тоді такого розмаїття занять, яке й породило значну відмінність у здібностях.

Ця схильність до обміну не лише створює відмінність здібностей, таку помітну в людей різних професій, вона також робить її корисною. Численні породи тварин, що належать до одного виду, від природи відзначаються набагато гостріше вираженою несхожістю здібностей, аніж це спостерігається в людей, доки вони залишаються вільними від впливу звичок і виховання. Учений за своїм розумом та здібностями й наполовину не відрізняється так від вуличного носильника, як дворовий собака від гончака, або гончак від болонки, або остання від вівчарки. Однак ці різні породи тварин, хоча й належать усі до одного виду, майже некорисні одне для одного. Силу дворового собаки жодною мірою не

доповнюють ані швидкість гончака, ані тямущість болонки, ані слухняність вівчарки. Усі ці різноманітні здібності та властивості, з огляду на відсутність здатності або схильності до обміну й торгу, не можуть бути використані у спільних цілях і жодною мірою не сприяють кращому пристосуванню та зручностям усього виду. Кожна тварина, змушена дбати про себе, захищати себе окремо й незалежно від інших, не має жодної користі від різноманітних здібностей, якими природа наділила подібних до неї тварин. Навпаки, серед людей найнесхожіші обдарування корисні одне одному; вироблені ними різноманітні продукти завдяки їхній схильності до торгу та обміну збираються немовби в одну загальну масу, з якої кожна людина може купити собі будь-яку кількість витворів інших людей, що їх вона потребує.

Розділ 3

ПОДІЛ ПРАЦІ ОБМЕЖУЮТЬ РОЗМІРИ РИНКУ

Через те, що можливість обміну веде до поділу праці, міра останнього завжди не має виходити за межі цієї можливості, або, інакше кажучи, розмірів ринку. Коли ринок незначний, то через неможливість обміняти весь надлишок продукту своєї праці на необхідні продукти праці інших людей ні в кого не може бути мотивації цілком присвятити себе якомусь одному заняттю.

Існують професії, навіть найпростіші, якими можна займатися тільки у великому місті. Носильник, наприклад, у жодному іншому місці не може знайти собі заняття й прожитку. Село є занадто вузьким тереном для застосування його праці, навіть середнє за розміром місто навряд чи достатньо велике для того, аби забезпечити йому постійну роботу. На відлюдних фермах та у маленьких селах, розкиданих у такій рідконаселеній країні, як гірська Шотландія, кожний фермер мусить бути водночас м'ясником, булочником і пивоваром для своєї родини. У таких умовах важко зустріти навіть коваля, теслю чи муляра на відстані менш як 20 миль від його товариша за професією. Сім'ї, що мешкають на відстані 8 або 10 миль одна від одної, змушені самі виконувати безліч дрібних робіт, стосовно виконання яких у населеніших місцевостях вони звернулися б до ремісників. Сільські ремісники майже повсюдно змушені займатися найрізноманітнішими промислами, спільним між якими є лише те, що для них використовують однакові матеріали. Сільський тесля виконує будь-якого роду роботу по дереву, сільський коваль виготовляє всі вироби із заліза. Перший є не лише теслюю, а й столяром, червонодеревцем і навіть різьбярем по дереву, він також виготовляє колеса, підводи й плуги. Робота коваля ще різноманітніша. У віддалених і внутрішніх частинах гірської Шотландії неможлива навіть професія цвяхаря. Такий робітник, виробляючи 1 тис. цвяхів на день, при 300 робочих днях на рік виготовить за рік 300 тис. цвяхів. Але в такій місцевості неможливо збути й 1 тис. цвяхів на рік.

Оскільки завдяки водному транспорту для всіх видів праці відкривається ширший ринок, ніж це ймовірно за існування одного лише сухопутного транспорту, то й поділ праці та вдосконалення будь-якого роду промислів, ясна річ, запроваджуються вперше у приморських місцевостях і по берегах судноплавних річок; у внутрішні частини країни ці поліпшення незрідка проникають лише через тривалий час. Великий фургон, запряжений 8 кіньми і при 2 працівниках, за 6 тижнів привезе з Лондона до Единбурга й назад близько 4 т товару. Приблизно за той самий час вітрильне судно з екіпажем у 6 або

8 осіб, що курсує між портами Лондона та Лейта, привезе туди й назад 200 т товару. Таким чином, 6 або 8 осіб за допомогою водного транспорту можуть доставити від Лондона до Единбурга і назад таку саму кількість товарів, що й 50 великих фургонів при 100 працівниках і 400 конях. Отже, на 200 т товарів, що їх перевозять у найдешевший спосіб — сухопуттям — із Лондона до Единбурга, мають лягти витрати з утримання протягом трьох тижнів 100 чоловік і 400 коней; до цього треба додати зменшення вартості коней — суму, що дорівнює утриманню їх, рівно як і 50 фургонів. Тим часом на таку саму кількість товарів, що їх перевозять водою, потрібно накласти тільки витрати на утримання 6 або 8 осіб і вартість зносу судна місткістю у 200 т плюс оплата ризику, або різниці між морським і сухопутним страхуванням. Тому, якби між цими двома пунктами не було іншого сполучення, окрім сухопутного, і з одного з них можна було б перевозити до другого тільки такі товари, ціна яких порівняно з їхньою вагою є дуже значною, ці пункти мали б змогу вести між собою лише мізерну торгівлю порівняно з тією, що існує нині, і, отже, заохочувати промисловість один одного значно менше, аніж нині. За таких умов торгівля між різними частинами світу або зовсім не могла б існувати, або мала б мізерні розміри. Які товари могли б витримати витрати на сухопутне перевезення між Лондоном і Калькуттою? І якби навіть знайшлися такі дорогі товари, що витримали б такі витрати, то хіба перевезення їх через території стількох варварських народів могло б бути безпечним? Тим часом ці два міста нині ведуть між собою дуже значну торгівлю, і кожне з них, надаючи ринок для другого, більшою мірою заохочує промисловість останнього.

За таких переваг водного транспорту видається природним, що перші успіхи ремесел і промисловості мали місце там, де зручність сполучень відкривала цілий світ для збуту продуктів усіх видів праці, і що вони завжди пізніше починали розвиватися у внутрішніх областях країни. Останні довгий час не можуть мати для більшої частини своїх товарів іншого ринку, окрім тих місцевостей, що відділяють їх від морського берега й великих судноплавних річок. Тому розміри ринку впродовж тривалого часу мають відповідати багатству і населенню цих місцевостей, і тому зростання їхнього багатства завжди відставатиме від зростання багатства згаданих місцевостей. У наших північно-американських колоніях плантації постійно влаштовувалися на березі моря або по берегах судноплавних річок і навряд чи де-небудь пролягали на значній відстані від них.

Народи, які, за найвірогіднішими історичними джерелами, видаються першими носіями цивілізації, жили по берегах Середземного моря. Це море, найбільше з відомих на землі внутрішніх морів, що не знає ані припливів і відливів, ані хвилювань, окрім спричинених вітром, завдяки спокою своєї поверхні, а також великій кількості островів і близькості його берегів надзвичайно сприяло мореплавству, що зароджувалося за тих віддалених часів, коли люди ще не знали компаса, боялися випустити з очей берег і через слабкий розвиток кораблебудування не наважувалися пускатися в бурхливі хвилі океану. Пропливи Геркулесові стовпи, тобто вийти за Гібралтарську протоку у відкрите море, довго вважалося у давньому світі найдивовижнішим і найнебезпечнішим подвигом. Минуло багато часу, доки фінікійці та карфагеняни, найбільш вправні мореплавці й кораблебудівники тих віддалених часів, спробували зробити це, і ще довгий час по тому тільки вони здійснювали такі спроби.

З усіх країн по берегах Середземного моря Єгипет, мабуть, перший зайнявся у більш-менш значних розмірах хліборобством та промисловістю і вдосконалив їх. Верхній Єгипет у жодному місці не віддаляється більш ніж на декілька

миль від Нілу, а в Нижньому Єгипті ця велика річка розгалужується на безліч рукавів, які за допомогою нескладних штучних споруд забезпечували, напевне, водне сполучення не тільки між великими містами, а й між усіма значними сільськими поселеннями і навіть багатьма окремими маєтками, як це нині має місце по Рейну і Маасу в Голландії. Шир і легкість цього внутрішнього водного сполучення стали, певно, однією з головних причин ранньої цивілізації Єгипту.

Хліборобство та промисловість розвинулися, мабуть, також у дуже глибокій давнині в провінціях Бенгалії та Індії і деяких зі східних провінцій Китаю; а втім, віддаленість того часу не можна встановити цілком вірогідно для нас за допомогою історичних джерел. У Бенгалії Ганг та кілька інших великих річок подібно до Нілу в Єгипті розгалужуються на безліч судноплавних рукавів. У східних провінціях Китаю кілька великих річок з їхніми притоками теж утворюють багато судноплавних шляхів і, сполучаючись між собою, породжують внутрішнє судноплавство, ще жвавіше, ніж Нілом та Гангом чи, точніше, обома разом. Цікаво, що ані давні єгиптяни, ані індуси, ані китайці не заохочували зовнішньої торгівлі, але свої великі багатства всі вони здобули, напевне, з цього внутрішнього судноплавства.

Уся внутрішня частина Африки, частина Азії, що розташована далеко на північ від Чорного і Каспійського морів, давня Скіфія, сучасна Татарія і Сибір упродовж усіх століть перебували, мабуть, у такому самому варварському й дикому стані, у якому вони перебувають і нині. Єдиним морем Татарії був Льодовитий океан, де судноплавство неможливе; і хоча по цій країні протікає кілька найбільших у світі річок, вони перебувають на занадто великій відстані одна від одної, аби по них можна було підтримувати відносини й вести торгівлю з більшою частиною країни. В Африці зовсім не існує таких великих внутрішніх морів, як Балтійське та Адріатичне у Європі, Середземне й Чорне у Європі та Азії, і таких заток, як Аравійська, Перська, Індійська, Бенгальська та Сіамська в Азії, через це внутрішні області цього великого материка є недосяжними для морської торгівлі, а великі річки Африки розташовані надто далеко одна від одної, аби уможливити більш-менш значне внутрішнє судноплавство. Крім того, торгівля, яку може вести народ, користуючись річкою, що не має великого числа приток та рукавів і перед впадінням в море протікає чужою територією, ніколи не досягає дуже значних розмірів, тому що народи, які володіють цією територією, завжди в змозі перешкодити сполученню між витоками річки та морем. Судноплавство Дунаєм приносить дуже мало користі різним державам, через які він протікає, — Баварії, Австрії та Угорщині, — порівняно з тим, що воно могло б давати, якби одна з цих держав володіла річкою на всьому її протязі до впадіння в Чорне море.

Розділ 4

ПРО ПОХОДЖЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ГРОШЕЙ

Щойно скрізь запроваджується поділ праці, лише дуже малу частку потреб кожної людини може задовольнити продукт її власної праці. Значно більшу частину їх вона задовольняє шляхом обміну того надлишку продуктів своєї праці, що залишається після задоволення власних потреб, на надлишки продукту праці інших людей, яких вона потребує.

Таким чином, кожна людина живе обміном або стає певною мірою торгівцем, а саме суспільство перетворюється, так би мовити, у торговельну спілку.

Однак, коли поділ праці ще тільки зароджувався, ця можливість обміну часто наражалася на дуже великі труднощі. Припустимо, що одна людина володіла більшою кількістю певного продукту, ніж потребувала його сама, тоді як другій його бракувало. Тому перша охоче віддала б частину цього надлишку, а друга охоче придбала б його. Але якщо остання на даний момент не мала б нічого такого, чого потребує перша, то між ними не могло б відбутися жодного обміну. М'ясник має у своїй крамниці більше м'яса, ніж сам може спожити, а пивовар і булочник охоче купили б кожен частину цього м'яса; вони не можуть нічого запропонувати йому навзаєм, окрім різних продуктів свого власного промислу, але м'ясник уже зробив запас тієї кількості хліба й пива, що знадобиться йому найближчим часом. У такому разі між ними не може відбутися обмін. М'ясник не може стати постачальником пивовара та булочника, а вони — його споживачами; і, отже, усі вони не можуть прислужитися один одному. З метою уникнення таких незручних ситуацій кожна розумна людина на будь-якому ступені розвитку суспільства після виникнення поділу праці, ясна річ, мусила намагатися так влаштувати свої справи, щоб постійно поряд із продуктами свого власного промислу мати певну кількість такого товару, який, на її думку, ніхто не відмовиться взяти в обмін на продукти свого промислу.

Напевне, для цієї мети послідовно вибирали й споживали найрізноманітніші товари. За варварського стану суспільства таким загальним знаряддям обміну, як кажуть, служила худоба; і хоча вона була вельми незручною для цієї мети, однак ми знаходимо згадки про те, що за давніх часів предмети часто оцінювали за тією кількістю худоби, що її давали в обмін на них. Озброєння Діомеда, як твердить Гомер, коштувало тільки 9 биків, а озброєння Главка — 100 биків. Розповідають, що, в Абіссинії звичайним засобом торгівлі та обміну служить сіль; по берегах Індії таким засобом служать мушлі особливого вигляду, у Ньюфаундленді — сушена тріска, у Вірджинії — тютюн, у деяких наших вест-індських колоніях — цукор, у деяких інших країнах — шкури або вичищена шкіра, і, як мені розповідали, нині в Шотландії існує село, де робітник незрідка замість грошей приносить до булочної або пивної цвяхи.

Однак в усіх країнах люди — напевне, через незаперечні докази — урешті-решт визнали за необхідне з цією метою надати перевагу порівняно з усіма іншими предметами металам. Метали можна не лише зберігати з найменшими втратами, оскільки навряд чи якісь інші предмети порівняно з ними мають більшу міцність, а й також без жодних втрат ділити на будь-яку кількість частин, що їх потім можна знову легко сплавити в один шматок; ця якість не властива жодному іншому продукту, що має таку саму міцність, і саме вона, більше за будь-яку іншу, робить метали придатними для того, аби служити знаряддям обміну та обігу. Приміром, людина, якій потрібно було купити сіль і яка в обмін на неї могла віддати тільки худобу, змушена була купувати сіль у кількості, що дорівнює ціні цілого бика або цілої вівці. Вона рідко могла купити менше за цю кількість, тому що те, що вона могла віддати за неї, рідко можна було поділити на частини без збитків, а якщо їй хотілося купити більше, то з тієї самої причини вона змушена була купувати подвійну або потрійну кількість, тобто на вартість двох чи трьох биків або двох чи трьох овець. Якщо ж замість вівці або бика людина могла дати в обмін на сіль метал, вона легко могла відділити кількість металу, що точно відповідала кількості того товару, якого вона в цей момент потребувала.

Різні народи користувалися з цією метою різними металами. Давні спартанці використовували залізо, давні римляни — мідь. Золотом і сріблом користувались усі багаті й торгові народи.

На самому початку метали, напевне, використовували з цією метою у зливках, а не в монеті. Так, Пліній¹, посилаючись на свідокство Тимея, розповідає нам, що до Сервія Туллія римляни не мали карбованої монети, а для купівлі потрібних їм предметів користувалися зливками міді без будь-якого чекана. Отже, такі неоформлені зливки металу за тих часів виконували функцію грошей.

Користування такими зливками металу супроводжували дві дуже значні незручності: було важко, по-перше, зважувати метали і, по-друге, визначати їхню пробу. Стосовно дорогоцінних металів, коли навіть мізерна різниця в кількості зумовлює величезну різницю в їхній вартості, саме зважування з належною точністю вимагає принаймні дуже точних ваг і гир. Зважування золота — особливо копітка й тонка операція. Звісно, щодо грубіших металів, коли невелика помилка не має вагомого значення, потрібна менша точність. Однак ми вважали б вельми незручним, якби бідна людина, що збирається купити або продати щось на дрібну монету, мусила щоразу відважувати належну кількість металу. Операція засвідчення чистоти металу ще важча, вимагає ще більшої копіткості, і якщо метал не розплавлений належним чином у тиглі й не оброблений належними кислотами, будь-яке визначення його проби буде доволі неточним. До винайдення карбованої монети люди завжди змушені були зазнавати найбрутальніших обманів та ошуканства. Замість фунта чистого срібла або чистої міді в обмін на свої товари вони могли одержувати підроблений зливочок із найгрубіших та найдешевих матеріалів, які, проте, зовні були подібні до цих металів. Для запобігання таким зловживанням, для полегшення обміну і сприяння у такий спосіб розвитку всіх видів промисловості й торгівлі в усіх більш-менш розвинених країнах було визнано за необхідне позначати публічним тавром певні кількості металів, зазвичай використовуваних у цих країнах під час купівлі товарів. Так виникли карбована монета й ті державні установи, що дістали назву монетних дворів. Вони мають цілковито такий самий характер, як і установи, створені для нагляду за правильністю мір і для маркування сукон та полотен. Усі ці установи мають однакове завдання — засвідчувати накладанням публічного тавра кількість і встановлену якість різних товарів, що надходять на ринок.

Перші публічні тавра такого роду, що їх накладали на метали, які перебували в обігу, у багатьох випадках, напевне, мали засвідчити те, що було найважчим і найважливішим, а саме — доброякісність або чистоту металу; вони були подібні до проби, якою нині таврують зливки срібла та срібний посуд, або до іспанської проби, яку іноді накладають на зливки золота і яка, накладена лише на один бік зливка, не покриваючи всієї його поверхні, засвідчує тільки чистоту металу, а не його вагу. Авраам відважив Ефронові 400 сиклів срібла, що їх обіцяв сплатити за Махпельське поле. Хоча сиклі, напевне, були вживаною монетою в торгівлі, однак їх приймали за вагою, а не за рахунком, так само як нині — зливки золота та срібла. Розповідають, що давні саксонські королі Англії одержували свої доходи не в монетах, а натурою, тобто всілякого роду їстівними та іншими припасами. Вільгельм Завойовник установив звичай сплачувати ці доходи монетою. Однак протягом тривалого часу її приймали в казначействі за вагою, а не за рахунком.

Незручності й труднощі, пов'язані з точним зважуванням цих металів, привели до запровадження карбування монет, причому тавра, що цілком покривають монету з обох боків, а часом також її ребра, мали засвідчувати не лише чистоту, а й вагу металу. Тому такі монети приймали, як і нині, за рахунком, не зважуючи їх.

Назви цих монет на самому початку, очевидно, позначали вагу, або кількість металу, що містився в них. За часів Сервія Туллія, який першим почав карбувати в Римі монету, римський ас, або пондо, містив римський фунт чистої міді. Подібно до нашого тройського фунта, він поділявся на 12 унцій, кожна з яких містила унцію чистої міді. За часів Едуарда I англійський фунт стерлінгів містив фунт срібла (за тауерською вагою) встановленої проби. Тауерський фунт, мабуть, був дещо більший за римський і дещо менший за тройський фунт. Останній було введено в англійському монетному дворі тільки на 18-й рік правління Генриха VIII. Французький лівр за часів Карла Великого містив тройський фунт срібла встановленої проби. Ярмарок у Труа в Шампані в той час відвідували всі народи Європи, і тому міри та ваги такого відомого ярмарку були відомі скрізь і визнавалися всіма. Шотландська фунтова монета від часів Александра I до Роберта Брюса містила фунт срібла тієї самої ваги та проби, що й англійський фунт стерлінгів. Англійські, французькі та шотландські пенні спочатку теж містили дійсний пенс срібла, тобто одну двадцяту частину унції, або $\frac{1}{240}$ фунта. Шилінг теж на самому початку, очевидно, означав вагу. Коли пшениця коштує 12 шил. за квартал, говориться у давньому статуті Генриха III, пшеничний хліб ціною в один фартинг має важити 112 шил. і 4 п. Однак співвідношення між шилінгом і пенні, з одного боку, і фунтом — з другого, не було, певно, таким постійним і однаковим, як співвідношення між пенні та фунтом. За часів першої династії французьких королів французьке су в різних випадках містило, напевне, 5, 12, 20 і 40 п. У давніх саксів шилінг певний час містив тільки 5 пенсів; і видається ймовірним, що він був у них так само нестійким, як і в їхніх сусідів, давніх франків. Від часів Карла Великого у французів і від часів Вільгельма Завойовника в англійців, напевне, встановилися такі самі співвідношення між фунтом, шилінгом та пенні, як і нині, хоча вартість їх була зовсім іншою. Адже в усіх країнах світу, на мою думку — через скнарність і несправедливість правителів і державної влади, які зловживали довірою своїх підданих, поступово було зменшено дійсний вміст металу, що від початку був в їхніх монетах. Римський ас в останні часи республіки був зменшений до $\frac{1}{24}$ і замість фунта почав важити тільки півунції. Англійський фунт і пенні містять нині тільки близько третини, шотландські фунт і пенні — близько $\frac{1}{36}$, а французькі фунт і пенні — близько $\frac{1}{66}$ своєї первісної вартості. Здавалося, що шляхом таких операцій правителі та уряди діставали можливість сплачувати свої борги й виконувати свої зобов'язання за допомогою меншої кількості срібла, ніж потрібно було б без такої підробки. Однак це була тільки видимість, оскільки їхні кредитори фактично виявлялися ошуканими й втрачали частину того, що їм належало отримати. Решта боржників у державі одержували такі самі привілеї і могли тепер гасити зроблені ними у старій монеті борги такою самою номінальною сумою нової та зіпсованої монети. Через це такі операції завжди виявлялися вигідними для позичальників і розорливими для кредиторів; незрідка вони спричиняли у майновому стані приватних осіб значніші розлади й загальні потрясіння, аніж потрясіння, що їх породжували великі суспільні негаразди.

Таким чином, в усіх цивілізованих народів гроші стали загальним знаряддям торгівлі, за допомогою якого продають і купують або ж обмінюють один на одний товари будь-якого роду.

Тепер я почну з'ясовувати правила, згідно з якими люди обмінюють товар на товар або товар на гроші. Ці правила визначають так звану відносну, або мінову, вартість товару.

Слід зазначити, що слово *вартість* має два різні значення: інколи воно означає корисність якогось предмета, а інколи — можливість придбання інших

предметів, що їй дає володіння даним предметом. Першу можна назвати споживчою вартістю, другу — міноюю вартістю. Предмети, що мають дуже велику споживчу вартість, часто мають зовсім невелику мінову вартість або навіть зовсім її не мають; навпаки, предмети, що мають дуже велику мінову вартість, часто мають зовсім невелику споживчу або зовсім її не мають. Немає нічого кориснішого за воду, але на неї майже нічого не можна купити, в обмін на неї майже нічого не можна отримати. Навпаки, діамант майже не має жодної споживчої вартості, але часто в обмін на нього можна отримати дуже велику кількість інших товарів. Для з'ясування основних правил, що визначають мінову вартість товарів, я спробую показати:

по-перше, яким є дійсне мірило цієї міноюю вартості, або з чого складається дійсна ціна всіх товарів;

по-друге, з яких частин складається ця дійсна ціна;

і, нарешті, які причини інколи підносять деякі або всі частини цієї ціни над її природним або звичайним рівнем, а інколи знижують її нижче від цього рівня; або які причини інколи перешкоджають точному збігові ринкової ціни, тобто фактичної ціни товарів, з їхньою природною ціною.

Ці три питання я спробую з'ясувати з усією можливою повнотою та ясністю у трьох наступних розділах, причому мушу вельми серйозно просити в читача уваги й терпіння: терпіння — для розгляду подробиць, що можуть у деяких місцях видатися надто стомливими; уваги — для засвоєння того, що може видатися децю незрозумілим навіть після найдокладніших пояснень, що їх я в змозі дати. Я завжди вважаю за краще заслужити закид у недостатній стислості, аби бути впевненим, що мій виклад зрозумілий; однак, попри все моє старання бути якомога зрозумілішим, питання, проте, може видатися недостатньо роз'ясненим через його надзвичайно абстрактний характер.

Розділ 5

ПРО ДІЙСНУ І НОМІНАЛЬНУ ЦІНУ ТОВАРІВ, АБО ПРО ЦІНУ ЇХ У ПРАЦІ І ЦІНУ ЇХ У ГРОШАХ

Кожна людина є багатією чи бідною залежно від того, якою мірою вона може користуватися предметами необхідності, зручності та задоволення. Але після запровадження поділу праці людина може власною працею виробляти лише дуже невелику частину цих предметів: значно більше їх вона має отримувати від праці інших людей; і вона буде багатією чи бідною залежно від кількості тієї праці, якою може розпоряджатися або яку може купити. Тому вартість будь-якого товару для особи, що володіє ним і має намір не використовувати його або особисто спожити, а обміняти на інші предмети, дорівнює кількості праці, яку вона може купити на неї або отримати у своє розпорядження. Таким чином, праця являє собою дійсне мірило міноюю вартості всіх товарів.

Дійсною ціною будь-якого предмета, тобто тим, що кожний предмет справді коштує для того, хто хоче його придбати, є праця та зусилля, потрібні для придбання цього предмета. Дійсна вартість будь-якого предмета для людини, що придбала його й хоче продати його чи обміняти на якийсь інший предмет, полягає у праці та зусиллях, від яких вона може позбавити себе, перекидавши їх на інших людей. Те, що купується за гроші або отримується в обмін на інші предмети, отримується працею такою самою мірою, як і предмети, що отримуються нашою власною працею. Справді, ці гроші або товари заощаджують

нам цю працю. Вони містять вартість певної кількості праці, яку ми обмінюємо на те, що, за нашим припущенням, містить у даний час вартість такої самої кількості праці. Праця була первісною ціною, первісною купівельною сумою, що її було сплачено за всі предмети. Не на золото або срібло, а лише на працю первісно було отримано всі багатства світу; вартість їх для тих, хто володіє ними й хто хоче обміняти їх на якісь нові продукти, точно дорівнює кількості праці, що її людина може купити на них або отримати у своє розпорядження.

Як говорить Гоббс, багатство — це сила². Однак людина, яка набуває чи успадковує великий статок, не обов'язково здобуває чи успадковує разом з ним політичну, цивільну або військову владу. Можливо, її статок дає їй засоби для здобуття тієї чи тієї влади, але саме лише володіння цим статком не дає їй неодмінно таку владу. Володіння цим статком дає їй негайно та безпосередньо тільки можливість купувати, володіти всією працею або всім продуктом праці, що існує на ринку. Багатство її є більш-менш великим у прямій відповідності до розмірів цієї можливості, тобто до кількості праці інших людей, або, що те саме, до кількості продукту праці інших людей, яку людина завдяки своєму багатству може купити або отримати у своє розпорядження. Мінова вартість будь-якого предмета має завжди точно дорівнювати розмірові тієї влади, яку цей предмет дає своєму власникові.

Однак, хоча праця є дійсним мірилом мінової вартості всіх товарів, вартість їх зазвичай розцінюють не у праці. Часто буває важко встановити відношення між двома різними кількостями праці. Час, витрачений на дві різні роботи, не завжди сам собою визначає це взаємовідношення. Слід урахувати також різну міру витрачених зусиль і необхідної вправності. Одна година якоїсь важкої роботи може містити в собі більше праці, ніж дві години легкої роботи; точно так само одна година заняття таким ремеслом, для оволодіння яким знадобилося десять років праці, може містити в собі більше праці, ніж виконання впродовж місяця якоїсь звичайної роботи, що не вимагає навчання. Нелегко знайти точне мірило для визначення міри труднощів або вправності. Щоправда, зазвичай при обміні продуктів різних видів праці беруть до уваги міру труднощів та вправності. Однак при цьому не існує жодного точного мірила, і справу вирішує ринкова конкуренція відповідно до тієї жорсткої справедливості, яка, не будучи цілком точною, усе ж достатня для звичайних життєвських справ.

Окрім того, товари значно частіше обмінюються, а тому й порівнюються з іншими товарами, ніж із працею. Тому природніше розцінювати їхню мінову вартість кількістю якогось іншого товару, а не кількістю праці, яку можна на них купити. До того ж більшість людей краще розуміє, що означає певна кількість якого-небудь товару, ніж певна кількість праці. Перше являє собою відчутний на дотик предмет, тоді як друге — абстрактне поняття, яке, хоча його й можна пояснити, не має такої такої простоти й наочності.

Відтоді як припинилася мінова торгівля і гроші зробилися узвичаєним засобом торгівлі, кожний окремих товар значно частіше обмінюють на гроші, ніж на будь-який інший товар. М'ясник рідко тягне свого бика чи барана до булочника або пивовара для того, щоб обміняти їх на хліб чи на пиво; він рушає з ними на ринок, де вимінює їх на гроші, а потім обмінює ці гроші на хліб і на пиво. Кількість грошей, яку він отримує за них, визначає своєю чергою кількість хліба та пива, яку він може після цього купити. Тому для нього значно природніше й простіше розцінювати їхню вартість за кількістю грошей — товару, на який він їх безпосередньо вимінює, аніж за кількістю хліба та пива — товарів, на які він може обміняти їх тільки з допомогою третього товару. Простіше сказати, що м'ясо коштує три або чотири пенси за

фунт, аніж сказати, що воно коштує три або чотири фунти хліба чи три або чотири кварта пива. Унаслідок цього мінову вартість кожного товару частіше розцінюють за кількістю грошей, аніж за кількістю праці чи якогось іншого товару, яку можна отримати в обмін на нього.

Однак, подібно до всіх інших товарів, вартість золота й срібла змінюється: вони бувають то дешевшими, то дорожчими, їх то легше, то важче купити. Кількість праці, яку можна отримати у своє розпорядження або купити на певну кількість цих металів, або кількість інших товарів, які можна вимінити на них, завжди перебувають у залежності від багатства або бідності родовищ, що їх розробляють на даний час. У XVI ст. відкриття багатих покладів в Америці зменшило вартість золота й срібла у Європі приблизно на цілу третину. Оскільки видобуток цих металів із копалень і доставка їх на ринок коштувала тепер меншої праці, то, потрапляючи на ринок, золото й срібло вже могли купити меншу кількість праці. І ця, мабуть, найвидатніша, революція у вартості золота й срібла зовсім не єдина відома в історії. Подібно до того як природні міри, такі як ступня, лікоть або жменя, постійно змінюючись у своїх розмірах, аж ніяк не можуть служити точним мірилом кількості інших предметів, так і товар, що сам постійно зазнає коливань у своїй вартості, аж ніяк не може бути точним мірилом вартості інших товарів. Можна сказати, що за всіх часів і в усіх місцях однакової кількості праці для робітника завжди мали однакову вартість. За звичайного стану свого здоров'я, сили й здібностей, за звичайного ступеня майстерності і вправності він завжди мусить жертвувати однаковою часткою свого дозвілля, своєї свободи і спокою. Ціна, яку він сплачує, завжди лишається незмінною, хоч би якою була кількість товарів, що її він одержує в обмін на свою працю. Щоправда, він може інколи купити більшу кількість цих товарів, інколи — меншу, але в даному разі змінюється вартість цих товарів, а не вартість праці, на яку їх купують. За всіх часів і всюди дорогим вважали те, що важко дістати або на придбання чого потрібно більше праці, а дешевим — те, що легше дістати або що вимагає затрати меншої кількості праці. Таким чином, одна лише праця, вартість якої ніколи не змінюється, є єдиним і дійсним мірилом, за допомогою якого за всіх часів і в усіх місцях можна було розцінювати й порівнювати вартість усіх товарів. Саме праця становить їхню дійсну ціну, а гроші становлять лише їхню номінальну ціну.

Та хоча рівні кількості праці для робітника мають завжди однакову вартість, проте для його наймача вони являють собою то більшу, то меншу вартість. Він купує цю кількість праці то за більшу, то за меншу кількість товарів, і йому видається, що ціна праці змінюється так само, як і ціна всіх інших предметів. В одних випадках вона здається йому дорогою, а в інших — дешевою. Але насправді саме товари є дешевими в одному разі і дорогими — в іншому.

Таким чином, у цьому звичайному сенсі можна говорити, що праця, подібно до товарів, має дійсну і номінальну ціну. Можна сказати, що її дійсна ціна полягає в кількості предметів необхідності й зручності, які дають за неї, а номінальна ціна полягає в кількості грошей. Робітник буває багатий чи бідний, його винагороджують добре чи погано залежно від дійсної, а не від номінальної ціни його праці.

Відмінність між дійсною і номінальною ціною товарів та праці має не лише суто теоретичне, а незрідка й важливе практичне значення. Та сама дійсна ціна завжди має однакову вартість, але з огляду на коливання вартості золота й срібла та сама номінальна ціна може мати доволі різні вартості. Тому, коли продається якийсь маєток із забезпеченням продавцеві постійної ренти, то за бажання, аби ця рента завжди зберігала однакову вартість для сімейства, на

користь якого встановлюється ця рента, важливо, щоб її не було виражено у якійсь певній сумі грошей. Справді, у такому разі вартість цієї ренти зазнавала б коливань подвійного роду: по-перше, тих, що зумовлені коливаннями кількості золота й срібла, які містяться в різні епохи в монеті того самого найменування; і, по-друге, тих, що зумовлені різною вартістю однакових кількостей золота й срібла в різні часи.

Правителі та уряди незрідка вважали, що в даний момент їм вигідно зменшити кількість чистого металу, який міститься в їхній монеті, але їм рідко спадало на думку збільшувати її. Тому я гадаю, що кількість металу, який містився в монетах усіх народів, майже безупинно зменшувалась і навряд чи коли-небудь збільшувалася. Такі зміни майже завжди ведуть до зменшення вартості грошових рент.

Відкриття копалень в Америці зменшило вартість золота й срібла у Європі. Як зазвичай вважають, — хоча, на мій погляд, бездоказово, — це зменшення все ще поступово триває і триватиме ще протягом значного часу. Якщо це так, то ці зміни у вартості золота й срібла радше зменшать вартість грошових рент, аніж збільшать її, навіть якщо сплату їх буде обумовлено не у певній кількості монет того чи того найменування (наприклад, стільки-то фунтів стерлінгів), а у певній кількості унцій чистого срібла або срібла певної проби.

Ренти, встановлені в зерні, значно краще зберегли свою вартість, аніж ренти, встановлені в грошах, навіть якщо карбування монети не змінилося. На 18-й рік правління Єлизавети було видано розпорядження, аби третину ренти за орендними договорами, що їх укладають університетські колегії, установлювали в зерні й сплачували або натурою, або відповідно до фактичної ціни зерна на найближчому ринку. Гроші від реалізації цієї натуральної частки ренти, які первісно становили лише третину всієї ренти, нині, за словами д-ра Блекстона, зазвичай удвічі більші від суми, одержуваної від інших двох третин. Згідно з цим повідомленням, старовинні грошові ренти університетських колегій зменшилися до четвертої частини своєї колишньої вартості, або коштують трохи більше четвертої частини тієї кількості зерна, якій вони раніше дорівнювали за вартістю. Але від часів правління Філіппа та Марії якість англійської монети зазнала невеликих змін, а може, і зовсім не змінювалася, і тому та сама кількість фунтів, шилінгів і пенсів весь час містила майже незмінну кількість чистого срібла. Таким чином, це зменшення вартості грошових рент університетських колегій зумовлене виключно зменшенням вартості срібла.

Коли зменшення вартості срібла поєднується зі зменшенням кількості його, що міститься в монеті того самого найменування, втрати часто бувають ще більшими. У Шотландії, де зношування монети мало місце у значно більших розмірах, аніж будь-коли в Англії, а також у Франції, де воно мало місце у ще більших розмірах, ніж навіть у Шотландії, деякі старовинні ренти, що первісно становили значну вартість, було, таким чином, зведено майже до нуля.

У віддалені одна від одної епохи рівні кількості праці можна скоріше придбати за рівні кількості хліба — цього головного засобу існування робітника, аніж за рівні кількості золота й срібла чи взагалі якогось іншого товару. З огляду на це, рівні кількості зерна скоріше збережуть у віддалені одна від одної епохи ту саму дійсну вартість або даватимуть можливість його власникові купити чи отримати у своє розпорядження приблизно таку саму кількість праці інших людей. Я кажу, що хліб “скоріше” збереже свою вартість, аніж майже всі інші товари, оскільки навіть рівні кількості хліба теж не зберігають цілком ту саму вартість. Засоби існування праці, або дійсна ціна праці, як я намагатимуся показати далі, зазнають значних змін залежно від різних обставин; у суспільстві,

що прогресує на шляху до багатства, їхні розміри бувають значнішими, ніж у суспільстві, що не прогресує, а в цьому останньому — значнішими, ніж у суспільстві, що наближається до занепаду. Але будь-який інший товар обмінюватиметься в будь-який час на більшу або меншу кількість праці залежно від кількості необхідних засобів існування, на які його в даний час можна обміняти. Тому рента, встановлена в зерні, змінюється тільки відповідно до змін кількості праці, що її можна купити за певну кількість зерна, тоді як рента, встановлена в будь-якому іншому товарі, змінюється не тільки залежно від коливань кількості праці, що її можна купити за певну кількість зерна, а й залежно від коливань кількості зерна, що його можна придбати в обмін на певну кількість даного товару.

При цьому слід зауважити, що, хоча дійсна вартість ренти в зерні протягом цілого століття значно менше змінюється, ніж дійсна вартість грошової ренти, але з року в рік вона коливається значно сильніше. Грошова ціна праці, як я намагатимуся показати далі, не коливається з року в рік відповідно до змін грошової ціни зерна, а, напевне, скрізь пристосовується не до тимчасової або випадкової, а до середньої або звичайної ціни цього необхідного засобу існування. А середню або звичайну ціну зерна своєю чергою визначають, як я також намагатимуся показати, вартість срібла, багатство чи бідність копалень, що постачають ринкові цей метал, або кількість праці, яку слід витратити, а отже, і кількість зерна, що його слід спожити, аби доставити певну кількість срібла з копалень на ринок. Вартість срібла, хоча вона й дуже коливається впродовж цілого століття, рідко зазнає великих змін із року в рік; незрідка впродовж цілого півстоліття чи навіть цілого століття вона тримається на тому самому рівні або змінюється незначною мірою. Тому звичайна або середня грошова ціна зерна може протягом тривалого періоду залишатися незмінною або ж змінюватися незначною мірою, а разом з нею залишається незмінною або змінюється незначною мірою грошова ціна праці за тієї умови, певна річ, що в інших відношеннях у суспільстві не мали місця жодні серйозні зміни. А проте тимчасова й випадкова ціна хліба часто може бути в одному році вдвічі більшою, ніж у попередньому, або коливатися, наприклад, від 25 до 50 шил. за квартал. Однак коли хліб має цю останню ціну, то не лише номінальна, а й дійсна вартість ренти в зерні буде вдвічі більшою, ніж за ціни у 25 шил., і обмінюватиметься на подвійну кількість праці чи більшості інших товарів; грошова ж ціна праці, а разом з нею й більшості інших речей, попри ці коливання, залишиться незмінною.

Таким чином, очевидно, що праця є єдиним загальним, рівно як і єдиним точним мірилом вартості, або єдиною мірою, за допомогою якої ми можемо порівнювати між собою вартість різних товарів за всіх часів і в усіх місцях. Як уже зазначалося, ми не можемо визначати дійсну вартість різних товарів від століття до століття кількостями срібла, що їх дають за них. Ми не можемо визначати її від року до року кількостями хліба. Але кількостями праці ми можемо з надзвичайною точністю визначати її як від століття до століття, так і від року до року. Для дуже тривалих періодів часу хліб є кращим мірилом за срібло, тому що від століття до століття однакові кількості хліба обмінюють скоріше на ту саму кількість праці, ніж срібла. Навпаки, від року до року срібло видається кращим мірилом за хліб, тому що однакові кількості срібла скоріше можна обміняти на однакову кількість праці.

Хоча при встановленні довічних рент або навіть при дуже довгострокових орендах, може, й корисно робити відмінності між реальною та номінальною

ціною, але це не має практичного значення при купівлях та продажах, цих найбільш поширених і звичайних правочинах у людському житті.

У даний час і в даному місці дійсна та номінальна ціна всіх товарів точно відповідає одна другій. Чим більше або менше грошей за якийсь товар ви отримаєте, наприклад, на лондонському ринку, тим більшу або меншу кількість праці ви зможете придбати на них у даний час і в даному місці. Тому в певний час і в певному місці гроші являють собою точно мірило дійсної мінової вартості всіх товарів, але тільки в певний час і в певному місці.

Оскільки йдеться про різні місця, не існує правильної відповідності між дійсною та грошовою ціною товарів. Незважаючи на це, купець, що доставляє товари з одного місця в інше, може брати до уваги тільки їхню грошову ціну або різницю між кількістю срібла, за яку він їх купує, і тією кількістю, за яку він може їх продати. Півунції срібла в Кантоні в Китаї можуть означати більшу кількість як праці, так і засобів існування та зручностей, аніж одна унція в Лондоні. Через це товар, що його в Кантоні продають за півунції срібла, насправді може бути там дорожчим або мати суттєвіше значення для людини, яка володіє ним, аніж товар, що його продають у Лондоні за одну унцію, — для людини, що володіє ним у Лондоні. Проте, якщо лондонський купець може купити в Кантоні за півунції срібла товар, що його він може потім продати в Лондоні за одну унцію, він набуває на цьому правочині 100%, як і в тому разі, коли б унція срібла мала в Лондоні ту саму вартість, що й у Кантоні. Для нього не має значення той факт, що півунції срібла в Кантоні дали б йому можливість отримати більше праці або більшу кількість засобів існування та зручностей, ніж одна унція — у Лондоні. Одна унція в Лондоні завжди дає йому можливість придбання подвійної кількості всього того, що можна придбати на півунції, а в цьому саме для нього полягає суть справи.

Тому номінальна, або грошова, ціна товарів урешті-решт визначає розумність чи нерозумність усіх торгових правочинів і в такий спосіб регулює майже всі справи повсякденного життя, пов'язані з ціною, отже, нам не слід дивуватися, що на грошову ціну люди звертали значно більшу увагу, ніж на дійсну.

Але у творах, подібних до цього, інколи корисно порівнювати коливання дійсних цін якого-небудь одного товару за різних часів і в різних місцях, тобто різні щаблі влади над працею інших людей, що її цей товар за різних умов надає особі, яка ним володіє. У такому разі ми маємо порівнювати не так різні кількості срібла, що за них цей товар зазвичай продавали, як різні кількості праці, що їх можна було купити на ці кількості срібла. Але ринкову ціну праці у віддалені часи та у віддалених місцях навряд чи можна точно встановити. Ціни хліба, хоча їх регулярно зазначали лише у небагатьох місцях, зазвичай краще відомі і частіше зазначалися істориками і письменниками. Через це ми мусимо за загальним правилом задовольнитися цінами хліба, і не тому, що вони завжди точно відповідають ринковим цінам праці, а тому, що вони найближчі до них. Надалі мені не раз доведеться робити такого роду порівняння.

У міру розвитку промисловості торгові народи вважали, що зручно карбувати монету з різних металів; золоту монету карбували для більш великих платежів, срібну — для середніх за розмірами купівель і мідну або зроблену з якогось іншого грубого металу — для зовсім невеликих купівель. Однак ці народи завжди визнавали один із цих металів придатнішим мірилом вартості, ніж інші два; таку перевагу, напевне, зазвичай надавали тому металові, який уперше почали використовувати як знаряддя обміну. Почавши одного разу користуватися ним як мірилом — а це вони змушені були робити за тих часів,

коли не мали інших грошей, — вони, як правило, користувалися ним і далі, коли в цьому вже не було потреби.

Кажуть, що римляни мали самі лише мідні гроші майже до першої Пунічної війни і тільки за п'ять років до неї вперше почали карбувати срібну монету³. Мабуть, саме через це мідь залишалася в цій республіці мірилом вартості. У Римі вели всі рахунки і визначали цінність будь-якого майна, напевне, в *асах* або *сестерціях*. Ас завжди залишався ознакою мідної монети. Слово “сестерцій” означає два *аси* з половиною. Хоча, таким чином, сестерцій був первісно срібною монетою, вартість його визначали в міді. У Римі про людину, яка наробила боргів на велику суму грошей, говорили, що вона має багато чужої міді.

Північні народи, які утвердилися на руїнах Римської імперії, від самого початку свого осілого життя мали, напевне, срібну монету й протягом декількох століть по тому не знали ані золотої, ані мідної монети. В Англії за часів саксів була срібна монета, там до епохи Едуарда III карбували дуже мало золота, а до Якова I, короля Великої Британії, мідної монети не було зовсім. Через це в Англії — і з тієї самої причини, на мій погляд, в усіх інших сучасних народів Європи — ведуть усі рахунки і обчислюють вартість усіх товарів і всього майна зазвичай у сріблі; і якщо ми хочемо визначити розміри статку якої-небудь особи, ми рідко називаємо число гіней, а називаємо число фунтів стерлінгів, якого, на нашу думку, він вартий.

Первісно, я гадаю, в усіх країнах законним платіжним засобом могла служити тільки монета з того металу, що його спеціально визнавали мірилом вартості. В Англії золото впродовж тривалого часу після того, як почали карбувати золоту монету, не визнавали законним платіжним засобом. Співвідношення між вартістю золотої та срібної монети не було встановлене жодним законодавчим актом або указом, це мав встановити ринок. Якщо боржник пропонував сплатити золотом, кредитор міг або відмовитися від такого платежу, або погодитися на нього, і золото при цьому розцінювалося за угодою між ними. Мідь нині не є законним платіжним засобом, за винятком випадків розміну дрібної срібної монети. За такого стану речей відмінність між металом, що був мірилом вартості, і металом, що ним не був, має не тільки номінальне значення.

Із плином часу, у міру того, як народ призвичаювався до використання монет із різних металів і в такий спосіб більше усвідомлював співвідношення їхньої вартості, у більшості країн, як мені здається, визнали за доцільне напевно встановити це співвідношення, проголосивши законом, що гінея, скажімо, такої-то ваги і такої-то проби відповідає 21 шил. або є законним платіжним засобом для погашення боргу такого розміру. За такого стану речей і в разі збереження зазначеного певного співвідношення різниця між металом, що служить мірилом вартості, і металом, що ним не є, має лише номінальне значення.

Однак якщо відбудеться якась зміна у цьому встановленому співвідношенні, то зазначена відмінність може набути — або принаймні нам здається, що вона набуває — уже не тільки номінального значення. Так, наприклад, якщо встановлену вартість гінеї буде зменшено до 20 або підвищено до 22 шил., то при обчисленні всіх рахунків і вираженні майже всіх зобов'язань у срібних грошах більшість платежів можна виплачувати тією самою кількістю срібної монети, що й раніше, але для цього знадобиться зовсім інша кількість золотої монети: більша в першому випадку і менша — у другому. Срібло видаватиметься більш сталим у своїй вартості, ніж золото. Нам здаватиметься, що срібло є мірилом вартості золота, тоді як золото не є мірилом вартості срібла. Вартість золота, мабуть, залежатиме від кількості срібла, на яку його можна обміняти, тоді як вартість срібла не залежатиме від кількості золота, на яку його можна

обміняти. Однак ця відмінність буде цілком зумовлена звичкою вести рахунки й виражати всі великі та дрібні суми у срібній, а не в золотій монеті. Банкнота м-ра Друммонда у 25 або 50 гіней після зміни зазначеного роду оплачуватиметься 25 або 50 гінеями, точно так само, як і раніше. Після зазначеної зміни банкнота оплачуватиметься такою самою кількістю золота, як і раніше, але зовсім іншою кількістю срібла. При оплаті такої банкноти золото видасться більш сталим у своїй вартості, ніж срібло. Золото видасться мірилом вартості срібла, тоді як срібло, напевне, не буде мірилом вартості золота. Якщо коли-небудь дістане загальне поширення звичай вести рахунки й виражати будь-які грошові зобов'язання та кредитні білети в золоті, то золото, а не срібло буде прийнято як метал, що спеціально служить мірилом вартості.

Насправді, доки тримається певне співвідношення між вартістю різних металів у монеті, вартість найдорожчого металу визначає вартість усіх монет. 12 мідних пенсів містять півфунта міді не найкращої якості, що до карбування навряд чи коштує 6 срібних пенсів. Але оскільки, згідно з установленим співвідношенням, 12 таких пенсів повинні обмінюватися на шилінг, на ринку їх визнають такими, що мають вартість шилінга, і в будь-який час за них можна отримати 1 шил. Навіть ще до недавнього перетворення золотої монети у Великій Британії золотої монети, або принаймні та частина їх, що циркулювала в Лондоні та його околицях, менше відхилялися від встановленої ваги, ніж більша частина срібної монети. Проте 21 стертий та обрізаний шилінг визнавали рівним за вартістю гінеї, яка, щоправда, теж була стертою та обрізаною, але не такою великою мірою. Нещодавно видані правила довели золоту монету до її встановленої ваги з такою точністю, яка тільки мислима для монети, що перебуває в обігу якого-небудь народу; розпорядження про прийняття золота в державних установах лише за вагою обіцяє зберегти таку повновагість золотої монети, доки воно проводитиметься в життя. А срібна монета і далі обертається у тому самому стертому та обрізаному вигляді, як і до перекарбування золотої. Попри це, на ринку 21 шил. такої пошкодженої срібної монети все ще визнають рівним за своєю вартістю повновагій золотій гінеї.

Перекарбування золотої монети, вочевидь, підвищило вартість срібної монети, що її можна обміняти на золоту.

На англійському монетному дворі з фунта золота карбують $44\frac{1}{2}$ гінеї, що, рахуючи 21 шил. у гінеї, дорівнюють 46 ф. ст. 14 шил. 6 п. Отже, унція такої золотої монети коштує 3 ф. 17 шил. $10\frac{1}{2}$ п. сріблом. В Англії за карбування монети не сплачують жодного мита, і будь-хто, принісши на монетний двір фунт або унцію золота у зливку встановленої проби, отримає взамін без будь-якого вирахування фунт або унцію золота карбованою монетою. І тому зазвичай кажуть, що 3 ф. 17 шил. $10\frac{1}{2}$ п. за унцію становлять монетну ціну золота в Англії, тобто кількість золотої монети, що її монетний двір видає в обмін на зливки золота встановленої проби.

До перекарбування золотої монети ціна зливка золота встановленої проби на ринку протягом багатьох років трималася вище від 3 ф. 18 шил., інколи — 3 ф. 19 шил. і дуже часто — 4 ф. за унцію; цілком можливо, що ця сума у стертій та обрізаний золотій монеті рідко містила більш як одну унцію золота встановленої проби. Від часів перекарбування золотої монети ринкова ціна золотих злиwkів встановленої проби рідко перевищує 3 ф. 17 шил. 7 п. за унцію. До перекарбування золотої монети ринкова ціна завжди трималася дещо вище від монетної; після перекарбування вона постійно трималася нижче від монетної ціни. Але ця ринкова ціна завжди та сама, незалежно від того, виплачують її в золотій чи в срібній монеті. Таким чином, останнє перекарбування

золотої монети підвищило вартість не лише золотої, а й срібної монети порівняно із золотом у зливках і, певно, також порівняно з усіма іншими товарами, а оскільки ціна більшої частини інших товарів коливається залежно від багатьох інших причин, то підвищення вартості золотої та срібної монети порівняно з товарами не є таким очевидним і відчутним.

На англійському монетному дворі з фунта срібла встановленої проби карбують 62 шил., що містять точно такий самий фунт срібла встановленої проби. Тому зазвичай кажуть, що монетною ціною срібла в Англії є 5 шил. і 2 п. за унцію, або кількість срібної монети, яку монетний двір дає в обмін на срібний зливочок установленої проби. До перекарбування золотої монети ринкова ціна срібних злиwkів установленої проби становила в різних випадках 5 шил. 4 п., 5 шил. 5 п., 5 шил. 6 п., 5 шил. 7 п. і дуже часто 5 шил. 8 п. за унцію. Однак найбільш звичною ціною були, напевне, 5 шил. 7 п. Від часів перекарбування золотої монети ринкова ціна злиwkів срібла встановленої проби падала часом до 5 шил. 3 п., 5 шил. 4 п. і 5 шил. 5 п. за унцію, причому вище від останньої вона не піднімалася. Хоча ринкова ціна срібних злиwkів від часів перекарбування золотої монети значно знизилася, вона все-таки перевищувала монетну ціну.

Якщо, встановлюючи пропорції між різними металами в англійській монеті, мідь оцінюють значно вище, то срібло оцінюють дещо нижче від його дійсної вартості. На європейських ринках унцію чистого золота у французькій або голландській монеті обмінюють приблизно на 14 унцій чистого срібла, а в англійській монеті її обмінюють на 15 унцій, тобто на більшу кількість срібла, ніж вона коштує, відповідно до загальноприйнятих у Європі розцінок. Але подібно до того як висока ціна міді в англійській монеті не підвищує навіть в Англії ціни міді у зливках, так і низька ціна срібла в англійській монеті не знижує ціни срібла у зливках. Срібло у зливках усе ще зберігає свою належну пропорцію до золота; з тієї самої причини мідь у зливках зберігає своє співвідношення до срібла.

Після перекарбування срібної монети за правління Вільгельма III ціна срібла у зливках і далі трималася дещо вищою за монетну ціну. Локк пояснював цю високу ціну дозволом вивозити срібло у зливках за одночасної заборони вивезення срібної монети. Він зазначав, що цей дозвіл на вивезення збільшував попит на срібло у зливках порівняно з попитом на срібну монету. Але кількість людей, які потребували срібної монети для правочинів із продажу та купівлі в себе на батьківщині, безперечно, значно більша, ніж кількість тих, кому потрібні срібні зливки для вивезення їх за кордон або для якихось інших цілей. Нині існує такий самий дозвіл на вивезення золота у зливках і заборона вивозити золоту монету, однак ціна золота у зливках упала нижче від монетної ціни. Проте срібло в англійській монеті за тих часів, як і тепер, оцінювали нижче від його дійсного співвідношення до золота, і золота монета (стосовно якої в ту епоху не вважали, що вона потребує перекарбування) визначала тоді так само, як і тепер, дійсну вартість усіх монет. Подібно до того, як перекарбування срібної монети не знизило тоді ціни срібла у зливках до рівня монетної ціни, так, цілком можливо, і нині воно не призведе до такого результату.

Якби срібну монету було приведено до узаконеної ваги так само близько, як золоту, то, певно, гінею за збереження існуючої пропорції почали б вимінювати на більшу кількість срібла в монеті, ніж за неї можна купити у зливках. Якби срібна монета містила в собі повністю узаконену вагу, було б вигідно переплавити її у зливки, щоб спершу продати ці зливки за золоту монету, а потім обміняти цю золоту монету на срібну з метою перетворення останньої знов у зливочок. Мабуть, єдиний засіб для попередження таких небажаних явищ полягає у певній зміні встановленої зараз пропорції між обома металами.

Ця незручність була б, вочевидь, меншою, якби срібло в монеті було оцінене настільки вище від належного співвідношення його до золота, наскільки його нині оцінюють нижче від цього співвідношення, за умови, звісно, що одночасно з цим було б видано закон про те, що срібло може служити законним платіжним засобом на суму не більш як одна гінея, подібно до того, як нині мідна монета служить законним платіжним засобом для суми не більш як один шилінг. У такому разі жодний кредитор не зазнав би збитків через високу оцінку срібла в монеті, так само як жодний кредитор нині не зазнає збитків через високу оцінку міді. За такого порядку втрачали б тільки банкіри. Коли до них надходять настійні вимоги платежів, вони незрідка намагаються виграти час, виплачуючи гроші шестипенсовими монетами, а вищезазначене правило завадило б їм користуватися таким сумнівним засобом для уникнення негайного платежу. Унаслідок цього вони змушені були б постійно тримати у своїх сейфах більшу кількість готівки, ніж тепер. І хоча це, поза сумнівом, виявилось б для них великою незручністю, водночас стало б солідним забезпеченням для їхніх кредиторів.

З ф. 17 шил. і $10 \frac{1}{2}$ п. (монетна ціна золота) не містять, ясна річ, навіть у нашій теперішній чудовій золотій монеті більш як одну унцію золота встановленої проби, і тому, здавалося б, на цю суму не можна було б купити більшої кількості золота у зливку. Але золото в монеті зручніше від золота у зливках, і хоча в Англії всім надано свободу перетворювати своє золото в монету, проте золото, принесене на монетний двір у зливках, зазвичай може бути повернуте його власникові в монеті лише по декількох тижнях. А за нинішньої завантаженості монетного двору власник може отримати назад своє золото в монеті лише через кілька місяців. Це зволікання рівносильне невеликому податку і робить золоту монету дещо ціннішою, ніж така сама кількість золота у зливках. Якби англійську срібну монету розцінювали відповідно до її належного співвідношення до золота, ціна срібних злиwkів, напевно, упала б нижче за монетну ціну навіть у разі відсутності якогось перекарбування срібної монети, адже вартість навіть нинішньої стертої та обрізаної срібної монети регулюється вартістю цілком нормальної золотої монети, на яку її можна обміняти.

Установлення невеликого мита за карбування золотої та срібної монет, напевно, ще більше підвищило б вартість цих металів у монеті порівняно з вартістю тієї самої кількості їх у зливках. У такому разі при карбуванні монети вартість металу підвищилася б відповідно до розмірів цього мита, подібно до того, як малюнок підвищує вартість золотої чи срібної тарелі на вартість цього малюнка. Більша вартість монети порівняно зі зливком припинила б переплавку монети у зливки й зупинила б їх вивезення за кордон. І коли б якась суспільна необхідність спонукала до вивезення монети, то більша її частина сама собою невдовзі повернулася б назад. За кордоном цю монету оцінювали б тільки за її вагою у зливках, а всередині країни вона має більшу купівельну силу, ніж це відповідає її вазі. Тому вигідно повертати її назад у країну. У Франції встановлено мито на карбування монети приблизно у 8%, і французька монета, як розповідають, у разі вивезення за кордон сама собою повертається на батьківщину.

Ті чи ті випадкові коливання ринкових цін золота й срібла у зливках відбуваються з тих самих причин, що й подібні коливання ринкових цін решти товарів. Часті втрати цих металів через різноманітні нещасні випадки на морі й на суші, постійна витрата їх на позолоту та на вироблення посуду, на позументи й вишивки, на зношування монети та на зношування начиння вимагають в усіх країнах, що не мають своїх копалень, постійного ввезення для відшкодування цих втрат і витрат. Ми маємо підстави вважати, що купці, які займаються

ввезенням цих металів, подібно до решти купців, намагаються в міру можливості пристосувати своє ввезення до наявного, на їхню думку, у даний момент безпосереднього попиту. Однак за всього свого старання вони інколи або перебільшують потрібну кількість, або применшують її. І якщо вони ввозять більше зливків, аніж потрібно, вони, аби уникнути ризику й клопоту, пов'язаних зі зворотним вивезенням їх, вважають за краще продати частину цих зливків дещо дешевше від їхньої звичайної або середньої ціни. Коли ж, з другого боку, вони ввозять менше від потрібної кількості, вони одержують дещо більше від середньої ціни. Але якщо за всіх таких випадкових коливань ринкова ціна золотих або срібних зливків порівняно з їхньою монетною ціною упродовж кількох років стабільно тримається на рівні дещо вищому або дещо нижчому, ми можемо бути певні, що таке стає відхилення ціни вгору або вниз є наслідком змін у спроможності самої монети, які в даний час надають певній кількості монети більшу або меншу вартість порівняно з вартістю тієї кількості металу, що її ця монета має містити. Стабільність і постійність результату передбачають відповідну стабільність і постійність причини.

У кожний даний момент і в кожному даному місці гроші будь-якої країни є більш-менш точним мірилом вартості відповідно до того, наскільки монета, що перебуває в обігу, більш-менш точно відповідає своєму узаконеному масштабові чи містить більш-менш точно ту саму кількість чистого золота або чистого срібла, що її вона має містити. Якщо в Англії, наприклад, $44 \frac{1}{2}$ гінеї містили б рівно фунт золота встановленої проби або 11 унцій чистого золота і 1 унцію лігатури, то її золота монета могла б служити найбільш точним мірилом фактичної вартості товарів у будь-який час і в будь-якому місці, оскільки це допускає сама природа речей. Але якщо через стирання та урізання $44 \frac{1}{2}$ гінеї зазвичай містять менш як 1 фунт золота встановленої проби, причому зменшення у вазі в одних монетах більше, ніж в інших, то саме мірило вартості зазнає такої самої нестабільності й неточності, яких зазвичай зазнає решта вагів та мір. Оскільки ці останні рідко точно відповідають установленому для них зразку, то купець співвідносить ціни своїх товарів не з тими вагами та мірами, якими вони мали б бути, а з тими середніми вагами та мірами, якими, за його досвідом, вони фактично є. Унаслідок таких відхилень у монетах ціна товарів точно таким чином має співвідноситися не з кількістю чистого золота або срібла, що її мала б містити монета, а з тією кількістю, що її вона фактично містить у середньому, як це встановлено досвідом.

Слід зазначити, що під грошовою ціною товарів я завжди розумію кількість чистого золота або срібла, за яку їх продають, зовсім не беручи до уваги назви монети. Я визнаю, приміром, що 6 шил. 18 п. часів Едуарда I мають ту саму грошову ціну, що й фунт стерлінгів нині, бо вони містили, наскільки ми можемо судити, таку саму кількість чистого срібла.

Розділ 6

ПРО СКЛАДНИКИ ЦІНИ ТОВАРІВ

У суспільстві первісному й малорозвиненому, що передувало нагромадженню капіталів і переведенню землі у приватну власність, співвідношення між кількістю праці, необхідною для придбання різних предметів, було, напевне, єдиною підставою для обміну. Так, наприклад, якщо мисливському народові, аби вбити бобра, зазвичай доводиться витратити вдвічі більше праці, ніж для того, аби

вбити оленя, одного бобра, зрозуміло, обмінюватимуть на двох оленів, або він матиме вартість двох оленів. Цілком природно, що продукт, який зазвичай виготовляють упродовж двох днів або двох годин праці, матиме вдвічі більшу вартість, аніж продукт, що його, як правило, виготовляють упродовж одного дня або однієї години праці.

Якщо один вид праці важчий за якийсь інший, то, певна річ, роблять надбавку відповідно до цієї більшої важкості і завдяки цьому продукт однієї години першого виду праці може часто обмінюватися на продукт двох годин легшої праці.

Так само, коли якийсь вид праці вимагає особливої майстерності і вправності, то повага, з якою люди ставляться до таких здібностей, надає їхньому продукту більшої вартості, ніж це відповідає б часу, витраченому на нього. Таких здібностей і хисту рідко можна набутися за відсутності тривалої попередньої підготовки, і вища вартість їхнього продукту часто є лише цілком розумним відшкодуванням часу і праці, які потрібно було витратити на їх набуття. У розвиненому суспільстві в заробітну платню робітника зазвичай включають надбавку цього роду за додаткову важкість і більшу майстерність; певно, щось подібне мало місце і в більш ранні періоди розвитку суспільства.

За такого стану речей увесь продукт праці належить робітникові, і кількість праці, що її, як правило, витрачають на придбання або виробництво якогонебудь товару, становить єдину умову при визначенні кількості праці, що її можна купити, отримати в розпорядження або виміняти на неї.

Щойно в руках приватних осіб починають нагромаджуватися капітали, декотрі з них, ясна річ, прагнуть використати їх для того, аби зайняти роботою працьовитих людей, яких вони забезпечують матеріалами і засобами існування, розраховуючи на отримання вигоди від продажу продуктів їхньої праці або від того, що ці робітники додали до вартості оброблюваних матеріалів. При обміні готового товару на гроші, працю або на інші продукти, окрім оплати ціни матеріалів і заробітної платні робітників, має ще надаватися певна сума для прибутку підприємця, який ризикує у цій справі своїм капіталом. Тому вартість, що її робітники додають до вартості матеріалів, сама розпадається в цьому разі на дві частини, одна з яких іде на сплату їхньої заробітної платні, а друга — на сплату прибутку їхнього підприємця на весь капітал, що його він авансував у вигляді матеріалів та заробітної платні. Він аж ніяк не був би зацікавлений наймати цих робітників, якби не міг розраховувати отримати від продажу виготовлених ними товарів щось понад суму, достатню лише на відшкодування його капіталу; так само він не був би зацікавлений витратити більший, а не менший, капітал, якби прибутки не відповідали величині капіталу, вкладеного в справу.

Але можуть подумати, що прибуток на капітал являє собою лише інше позначення для заробітної платні за особливий вид праці, а саме за працю з нагляду та управління справою. Однак цей прибуток зовсім не схожий на заробітну платню, він встановлюється зовсім на інших засадах і жодним чином не відповідає кількості, важкості чи складності цієї передбачуваної праці з нагляду та управління. Прибуток визначається взагалі вартістю вкладеного у справу капіталу і буває більшим або меншим залежно від розмірів цього капіталу. Припустимо, наприклад, що в якомусь місці, де звичайний річний прибуток промислового капіталу доходить до 10%, існують дві різні мануфактури, у кожній з яких працює по 20 робітників за платню по 15 ф. на рік, або при видатку 300 ф. на рік на заробітну платню в кожній мануфактурі. Припустимо далі, що сировина, яка йде в роботу на одній мануфактурі протягом року, коштує тільки 700 ф. ст., тоді як дорожча сировина для іншої мануфактури

коштує 7000 ф. ст. У такому разі капітал, який щороку витрачають на першій мануфактурі, досягатиме лише 1000 ф., тоді як капітал, що його витрачають на другій, досягне 7300 ф. За норми в 10% підприємець першої мануфактури очікуватиме прибутку лише у 100 ф., тоді як підприємець другої очікуватиме прибутку в 730 ф. Однак, хоча розмір прибутку так різниться, їхня праця з нагляду та управління справою може бути однаковою або майже однаковою. На численних великих підприємствах майже всю працю такого роду виконує головний службовець або управляючий. У його заробітній платні належним чином відображено вартість праці з нагляду та управління. Хоча за її встановлення зазвичай беруть до уваги не лише його працю та вміння, а також і довіру, яку йому виявляють, ця заробітна платня, проте, ніколи не перебуває у якійсь відповідності до розмірів капіталу в керованому ним підприємстві. А власник цього капіталу, хоча таким чином він звільняється майже від будь-якої праці, усе-таки очікує, що прибуток відповідатиме розмірам його капіталу. З огляду на це в ціні товарів прибуток на капітал утворює складову частину, цілком відмінну від заробітної платні, і визначається на цілком інших засадах.

За такого стану речей робітникові не завжди належить увесь продукт його праці. У більшості випадків він мусить ділити його з власником капіталу, який його наймає. У такому разі кількість праці, зазвичай потрібної для придбання або виробництва якогось товару, не є єдиною умовою для визначення кількості праці, що її можна купити або отримати в обмін за нього. Очевидно, що додаткова кількість припадає на частку прибутку з капіталу, який авансований на заробітну платню і надав сировину робітникові.

Відтоді, як уся земля в тій чи іншій країні стала приватною власністю, землевласники, подібно до решти людей, хочуть пожинати там, де не сіяли, і починають вимагати ренту навіть за природні плоди землі. Тепер устанавлюється певна додаткова ціна за дерева в лісі, траву на луках і за всі природні витвори землі, які раніше, коли вона була спільною, не коштували робітникові нічого, окрім праці зібрати їх. Робітник тепер мусить платити за дозвіл збирати їх, він мусить віддавати землевласникові частину того, що збирає або виробляє. Ця частина, або, що те саме, ціна цієї частини, становить земельну ренту, і ця рента утворює третю складову ціни більшості товарів.

Слід мати на увазі, що дійсна вартість усіх різних складових ціни визначається кількістю праці, яку може купити або отримати у своє розпорядження кожна з них. Праця визначає вартість не лише тієї частини ціни, що припадає на заробітну платню, а й тих частин, що припадають на ренту та прибуток.

У будь-якому суспільстві ціна кожного товару врешті-решт зводиться до однієї з цих основних частин або до них усіх, а в кожному розвиненому суспільстві усі ці три складові більшою або меншою мірою входять у ціну величезної більшості товарів.

Так, наприклад, у ціні хліба одна її частка йде на оплату ренти землевласника, друга — на заробітну платню або утримання робітників і робочої худоби, зайнятих у його виробництві, і третя частка є прибутком фермера. Ці три частини, напевне, або безпосередньо, або в кінцевому підсумку становлять усю ціну хліба. Може видатися, що необхідна ще четверта частина для відшкодування капіталу фермера, тобто для відшкодування зношування його робочої худоби та іншого господарського знаряддя. Проте слід мати на увазі, що ціна будь-якого господарського знаряддя, хоч би й робочого коня, своєю чергою складається з таких самих трьох частин: з ренти на землю, на якій його було відгодовано, з праці, витраченої на догляд за ним і його утримання, та з прибутку фермера, що авансував ренту за землю й заробітну платню за працю. І тому,

хоча в ціну хліба має входити оплата ціни та утримання коня, у цілому вона все-таки зводиться — безпосередньо або в кінцевому підсумку — до тих самих трьох складових: до ренти, заробітної платні та прибутку.

У ціні борошна ми маємо додавати до ціни зерна прибуток мірошника та заробітну платню його робітників; до ціни печеного хліба — прибуток пекаря та заробітну платню його робітників і в обох цих випадках — витрату на оплату праці з перевезення зерна від фермера до мірошника та від мірошника до пекаря, а також прибуток тих, хто авансував гроші на оплату цієї праці.

Ціна льону розпадається на такі самі три частини, як і ціна хліба. У ціні полотна маємо додати до ціни льону заробітну платню чесальника льону, прядильника, ткача, відбілювальника і т. ін., а також прибутки їхніх підприємців.

Чим більше якийсь товар потребує обробки, тим більшою стає та частина ціни, що припадає на заробітну платню та прибуток, порівняно з тією частиною, що припадає на ренту. Із розвитком обробної промисловості не лише збільшується послідовний ряд прибутків, а й кожна наступна стадія дає більший прибуток, ніж попередня; це зумовлюється тим, що капітал, з якого його одержують, стає дедалі більшим. Капітал, що дає заняття, наприклад, ткачам, має бути більшим за капітал, що дає заняття прядильникам, тому що він не тільки заміщує останній з його прибутком, але, крім того, виплачує заробітну платню ткачів, а прибуток завжди має перебувати у певній пропорції до капіталу.

А втім, навіть у найрозвиненіших суспільствах завжди існує невелике число товарів, ціна яких зводиться лише до двох складових частин, а саме до заробітної платні та прибутку на капітал, і ще менше число товарів, ціна яких складається лише із заробітної платні. Так, наприклад, у ціні морської риби одна її частина оплачує працю рибалок, а друга — прибуток на капітал, витрачений на риболовлю. Рента дуже рідко входить як складова частина в цю ціну, хоча інколи, як я покажу далі, це трапляється. Інакше стоїть справа, принаймні у більшій частині Європи, з річковим рибальством. За ловлю форелей сплачують ренту; вона, хоч її й не можна назвати земельною рентою, так само становить частину ціни форелі, як заробітна платня й прибуток. У деяких місцях Шотландії бідняки промишляють збиранням уздовж морського берега різних камінців із цяточками, відомих під назвою шотландської гальки. Ціна, що її платять їм за ці камінці гранувальник, являє собою тільки платню за їхню працю; у неї не входять ані рента, ані прибуток.

Але ціна будь-якого товару в кінцевому підсумку має все-таки зводитися до тієї чи іншої або до всіх цих трьох частин, оскільки будь-яка частка ціни, що залишається після оплати земельної ренти й ціни всієї праці, витраченої на добування матеріалу, обробку та доставку його на ринок, має неодмінно виявитися чийось прибутком.

Оскільки ціна, або мінова вартість будь-якого товару, узятим окремо, зводиться до тієї чи іншої або до всіх трьох зазначених складових частин, то до таких самих трьох складових частин має зводитися ціна, або мінова вартість, усіх товарів, що становлять загальний річний продукт праці кожної країни, узятих разом. Вона має розподілятися між різними мешканцями даної країни чи то у вигляді заробітної платні за їхню працю, чи то у вигляді прибутку на їхній капітал, чи то у вигляді ренти за їхню землю. Саме в такий спосіб розподіляється між різними членами суспільства все, що кожного року збирається або виробляється працею цього суспільства, або, що те ж саме, уся ціна річного продукту праці. Заробітна платня, прибуток і рента є трьома первісними

джерелами будь-якого доходу, рівно як і будь-якої мінової вартості. Будь-який інший дохід врешті-решт отримують із цих джерел.

Будь-яка людина, що отримує свій дохід із джерела, яке належить особисто їй, має отримувати його або від своєї праці, або від свого капіталу, або від своєї землі. Дохід, одержуваний від праці, зветься заробітною платнею; дохід, одержуваний з капіталу особою, яка особисто вкладає його в діло, зветься прибутком; дохід, одержуваний з нього особою, яка не вкладає його в діло, а позичає іншому, зветься відсотком, або грошовим зростанням. Він являє собою винагороду, що її позичальник сплачує позикодавцеві за той прибуток, який він має можливість отримати за допомогою цих грошей. Частина цього прибутку, певна річ, належить позичальнику, який бере на себе ризик і клопіт щодо вкладання капіталу в діло, а частина, звісно, належить позикодавцеві, який надає позичальникові можливість отримати прибуток. Позичковий відсоток завжди є доходом похідним, який, коли його не виплачують із прибутку, отриманого від застосування цих грошей, має бути сплачений з якого-небудь іншого джерела доходу, оскільки, ясна річ, позичальник не є марнотратником, що робить новий борг для сплати відсотків з первісного боргу. Дохід, що цілком одержується з землі, називається рентою і дістається землевласникові. Дохід фермера одержується почасти від його праці, почасти з його капіталу. Для нього земля є лише знаряддям, що дає можливість отримувати заробітну платню за працю й мати прибуток зі свого капіталу. Усі податки і будь-який дохід, що ґрунтується на них, — усі оклади, пенсії, щорічні рентні доходи будь-якого роду — у кінцевому підсумку одержуються з цих трьох первісних джерел і виплачуються безпосередньо або непрямо із заробітної платні, із прибутку з капіталу або з ренти з землі.

Коли ці різні види доходу належать різним особам, їх легко відрізняють один від одного, та коли вони належать тій самій особі, їх незрідка змішують, принаймні в повсякденному вжитку.

Землевласник, обробивши частину свого маєтку, після оплати витрат на обробіток землі одержує і ренту землевласника, і прибуток фермера. Але він схильний називати всю свою виручку прибутком і таким чином змішує, принаймні у повсякденному вжитку, ренту з прибутком. Більша частина наших північно-американських і вест-індських плантаторів перебуває саме в такому становищі. Вони здебільшого самі ведуть господарство у своїх маєтках, і відповідно до цього ми рідко чуємо про ренту з плантації, але часто чуємо про прибутки, що їх вона дає.

Пересічні фермери рідко тримають управляючого для керівництва різними видами праці на фермі. Вони зазвичай чимало працюють самі разом зі своїми робітниками, самі орють і боронять тощо. І через це надлишок урожаю, що залишається після сплати ренти, має не тільки відшкодувати їм капітал, вкладений в обробіток землі, разом зі звичайним прибутком на нього, а й оплачувати заробітну платню, що належить їм як робітникам та управителям. Однак весь надлишок, що залишається після сплати ренти та відшкодування капіталу, називається прибутком. Тим часом частину цього надлишку, вочевидь, становить заробітна платня. Фермер, заощаджуючи видаток на цю заробітну платню, має сам отримувати її. Отже, заробітна платня у цьому разі змішується з прибутком.

Який-небудь незалежний ремісник, що має капітал, достатній для придбання матеріалу і для власного утримання аж до продажу продукту на ринку, отримує як заробітну платню поденника, що працює на хазяїна, так і прибуток, що його отримав би хазяїн від продажу продукту праці поденника. Але весь його

виторг зазвичай називають прибутком, і заробітну платню в даному разі також змішують з ним.

Городник, який обробляє власний город своїми руками, поєднує у своїй особі три різні особи: землевласника, фермера та робітника. Його продукт через це має оплачувати йому ренту першого, прибуток другого та заробітну платню третього. Однак всю його виручку зазвичай вважають заробітною платнею за його працю. Рента й прибуток у цьому разі змішуються із заробітною платнею.

Оскільки у цивілізованій країні знайдеться лише невелика кількість товарів, мінову вартість яких створює сама лише праця, і мінова вартість більшості товарів містить у собі значною мірою ренту й прибуток, то річний продукт праці цієї країни виявляється завжди достатнім для того, аби купити чи отримати у своє розпорядження значно більшу кількість праці, ніж та її кількість, яку було витрачено на добування, обробку та доставку цього продукту на ринок. Якби суспільство щороку вкладало в діло всю ту працю, що її воно в змозі щороку купити, то внаслідок того, що кількість цієї праці щороку значно зростатиме, продукт кожного наступного року матиме значно більшу вартість, аніж продукт попереднього року. Але не існує країни, де весь річний продукт спрямовували б тільки на утримання осіб, зайнятих працею. Повсюдно значну частину його споживають бездіяльні люди, і залежно від різної пропорції, у якій продукт щороку розподіляють між цими двома класами людей, його звичайна або середня вартість має або щороку зростати, або зменшуватися, або залишатися з року в рік незмінною.

Розділ 7

ПРО ПРИРОДНУ ТА РИНКОВУ ЦІНУ ТОВАРІВ

У кожному суспільстві чи кожній місцевості для кожного з різних застосувань праці та капіталу існує звичайна або середня норма як заробітної платні, так і прибутку. Ця норма, як я покажу далі, природно, регулюється почасти залежно від загальних умов суспільства, від його багатства або бідності, від його процвітання, застою чи занепаду, а почасти залежно від особливостей природи того чи того застосування праці та капіталу.

У кожному суспільстві чи кожній місцевості, так само, існує звичайна або середня норма ренти, що її, як я покажу далі, теж регулюють почасти загальні умови суспільства або місцевості, де розташована земля, а почасти природна або штучна родючість ґрунтів.

Ці звичайні або середні норми можна назвати природними нормами заробітної платні, прибутку й ренти для того часу і тієї місцевості, де вони зазвичай переважають.

Коли ціна якого-небудь товару не вища й не нижча від того, що необхідно для оплати відповідно до їхніх природних норм земельної ренти, заробітної платні та прибутку на капітал, витрачений під час добування, обробки та доставки його на ринок, то товар цей продається, можна сказати, за його природною ціною.

Товар у такому разі проданий за стільки, скільки він коштує, тобто скільки він коштував тій особі, яка доставила його на ринок, бо, хоча у повсякденному вжитку так звані витрати виробництва товару не містять у собі прибутку особи, що перепродує його, усе-таки, коли вона продає товар за ціною, яка не дає їй звичайної в її місцевості норми прибутку, вона, вочевидь, втрачає від такого

торгового правочину; справді, витративши свій капітал у якийсь інший спосіб, вона могла б отримати прибуток. Цей прибуток, окрім того, становить її дохід, дійсний фонд, з якого вона черпає засоби для свого існування. Подібно до того, як при виготовленні й доставці на ринок своїх товарів вона авансує своїм робітникам їхню заробітну платню або засоби їхнього існування, точно так само вона авансує і самій собі засоби свого існування, які зазвичай перебувають у відповідності до того прибутку, що його вона має підстави очікувати від продажу своїх товарів. І тому, якщо товари не приносять їй очікуваного прибутку, можна сказати, що вони не відшкодовують їй того, чого вони насправді їй коштували.

Через це, хоча ціна, що дає їй цей прибуток, не завжди є найнижчою, за яку торгівець погоджується продавати свої товари, проте вона буде найнижчою ціною, за яку він згоден продавати їх більш-менш тривалий час принаймні там, де існує цілковита свобода або де він може за бажанням змінювати професію. Фактична ціна, за яку зазвичай продають товар, називається його ринковою ціною. Вона може або перевищувати його природну ціну, або бути нижчою за неї, або ж точно з нею збігатися.

Ринкова ціна кожного окремого товару визначається відношенням між кількістю його, фактично доставленою на ринок, і попитом на нього з боку тих, хто готовий сплатити його природну ціну, або повну вартість ренти, заробітної платні та прибутку, що їх належить сплатити для того, аби товар доставляли на ринок. Таких осіб можна назвати дійсними покупцями, а їхній попит — дійсним попитом, оскільки цей попит є достатнім для того, щоб спричинити доставку товару на ринок. Він відрізняється від абсолютного попиту. Про дуже бідну людину можна у певному сенсі сказати, що вона пред'являє попит на карету з шестернею коней; вона може бажати мати її, але її попит не є дійсним попитом, бо товар у жодному випадку не може бути доставлений на ринок для задоволення його.

Якщо кількість товару, доставленого на ринок, не покриває дійсного попиту, то особи, які погоджуються сплатити повну вартість ренти, заробітної платні та прибутку, що їх треба сплатити для того, аби товар було доставлено на ринок, не можуть отримати саме ту кількість товару, яка їм потрібна. Не бажаючи зовсім залишитися без нього, декотрі з них у такому разі вважають за краще сплатити за нього дещо більше. Серед них одразу ж розпочнеться конкуренція, і ринкова ціна порівняно з природною ціною більш-менш підвищиться залежно від того, якою мірою брак пропозиції товару, багатство й марнотратство покупців загострять конкуренцію. За наявності конкурентів, що відрізняються однакою багатством та однаковою схильністю до марнотратства, певний брак товару зазвичай спричиняє більш або менш загострену конкуренцію залежно від більшої або меншої важливості для них придбання цього товару. Звідси непомірно висока ціна предметів необхідності під час облоги міста або під час голоду.

Якщо кількість товару, доставленого на ринок, перевищує дійсний попит, то його не можна повністю продати тим, хто готовий сплатити всю вартість ренти, заробітної платні та прибутку, що їх слід сплатити для того, аби товар було доставлено на ринок. Деяка частина товару має бути продана особам, що пропонують сплатити менше від цієї суми, і нижча ціна, яку вони дають, має знизити ціну всього товару в цілому. Ринкова ціна падає порівняно з рівнем природної ціни залежно від того, наскільки надлишок пропозиції товару загострює конкуренцію між продавцями, або залежно від того, наскільки швидко їм необхідно збути з рук цей товар. Надлишкове ввезення продуктів, що швидко

псуються, спричиняє значно більшу конкуренцію, аніж таке саме ввезення товарів, що не псуються: ввезення апельсинів, наприклад, спричиняє більшу конкуренцію, аніж ввезення залізного брухту.

Якщо товар доставлено на ринок у кількості, що є якраз достатньою для задоволення дійсного попиту, то ринкова ціна або цілком збігається, або майже збігається з природною ціною. Уся наявна кількість товару може бути продана саме за цією, але не за вищою ціною. Конкуренція між торговцями примушує їх прийняти цю ціну, але не примушує погоджуватися на меншу.

Кількість кожного товару, що доставляється на ринок, природно узгоджується з дійсним попитом на нього. Усі особи, які продуктивно користуються своєю землею, працею або капіталом для доставки якого-небудь товару на ринок, зацікавлені в тому, щоб кількість його не перевищувала дійсного попиту, а решта зацікавлена в тому, щоб вона ніколи не падала нижче від цього попиту.

Коли в якийсь момент кількість товару на ринку перевищує дійсний попит, та чи та зі складових частин його ціни має бути оплачена нижче від своєї природної норми. Якщо це буде рента, то інтерес землевласників негайно спонукатиме їх вилучити з обробітку частину своєї землі, а якщо це буде заробітна платня чи прибуток, то інтерес робітників в одному випадку та інтерес підприємців — у другому спонукатиме вилучити частину їхньої праці або капіталу з даного виробництва. І кількість товару, що доставляється на ринок, невдовзі виявиться якраз достатньою для задоволення дійсного попиту. Усі частини його ціни підвищуються до розмірів своєї природної норми, а вся ціна в цілому — до природної ціни товару.

Коли, навпаки, у якийсь момент кількість товару, доставленого на ринок, буде нижчою за дійсний попит, та чи та зі складових частин його ціни має піднятися вище від своєї природної норми. Якщо це буде рента, інтерес усіх інших землевласників, звісно, спонукатиме їх використовувати більше землі для виробництва цього товару; якщо це буде заробітна платня або прибуток, то інтерес решти робітників і капіталістів невдовзі спонукатиме їх витратити більше праці та капіталу для виробництва й доставки цього товару на ринок. Кількість товару, доставленого на ринок, незабаром виявиться достатньою для задоволення дійсного попиту. Усі складові частини ціни товару невдовзі впадуть до своєї природної норми, а ціна в цілому — до природної ціни товару.

Таким чином, природна ціна немовби являє собою центральну ціну, до якої постійно тяжіють ціни всіх товарів. Різні випадкові обставини можуть інколи тримати їх на значно вищому рівні й часом дещо знижують їх порівняно з нею. Але хоч би якими були перешкоди, що відхиляють ціни від цього стійкого центру, вони постійно тяжіють до нього.

Уся кількість праці, що її витрачають щороку на доставку будь-якого роду товарів на ринок, певна річ, співвідноситься, таким чином, із дійсним попитом — вона природно прагне завжди доставити на ринок рівно таку кількість товару, якої достатньо, і не більш ніж достатньо, для задоволення цього попиту.

Але в деяких галузях виробництва та сама кількість праці виробляє в різні роки дуже різні кількості товарів, тоді як в інших галузях вона є незмінною або майже незмінною з року в рік. Однакове число робітників у сільському господарстві виробляє в різні роки дуже різну кількість зерна, вина, олії, хмелю тощо, тоді як та сама кількість прядильників і ткачів щороку виробляє однакоvu або майже однакоvu кількість полотна й сукна. Тільки середній розмір виробництва якоїсь галузі промисловості може в усьому узгоджуватися з дійсним попитом, та оскільки фактичний розмір її виробництва часто значно перевищує середній розмір виробництва, а незрідка значно відстає від нього, та кількість

товарів, що її доставляють на ринок, інколи значно перевищує дійсний попит, а інколи набагато відстає від нього. Тому навіть за незмінності цього попиту ринкова ціна цих товарів зазнає великих коливань — вона інколи набагато відстає від їхньої природної ціни, а інколи набагато перевищує її. В інших галузях виробництва, де продукція рівних кількостей праці є завжди незмінною або майже незмінною, її можна точніше співвідносити з дійсним попитом. І тому, доки цей попит залишається незмінним, ринкова ціна товарів теж не змінюється і збігається або майже збігається з природною ціною. Власний досвід кожної людини говорить їй, що ціна полотна й сукна не зазнає таких частих і таких великих коливань, як ціна хліба. Ціна одного роду товарів змінюється лише залежно від змін у попиті; ціна іншого роду товарів змінюється не лише залежно від змін у попиті, а й залежно від значно більших і значно частіших коливань кількості товару, що доставляється на ринок задля задоволення цього попиту.

Випадкові й тимчасові коливання ринкової ціни товару припадають переважно на ті її частини, що зводяться до заробітної платні та прибутку, і меншою мірою відбиваються на тій частині, що припадає на ренту. Рента, установлена в певній сумі грошей, аж ніяк не зазнає впливу цих коливань ані у своєму розмірі, ані у своїй вартості. Рента, установлена в певній частці або в певній кількості продукту в натурі, поза сумнівом, зазнає у своїй річній вартості впливу всіх випадкових і тимчасових коливань ринкової ціни цього продукту в натурі, але при цьому її річний розмір рідко змінюється. Встановлюючи умови оренди, землевласник та фермер намагаються в міру свого розуміння співвіднести розмір ренти не з тимчасовою та випадковою, а із середньою та звичайною ціною продукту.

Зазначені коливання позначаються як на вартості, так і на нормі заробітної платні й прибутку залежно від того, чи є ринок переповненим, чи йому бракує товарів або праці, уже виконаної роботи або такої, що її належить виконати. Громадянська жалоба підвищує ціну чорної тканини (брак якої у таких випадках майже завжди відчуває ринок) і збільшує прибутки купців, що мають більш-менш значну її кількість. Це зовсім не позначається на заробітній платні ткачів. Ринкові бракує товарів, але не праці, бракує вже виконаної роботи, але не тієї, що її належить виконати. Але та сама жалоба підвищує заробітну платню робітників-кравців. У цій галузі ринкові бракує праці. Тут наявний дійсний попит на більшу кількість праці або роботи, що її належить виконати, який перевищує пропозицію. Жалоба спричиняє зниження ціни кольорових шовкових і вовняних тканин і таким чином скорочує прибутки купців, які мають на руках більш-менш значну кількість їх. Це знижує також заробітну платню робітників, що зайняті виготовленням цих товарів, оскільки будь-який попит на них зупиняється на шість місяців, а може, і на цілий рік. У даному разі ринок виявляється переповненим як товарами, так і працею.

Але хоча ринкова ціна будь-якого окремого товару, таким чином, постійно тяжіє, якщо можна так висловитися, до природної ціни, проте інколи випадкові обставини, інколи природні причини, а інколи особливі розпорядження уряду можуть упродовж тривалого часу тримати ринкову ціну багатьох товарів значно вищою від їхньої природної ціни.

Коли внаслідок збільшення дійсного попиту ринкова ціна якогось товару підніметься значно вище від його природної ціни, особи, що витрачають свої капітали для забезпечення ринку цим товаром, зазвичай намагаються приховати таку зміну. Якби вона стала загальновідомою, їхній великий прибуток спонукав би таку значну кількість нових конкурентів вкласти в цю справу свої капітали,

що дійсний попит виявився б цілком задоволеним і ринкова ціна невдовзі знизилася б до рівня природної ціни, а може, на деякий час упала б і нижче від нього. Якщо ринок розташований на великій відстані від місця проживання тих, хто його забезпечує, вони можуть інколи зберігати секрет протягом кількох років і весь цей час користуватися своїми надзвичайними прибутками, не зустрічаючи нових конкурентів. Однак слід визнати, що секрети такого роду рідко можна зберегти впродовж тривалого часу, а надзвичайний прибуток може триматися лише трохи довше, ніж зберігається секрет.

Секрети в мануфактурному виробництві можна зберігати довше, ніж у торгівлі. Фарбар, що винайшов спосіб фарбування тканини в який-небудь колір за допомогою удвічі дешевших матеріалів, аніж ті, що їх зазвичай застосовують для цієї мети, може за правильної організації справи користуватися вигодами від свого винаходу все життя й навіть передати його у вигляді спадщини своїм нащадкам. Його надзвичайний дохід має своїм джерелом високу ціну, що сплачується за його спеціальну працю. Він по суті являє собою високу заробітну платню за його працю. А оскільки цей дохід одержується з кожної одиниці його капіталу і загальна його сума відповідно до цього є пропорційною величині капіталу, то цей дохід зазвичай розглядають як надзвичайний прибуток з капіталу.

Такі підвищення ринкової ціни є, вочевидь, наслідком особливих обставин, дія яких, однак, може іноді тривати багато років поспіль.

Деякі природні продукти вимагають таких особливих властивостей ґрунту та його розташування, що вся земля якоїсь великої країни, придатна для їхнього виробництва, може виявитися недостатньою для задоволення дійсного попиту. Через це вся кількість такого продукту, що доставляється на ринок, може бути продана тим особам, які готові дати за нього більше, ніж потрібно для оплати ренти за землю, на якій вироблено цей продукт, і для оплати за їхніми природними нормами заробітної платні за працю та прибутку на капітал, витрачених на виробництво та доставку цього продукту на ринок. Такі товари можуть упродовж цілих століть продаватися за високою ціною, і в цьому разі саме та частина ціни, що зводиться до земельної ренти, оплачується зазвичай вище за свою природну норму. Рента з землі, що дає такі чудові й високо оцінювані продукти, подібно до ренти з деяких виноградників у Франції, що ростуть на особливо сприятливому і вдало розташованому ґрунті, не перебуває у якомусь правильному співвідношенні з рентою з таких же родючих і так само добре оброблених земель у даній місцевості. Навпаки, заробітна платня за працю та прибуток на капітал, що їх витрачають для доставки таких товарів на ринок, рідко відхиляються від свого нормального співвідношення із заробітною платнею та прибутком, що існують у цій місцевості в інших галузях виробництва.

Такі підвищення ринкової ціни, очевидно, є наслідком природних причин, що перешкоджають повному задоволенню дійсного попиту й через це можуть діяти вічно.

Монополія, надана окремій особі або торговельній компанії, діє так само, як і секрет у торгівлі або в мануфактурному виробництві. Монополісти, підтримуючи постійну недостачу продуктів на ринку і навмисне не задовольняючи повністю дійсний попит, продають свої товари набагато дорожче від природної ціни й піднімають свої доходи — полягають вони у заробітній платні чи в прибутку — значно вище від їхньої природної норми.

Монопольна ціна в усіх випадках є найвищою ціною, яку можна отримати. Природна ціна, або ціна вільної конкуренції, навпаки, являє собою найнижчу ціну, на яку можна погодитися, звісно, коли йдеться не про окремий випадок,

а про тривалий час. Перша в усіх випадках є найвищою ціною, що її можна витягнути в покупців або що її, як передбачається, вони згодні дати; друга є найнижчою ціною, яку продавці погоджуються взяти, водночас не припиняючи свого діла.

Таку саму тенденцію, хоча й меншою мірою, мають виключні привілеї корпорацій, закони про учнівство й усі ті закони, що в окремих галузях виробництва скорочують число конкурентів порівняно з тим, яким воно було б за інших умов. Вони є свого роду розширеними монополіями й часто можуть упродовж цілих століть у цілій низці галузей виробництва тримати ринкову ціну окремих товарів вищою від природної ціни й утримувати як заробітну платню за працю, так і прибуток на застосований у цих виробництвах капітал, на рівні, який дещо перевищує їхню природну норму.

Такі підвищення ринкової ціни можуть триматися доти, доки зберігають силу урядові ухвали, що їх спричиняють.

Ринкова ціна будь-якого товару рідко може тривалий час триматися нижче за природну ціну, хоча й може тривалий час залишатися на вищому рівні. Хоч би яку її частину оплачували нижче за її природну норму, особи, інтереси яких від цього страждають, негайно зазнають збитків і одразу ж витягнуть стільки праці або капіталу з виробництва цього товару, що кількість останнього, яку доставляють на ринок, виявиться достатньою лише для задоволення дійсного попиту на нього. Через це його ринкова ціна невдовзі підвищиться до його природної ціни. Так буде, принаймні, у разі існування повної свободи.

Ті самі закони про учнівство і закони про корпорації, що за процвітання даної галузі промисловості дають робітникові можливість підняти свою заробітну платню значно вище від її природної норми, примушують його, коли галузь переживає застій, знизити її значно нижче від цієї норми. Подібно до того як у першому випадку ці закони не дають іншим особам можливості конкурувати з даним робітником у його виробництві, так у другому випадку вони не дають самому цьому робітникові можливості зайнятися іншими промислами. Однак вплив таких обмежувальних ухвал у розумінні зниження заробітної платні робітника нижче від її природної норми не буває таким тривалим, як вплив їх у розумінні підвищення її над цією нормою. Вплив їх в останньому напрямку може тривати протягом багатьох століть, тоді як у першому напрямку він може виявлятися лише доти, доки живі ті робітники, яких було навчено даного промислу за часів його процвітання. Коли вони помруть, число тих осіб, які надалі навчатимуться цієї професії, природно співвідноситься з дійсним попитом. Потрібна така насильницька політика, як в Індії чи у Давньому Єгипті (де кожна людина через релігійні правила була зобов'язана успадковувати професію свого батька й де зміну її на іншу вважали найжахливішим блюзнірством), аби протягом кількох поколінь тримати в якомусь промислі заробітну платню за працю або прибуток на капітал нижче від їхньої природної норми.

Це все, що я вважаю за необхідне зазначити нині стосовно тимчасових і постійних відхилень ринкової ціни товарів від їхньої природної ціни.

Сама природна ціна змінюється разом із природною нормою кожної з її складових частин — заробітної платні, прибутку й ренти, і в кожному суспільстві ця норма змінюється залежно від його загальних умов, від його багатства чи бідності, його прогресу, застою або занепаду. У наступних чотирьох розділах я спробую з'ясувати з можливою для мене повнотою й чіткістю причини цих різноманітних змін.

Я намагатимуся, по-перше, з'ясувати, які умови природно визначають норму заробітної платні і як позначаються на цих умовах багатство або бідність суспільства, його прогрес, застій або занепад.

Я намагатимуся, по-друге, показати, які умови природно визначають норму прибутку і як, так само, на цих умовах відбиваються зазначені зміни у стані суспільства.

Хоча грошова заробітна платня й прибуток у різних сферах застосування праці та капіталу вельми неоднакові, однак, напевне, зазвичай існує певна пропорція як між грошовою заробітною платнею в усіх різних сферах застосування праці, так і між грошовим прибутком в усіх різних сферах застосування капіталу. Ця пропорція, як буде з'ясовано далі, залежить почасти від природи різних промислів і почасти від різних законів і загальної політики, що існують у даному суспільстві. Але ця пропорція, хоча вона багато в чому залежить від законів та загальної політики, мабуть, лише малою мірою залежить від багатства чи бідності цього суспільства, його прогресу, застою або занепаду; вона залишається незмінною або майже незмінною за всіх цих станів суспільства.

Я намагатимуся, по-третє, з'ясувати всі різні умови, що визначають цю пропорцію.

Нарешті, по-четверте, я намагатимуся показати, якими є умови, що регулюють земельну ренту й підвищують або знижують дійсну ціну всіх різних продуктів, що їх виробляє земля.

Розділ 8

ПРО ЗАРОБІТНУ ПЛАТНЮ

Продукт праці становить природну винагороду, або платню за працю.

У тому первісному стані суспільства, що передує переведенню землі у приватну власність і нагромадженню капіталу, весь продукт праці належить робітникові. Йому не потрібно ділитися ані з землевласником, ані з хазяїном.

Якби такий стан зберігся, заробітна платня за працю зростала б разом зі збільшенням продуктивної сили праці, що її породжує поділ праці. Усі предмети поступово ставали б дешевшими. На виробництво їх потрібна була б дедалі менша кількість праці, і оскільки товари, на виробництво яких витрачено однакову кількість праці, за такого стану речей, ясна річ, обмінювали б один на одний, то їх так само можна було б купувати на продукт меншої праці.

Хоча всі предмети насправді стали б дешевшими, ніж раніше, то на перший погляд могло б видатися, що багато з них подорожчали, оскільки їх обмінюють на більшу кількість інших продуктів. Припустимо, наприклад, що в більшості галузей виробництва продуктивна сила праці зросла в десять разів, або протягом робочого дня можна виробити вдесятеро більше, ніж раніше, тоді як у певній окремішій галузі виробництва продуктивна сила праці зросла всього-на-всього вдвічі, або протягом робочого дня тепер можна виробити тільки вдвічі більше товару, ніж раніше. При обміні продуктів праці одного робочого дня більшості галузей виробництва на продукт праці одного робочого дня даної галузі на десятиразове збільшення порівняно з колишньою кількістю продуктів цих галузей виробництва можна було б придбати лише подвійну кількість продуктів праці даної галузі. Тому певна кількість продукту даної галузі, наприклад, один фунт, виявиться, напевне, у п'ять разів дорожчою за колишню, але насправді стане вдвічі дешевшою. Хоча для придбання її необхідно віддати вп'ятеро

більшу кількість інших продуктів, проте для придбання або виробництва її потрібно тепер витратити вдвічі меншу кількість праці, ніж раніше. Отже, придбати її буде тепер удвічі легше.

Однак такий первісний стан суспільства, за якого робітник одержує повний продукт своєї праці, не може зберегтися від моменту переведення землі у приватну власність і нагромадження капіталу. Цей стан речей, отже, відійшов у минуле задовго до того, як було досягнуто найзначніших успіхів у збільшенні продуктивної сили праці, і тому було б марно досліджувати далі, який вплив він міг би справити на винагороду, або заробітну платню за працю.

Щойно земля стає приватною власністю, землевласник вимагає частку майже з будь-якого продукту, що його робітник може виростити на цій землі чи зібрати з неї. Його рента становить перше вирахування з продукту праці, витраченої на обробіток землі.

Далі, особа, яка обробляє землю, тільки зрідка має кошти для свого утримання до жнив. Ці засоби існування зазвичай авансуються їй із капіталу її хазяїна або фермера, який наймає її і який не мав би жодного інтересу її наймати, якби він не отримував частку з продукту її праці або якби його капітал не відшкодовувався з деяким прибутком. Цей прибуток становить друге вирахування з продукту праці, витраченої на обробіток землі.

Таке саме вирахування для оплати прибутку роблять із продукту майже будь-якої іншої праці. В усіх ремеслах і виробництвах більшість робітників мають потребу в хазяїні, який авансував би їм матеріали для роботи, а також заробітну платню й засоби існування до часу її закінчення. Цей хазяїн одержує частку продукту їхньої праці, або частку вартості, що її праця додає до оброблюваного ними матеріалу; ця частка і становить прибуток хазяїна.

Щоправда, інколи буває, що самостійний робітник-одинак має капітал, достатній для купівлі матеріалу для своєї роботи, і засоби існування до часу її закінчення. Він є водночас хазяїном і робітником і одержує повністю продукт своєї праці, або всю ту вартість, яку його праця додає до оброблюваного ним матеріалу. Продукт у такому разі містить два різні доходи, що належать зазвичай двом різним особам, а саме — прибуток на капітал і заробітну платню за працю.

Такі випадки, проте, трапляються не вельми часто, і у Європі всюди на одного самостійного робітника припадає 20 робітників, які працюють на хазяїна. І тому під заробітною платнею всюди розуміють те, чим вона є зазвичай, коли робітник та власник капіталу, що пускає його в діло, — дві різні особи.

Розмір звичайної заробітної платні залежить всюди від договору між цими обома сторонами, інтереси яких аж ніяк не тотожні. Робітники хочуть одержувати якомога більше, а хазяї хочуть давати якомога менше. Перші намагаються домовитися для того, аби підняти заробітну платню, останні — аби її знизити.

Не важко, однак, передбачити, яка з цих двох сторін за звичайних умов матиме перевагу в цьому спорі й змусить другу підкоритися своїм умовам. Хазяї-підприємці, яких менше, значно легше можуть домовитися між собою, і при цьому закон дозволяє або, принаймні, не забороняє їм досягати згоди, тоді як робітникам він це робити забороняє. В Англії немає жодного парламентського акта проти угод щодо зниження ціни праці, але існує багато актів, спрямованих проти угод щодо її підвищення. В усіх таких суперечках і зіткненнях хазяї можуть триматися значно довше. Землевласник, фермер, власник мануфактури або купець, не наймаючи жодного робітника, можуть зазвичай прожити рік або

два на вже набуті ними капітали. Багато робітників не можуть проіснувати й тижня, мало хто може проіснувати місяць, і навряд чи бодай один із них може прожити рік, не маючи праці. Врешті-решт робітник може виявитися так само необхідним для свого хазяїна, як і хазяїн для робітника, але в першому випадку необхідність не виявляється так безпосередньо.

Кажуть, що нам рідко доводиться чути про угоди хазяїв, зате ми часто чуємо про угоди робітників. Але ті, хто на цій підставі гадає, що хазяї рідко доходять згоди, зовсім не знають ані життя, ані даного предмета. Хазяї завжди й усюди перебувають у стані своєрідного мовчазного, але постійного та однакового страйку, мета якого — не збільшувати заробітну платню робітників вище від її наявного розміру. Порушення цієї угоди скрізь визнають украй негожим учинком, і винний у ньому підприємець наражається на закиди з боку своїх сусідів і товаришів. Щоправда, ми рідко чуємо про такі угоди, але тільки тому, що вони є звичайним і, можна сказати, природним станом речей, про який ніколи не говорять. Інколи хазяї укладають також окремі угоди з метою зниження заробітної платні навіть нижче від наявного рівня. Такі угоди, як правило, супроводжують крайня обережність і таємність аж до самого моменту їх здійснення, і коли робітники, як це інколи трапляється, поступаються без опору, то сторонні особи ніколи не дізнаються про таку угоду, хоча це дуже відчутно позначається на робітниках. Однак таким угодам часто протиставляють оборонну угоду робітників, а іноді самі робітники без будь-якого виклику з боку хазяїв, з власної ініціативи вступають в угоду щодо підвищення ціни своєї праці. Зазвичай вони посилаються при цьому то на дорожнечу їстівних припасів, то на великий прибуток, одержуваний хазяїном. Проте незалежно від того, наступальний чи оборонний характер мають угоди робітників, вони завжди спричиняють багато розмов. Прагнучи довести справу до швидкого вирішення, робітники завжди здіймають великий галас, а інколи вдаються навіть до непристойного буйства та насильства. Вони перебувають у безвиході і діють із відчаєм людей, змушених або помирати з голоду, або настрахати своїх хазяїв, аби змусити їх негайно задовольнити свої вимоги. З другого боку, хазяї в таких випадках здіймають не менший галас і вимагають втручання цивільних властей, а також точного застосування тих суворих законів, що їх було видано проти угод слуг, робітників і поденників. З огляду на це, робітники дуже рідко щось виграють від бурхливого характеру таких угод, які — почасти завдяки втручанням цивільних властей, почасти через більшу впертість хазяїв і почасти внаслідок необхідності для більшості робітників здатися, аби отримати шматок хліба — зазвичай кінчаються лише покаранням або розоренням призвідників.

Хоча у своїх зіткненнях з робітниками хазяї, як правило, мають перевагу, однак існує певна межа, нижче від якої неможливо, напевне, скоротити на більш-менш тривалий час звичайну заробітну платню навіть нижчих видів праці.

Людина завжди повинна мати можливість існувати своєю працею, і її заробітна платня мусить щонайменше бути достатньою для її існування. У більшості випадків вона має навіть дещо перевищувати цей рівень; в іншому разі робітник не мав би можливості утримувати сім'ю і раса робітників вимерла б після першого покоління. Кантильйон, напевне, вважає, що робітник найнижчого розряду повинен заробляти щонайменше вдвічі більше за те, що необхідно для його особистого утримання, аби він міг виростити двійко дітей; зважаючи на необхідність догляду дружини за дітьми, працю її вважають достатньою лише для прожитку її самої. Але половина дітей, як установлено, помирає до досягнення повноліття. Отже, згідно з таким розрахунком, подружжя

найбідніших робітників має намагатися виростити бодай чотирьох дітей, щоб двоє з них досягли повноліття. Витрати на утримання стількох дітей, як вважають, приблизно дорівнюють вартості утримання дорослого робітника. Працю сильного раба, додає зазначений автор, визнають такою, що має удвічі більшу вартість, аніж витрати на його утримання, а праця найпростішого робітника, на його думку, не може коштувати менше від праці сильного раба. З огляду на це видається безсумнівним, що для утримання сім'ї праця чоловіка і дружини, навіть для нижчих розрядів найпростішої праці, має приносити дещо більше за те, що абсолютно необхідно для їхнього власного утримання; я не беруся, проте, визначити, наскільки саме більше.

Однак бувають певні умови, що іноді ставлять робітників у сприятливе становище і надають їм можливість підвищити свою заробітну платню значно більше за ту, вочевидь, найнижчу, норму, яка тільки сумісна з простою людяністю.

Коли в певній країні постійно зростає попит на тих, хто живе заробітною платнею, а саме на робітників, поденників, усілякого роду обслуги, коли кожний рік дає заняття більшому числу осіб, аніж було зайнято в попередньому році, то для підвищення своєї заробітної платні робітникам не доводиться вступати в угоди. Брак робочих рук призводить до конкуренції між хазяями, які для того, аби привабити робітників, пропонують один більше від одного і таким чином самі порушують природну угоду хазяїв не збільшувати заробітної платні.

Очевидно, що попит на осіб, які живуть заробітною платнею, може зростати лише пропорційно до збільшення фондів, призначених для виплати заробітної платні. Ці фонди бувають двох видів: по-перше, надлишок доходу понад розмір, необхідний для утримання хазяїв; по-друге, надлишок капіталу понад розмір, необхідний для надання занять самим хазяям.

Коли землевласник, або одержувач щорічної ренти, або капіталіст має більший дохід, аніж потрібно, на його думку, для утримання його сім'ї, він витрачає весь цей надлишок або частину його на утримання одного чи кількох слуг. І коли цей надлишок зростає, він, певна річ, збільшує число цих слуг.

Коли самостійний ремісник, наприклад — ткач або чоботар, нагромадив капітал більший, ніж йому потрібно на придбання матеріалів для його власної роботи і для утримання себе до продажу продукту, він, звісно, використовує суму, що залишається, для наймання одного або кількох поденників, аби мати прибуток з їхньої праці. У разі зростання цієї вільної суми він, безумовно, збільшуватиме число своїх робітників.

Таким чином, попит на осіб, які живуть заробітною платнею, неодмінно збільшується в міру зростання доходу та капіталу даної країни і аж ніяк не може збільшуватися за відсутності такого зростання. А зростання доходу та капіталу означає зростання національного багатства. Отже, попит на осіб, які живуть заробітною платнею, зрозуміла річ, зростає в міру зростання національного багатства і не може зростати за відсутності останнього.

Не розміри національного багатства, а його постійне зростання спричиняє збільшення заробітної платні за працю. Відповідно до цього заробітна платня є найвищою не в найбагатших країнах, а в країнах, які найбільше накопичують або найшвидше багатіють. Англія нині є, поза сумнівом, значно багатшою країною, ніж будь-яка частина Північної Америки. Однак заробітна платня робітників у Північній Америці значно вища, ніж у будь-якій частині Англії. У провінції Нью-Йорк чорнороби заробляють 3 шил. 6 п., тобто 2 шил. на англійські гроші на день; корабельні теслі одержують 10 шил. 6 п. і півту рому вартістю в 6 п. на англійські гроші — усього 6 шил. 6 п.; будівельні теслі та

муляри одержують 8 шил., або 4 шил. 6 п. на англійські гроші; кравці — 5 шил., тобто близько 2 шил. 10 п. на англійські гроші. Усі ці цифри вищі за лондонські, і, як стверджують, в інших колоніях заробітна платня така ж висока, як і в Нью-Йорку. При цьому ціна на предмети продовольства всюди в Північній Америці набагато нижча, ніж в Англії. Брак продовольства там невідомий. У найгірші пори року там завжди є досить продовольства для власного споживання, хоча й менше залишається для вивезення. Тому якщо грошова ціна праці вища, ніж будь-де в метрополії, то її дійсна ціна, тобто кількість предметів необхідності й зручності, що її робітник насправді одержує у своє розпорядження, має бути вищою ще в більшій пропорції.

Хоча Північна Америка ще не така багата, як Англія, вона швидше прогресує і значно швидше просувається до подальшого набуття багатств. Найбезперечнішим свідченням процвітання будь-якої країни служить зростання чисельності її населення. У Великій Британії і більшості інших європейських країн населення, як вважають, подвоюється приблизно за 500 років. У британських колоніях Північної Америки, як виявлено, населення подвоюється за 20 або 25 років. І нині це зростання населення зумовлене переважно не постійною імміграцією нових мешканців, а швидким розмноженням населення. Як стверджують, особи, що доживають до старості, часто мають від 50 до 100, а незрідка й більше власних нащадків. Працю там винагороджують так добре, що велика кількість дітей не тільки не є тягарем, але служить джерелом багатства і благополуччя для батьків. Праця кожної дитини до тієї пори, коли вона в змозі залишити батьківський будинок, приносить батькам, як підраховують, 100 ф. ст. чистого баришу. За молодою вдовою з чотирма або п'ятьма малими дітьми на руках, яка в середніх або нижчих верствах населення у Європі мала б небагато шансів вийти заміж удруге, тут часто упадають, ніби за якоюсь знахідкою. Той факт, що діти становлять таку велику вартість, є там найбільшим з усіх заохочень до шлюбу. Тому нас не має дивувати, що мешканці Північної Америки зазвичай одружуються дуже молодими. І попри великий приріст населення, що його спричиняють такі ранні шлюби, у Північній Америці не припиняються скарги на брак робочих рук. Попит на робітників та фонди, призначені для їх оплати, зростають, напевне, ще швидше, ніж число робітників, які пропонують свою працю.

У країні, що володіє значним багатством, яке, однак, протягом тривалого часу не зростає, ми не можемо зустріти дуже високу заробітну платню. Фонд, призначений на заробітну платню, дохід і капітал її мешканців можуть бути дуже великими, але якщо вони протягом кількох століть залишалися незмінними чи майже незмінними, то кількість робітників, зайнятих протягом даного року, може легко покрити і навіть більш ніж покрити потребу в них у наступному році. У такій країні рідко може відчуватися брак робочих рук, і хазяї не мають потреби переманювати їх один в одного. Кількість робочих рук, навпаки, у такому разі перевищуватиме попит на них. Постійно відчуватиметься брак роботи, і робітникам доведеться перехоплювати її один в одного. Якби в такій країні заробітна платня перевищила розмір, достатній для існування робітника і утримання його сім'ї, конкуренція між робітниками та інтереси хазяїв швидко знизили б її до найменшого розміру, що тільки сумісний із простою людяністю. Китай тривалий час був однією з найбагатших, тобто найродючіших, найкраще оброблюваних, найпрацьовитіших і найбільш населених країн світу. Однак, напевне, упродовж тривалого часу він залишався у стані застою. Марко Поло, який відвідав Китай 500 років тому, описує його сільське господарство, промисловість і населеність майже в таких самих висловах, у яких їх описують

мандрівники наших часів. Можливо, що задовго до Марко Поло Китай придбав усі багатства, які тільки можна було придбати при його законах та установах. Повідомлення всіх мандрівників, що багато в чому не збігаються, однаково кажуть про низьку заробітну платню за працю і про те, що робітникові в Китаї важко утримувати сім'ю. Він задоволений, якщо за важку земляну роботу протягом цілого дня отримає стільки, що зможе купити ввечері маленьку порцію рису. Умови існування ремісників, якщо це можливо, ще гірші. Замість спокійно очікувати у своїх майстернях замовлень від споживачів, як це заведено у Європі, вони постійно никають вулицями, маючи при собі знаряддя свого ремесла, пропонуючи свої послуги й ніби благаючи роботи. Бідність нижчих верств у Китаї значно перевершує бідність найзлиденніших націй Європи. В околицях Кантона, як стверджують, багато сотень, навіть тисяч родин зовсім не мають житла на суші і постійно живуть у маленьких рибальських човнах по річках і каналах. Споживок, що його вони добувають собі тут, такий мізерний, що вони жадібно виловлюють покидьки, викинуті за борт європейських суден. Будь-яке падло, наприклад дохлий собака або кішка, хай і зовсім розкладені та смердючі, для них є такою самою ласою їжею, як найздоровіша їжа для народів інших країн. Шлюби в Китаї заохочують не вигодою, одержуваною від дітей, а дозволом умертвляти їх. В усіх великих містах щоночі багато дітей залишають на вулиці або топлять, мов цуценят, у річці. Твердять навіть, що виконання цього жахливого діла є визнаною професією, яка дає прожиток багатьом людям.

Хоча Китай, може, і перебуває у стані застою, але, здається, він не йде назад. Його міста ніде не покидають мешканці. Землі, будь-коли пущені в обробіток, ніде не занедбано. Через це щороку має виконуватися та сама або майже та сама кількість праці і, отже, фонд, призначений на її оплату, не повинен помітно зменшуватися. Отже, робітники нижчого розряду, попри своє нужденне існування, так або так примудряються продовжувати свій рід настільки, аби їхнє число не зменшувалося.

Інакше буде в країні, де фонд, призначений на утримання праці, помітно скорочується. З кожним роком попит на прислугу та робітників в усіх галузях праці зменшуватиметься порівняно з попереднім роком. Багато робітників, які належать до вищих галузей праці, не маючи можливості знайти заняття за своєю спеціальністю, будуть раді знайти його в нижчому розряді. У нижчих видах праці, переповнених не тільки своїми власними робітниками, а й прибульцями з усіх інших груп, конкуренція в гонитві за роботою буде такою великою, що скоротить заробітну платню до рівня, за якого робітник ледве животитиме. Багато хто не спроможеться знайти заняття навіть на таких важких умовах і буде змушений або загинути від голоду, або шукати споживок шляхом жебрацтва чи найтяжчих злочинів. Злидні, голод і зросла смертність негайно стануть долею цього розряду робітників, звідки поширюватимуться на всі вищі розряди, доки населення країни не зменшиться до тієї кількості, яка може легко проіснувати на дохід і капітал, що залишилися в країні. Приблизно таким є, мабуть, стан Бенгалії та деяких інших англійських поселень Ост-Індії. Якщо в родючій країні, населення якої раніше значно зменшилося і де через це не дуже важко знайти собі засоби до існування, проте, щороку помирають від голоду 300 або 400 тисяч людей, то немає сумніву, що в такій країні фонд, призначений на утримання праці бідних класів, швидко скорочується. Відмінність між духом британської конституції, під заступництвом та управлінням якої перебуває Північна Америка, і меркантильним духом торговельної компанії,

що панує в Ост-Індії і гнобить її, не можна, мабуть, проілюструвати краще, ніж відмінністю у становищі цих країн.

Через це щедра оплата праці є як неминучим наслідком, так і природним симптомом зростання національного багатства. Нужденне існування трудящих бідняків, з другого боку, служить природним симптомом того, що країна переживає застій, а їхнє голодування — що вона швидко йде до занепаду.

У Великій Британії заробітна платня за працю нині, напевне, вища за той рівень, який є необхідним для забезпечення робітникові можливості прогодувати сім'ю. Щоб пересвідчитися в цьому, немає потреби займатися втомливими й сумнівними обчисленнями мінімальної суми, яка забезпечує таку можливість. Існує багато очевидних симптомів того, що заробітну платню ніде в нашій країні не визначає ця нижча норма, сумісна з простою людяністю.

По-перше, майже повсюдно у Великій Британії, навіть для найнижчих видів праці, існує різниця між літньою та зимовою заробітною платнею. Літня заробітна платня завжди вища, але з огляду на надзвичайні витрати на паливо утримання родини коштує дорожче взимку. Через це, оскільки заробітна платня є найвищою на той час, коли витрати на утримання сім'ї найнижчі, видається очевидним, що її визначають не ці необхідні витрати, а кількість та очікувана вартість праці. Щоправда, можуть сказати, що робітник заощаджує частину своєї літньої заробітної платні для того, аби покривати свої зимові витрати, і що заробітна платня за цілий рік не перевищує суми, необхідної на утримання його сім'ї протягом цілого року. Однак ми не утримували б таким чином раба або людину, що в засобах свого існування перебували б у безумовній залежності від нас. Їхній денний заробіток точно відповідав би їхнім денним потребам.

По-друге, заробітна платня у Великій Британії не зазнає коливань залежно від коливання ціни їстівних продуктів. Ця остання змінюється всюди рік у рік, а часто — місяць у місяць, тоді як грошова ціна праці в деяких місцевостях інколи залишається незмінною впродовж цілого півстоліття. Отже, якщо робітники мають можливість утримувати свої сім'ї у роки дорожчечі, то в роки помірних цін вони повинні жити в достатку, а в роки особливої дешевизни мати можливість максимально користуватися всіма благами. У багатьох частинах королівства високі ціни на предмети продовольства протягом останнього десятиліття не супроводжувало помітне підвищення грошової ціни праці. Щоправда, у деяких місцях останнє мало місце, але, певно, було спричинене радше збільшенням попиту на працю, аніж зростанням цін на предмети продовольства.

По-третє, тоді як ціни на предмети продовольства рік у рік коливаються більше від заробітної платні, остання, своєю чергою, коливається від однієї місцевості до іншої більше, ніж ціни на предмети продовольства. Ціни на хліб і м'ясо у більшій частині Сполученого Королівства зазвичай однакові чи майже однакові. Ці та більшість інших предметів, що їх продають уроздріб, — а саме вроздріб робітники купують усі потрібні їм продукти, — зазвичай такі ж дешеві або навіть ще дешевші у великих містах, аніж у віддалених частинах країни, з причин, що їх я ще матиму нагоду з'ясувати. Але заробітна платня у великому місті та його околицях часто на чверть або на одну п'яту, тобто на 20 або 25%, вища, ніж на відстані кількох миль від нього. 18 п. на день можна вважати звичайною платнею за працю в Лондоні та його околицях. На відстані кількох миль від нього вона падає до 14 і 15 п. Заробітну платню в Единбурзі та його околицях можна прийняти у 10 п. У декількох милях від нього вона падає до 8 п., звичайної ціни простої праці в більшій частині Нижньої Шотландії, де вона значно менше коливається, ніж в Англії. Така різниця в ціні, що, як

здається, не завжди є достатньою для того, аби змусити людину переселитися з однієї парафії в іншу, неминуче спричинила б таке значне пересування найгроміздкіших товарів не лише з однієї парафії в іншу, а й з одного кінця королівства, мабуть, навіть з одного кінця світу, в інший, яке невдовзі привело б ціни до майже однакового рівня. Попри все те, що кажуть про легковажність та мінливість людської природи, досвід вочевидь доводить, що переміщення людини пов'язане з більшими труднощами, ніж переміщення будь-якого іншого вантажу. І тому, якщо робітник-бідняк може утримувати свою сім'ю в тих місцевостях королівства, де заробітна платня найнижча, то там, де вона вища, її для цієї мети більш ніж достатньо.

По-четверте, коливання цін на працю не тільки не збігаються в просторі й часі з коливаннями цін на предмети продовольства, а й часто прямо протилежні їм.

Зерновий хліб — головна їжа простого народу — дорожчий у Шотландії, аніж в Англії, звідки перша майже щороку одержує дуже значні його кількості. Однак англійське зерно в Шотландії, у країні, куди його ввозять, має продаватися за дорожчою ціною, аніж в Англії, країні, звідки його одержують; і за однакової якості воно не може продаватися у Шотландії за дорожчою ціною, ніж шотландське зерно, що надходить на той самий ринок і конкурує з ним. Якість зерна визначається переважно кількістю борошна, що її воно дає при розмелюванні, і в цьому відношенні англійське зерно такою мірою перевершує шотландське, що, будучи часто за виглядом або за обсягом дорожчим, воно зазвичай насправді виявляється дешевшим або через кращу якість, або навіть за вагою. Ціна праці, навпаки, в Англії дорожча, ніж у Шотландії. Тому, якщо робітники в змозі утримувати свої сім'ї в одній частині Сполученого королівства, а саме в Шотландії, то вони можуть жити в достатку і в іншій частині країни, тобто в Англії. Щоправда, вівсяне борошно становить у Шотландії головну і найкращу їжу простого люду, яка, на загальну думку, значно гірша за їжу цього класу людей в Англії. Однак ця різниця в умовах харчування робітників є не причиною, а наслідком різниці в їхній заробітній платні, хоча, через дивне непорозуміння, у ній незрідка вбачають причину. Не тому, що один чоловік тримає карету, а його сусід ходить пішки, перший з них багатий, а другий — бідний, а, навпаки, — тому що перший багатий, він тримає карету, і тому що другий бідний, він ходить пішки.

Упродовж минулого століття зерновий хліб, у середньому, в обох частинах Сполученого королівства був дорожчий, ніж у нинішньому столітті. Це факт, що не припускає жодних більш-менш обгрунтованих сумнівів і доведений ще більш незаперечно, наскільки це можливо, для Шотландії, ніж для Англії. Для Шотландії його підтверджують офіційні записи щорічної ринкової ціни вівса й усіх видів зернового хліба в усіх графствах. Якщо ж такий прямий доказ вимагає ще побічного підтвердження, то я зазначу, що такий самий факт мав місце також у Франції і, певно, у більшій частині решти Європи. Щодо Франції, то існують безсумнівні докази цього. Та коли безперечно, що в обох частинах Сполученого королівства хліб у минулому столітті був дещо дорожчим, ніж у нинішньому, то так само безперечно, що праця була значно дешевшою. І якщо робітники в той час мали змогу утримувати свої сім'ї, то тепер їхнє становище має бути сприятливішим. У минулому столітті найпоширенішою поденною заробітною платнею чорнороба в більшій частині Шотландії були 6 п. улітку та 5 п. узимку. Майже така сама заробітна платня — 3 шил. на тиждень — і дотепер існує в деяких частинах гірської Шотландії та на Західних островах. У більшій частині Нижньої Шотландії звичайна заробітна платня чорнороба сягає нині 8 п. на день і до 10 п., а іноді й до шилінга — в околицях

Единбурга, у графствах, що межують з Англією (певно, через таке близьке сусідство), та в небагатьох інших містах, де останнім часом спостерігалось значне збільшення попиту на працю: у Глазго, Карроні, Айрширі та ін. В Англії розвиток сільського господарства, промисловості й торгівлі розпочався значно раніше, ніж у Шотландії. Попит на працю, а отже, і її ціна мали в міру цього розвитку неминуче зростати. З огляду на це, як у минулому, так і в нинішньому столітті заробітна платня в Англії була вищою, ніж у Шотландії. Щоправда, відтоді вона значно зросла, але завдяки великій різноманітності заробітної платні в різних місцях важко встановити, на скільки саме. У 1614 р. платня солдата піхоти була такою самою, як і нині, а саме 8 п. на день. Коли її вперше встановили, то, певна річ, узгодили зі звичайною заробітною платнею чорноробів, із числа яких зазвичай рекрутували піхотинців. Лорд, головний суддя Гелс, який писав у добу Карла II, обчислює необхідні витрати сім'ї робітника, що складається з шести осіб: батька, матері, двох дітей, здатних до якоїсь праці, і двох непрацездатних, у 10 шил. на тиждень, або у 26 ф. на рік. Якщо сім'я не може заробити цієї суми своєю працею, вона мусить здобути її, на його погляд, жебрацтвом або крадіжками. Гелс, напевне, дуже ретельно досліджував даний предмет. У 1688 р. Грегорі Кінг, майстерність якого у політичній арифметиці так підносить доктор Девенант, визначив звичайний дохід робітників і наймитів у 15 ф. на рік на сім'ю, що складається, за його припущенням, у середньому з $3\frac{1}{2}$ осіб⁴. Отже, його обчислення майже збігається з цифрою судді Гелса, хоча на перший погляд начебто відрізняється від неї. Обидва приймають тижневий видаток таких робітничих сімей приблизно у 20 п. на душу. Відтоді грошовий дохід і видаток робітничих сімей у більшій частині королівства значно зросли — в одних місцях більше, в інших менше, — однак навряд чи бодай десь у таких розмірах, які було наведено в нещодавно опублікованих перебільшених повідомленнях про заробітну платню у наш час. Слід, проте, зауважити, що цілком точно не можна встановити для даного пункту ціну за працю, адже в тому самому місці й за ту саму роботу часто платять неоднакову платню залежно не тільки від різниці у здібностях робітників, а й від поступливості або впертості хазяїв. У тих випадках, коли заробітна платня не встановлюється законом, ми можемо, у кращому разі, визначити її звичайний розмір, а досвід наче показує, що закон у жодному разі не може належним чином регулювати заробітну платню, хоча часто намагався це робити.

Реальна винагорода за працю, тобто дійсна кількість предметів необхідності й життєвих зручностей, що їх вона може дати робітникові, упродовж нинішнього століття зросла, мабуть, ще значніше, ніж грошова ціна праці. Подешевшав не лише хліб — значно знизилася ціна багатьох інших предметів, що вносять приємну й здорову різноманітність у їжу працюючого бідняка. Скажімо, ціна картоплі в більшій частині королівства нині становить не більш як половину того, що вона зазвичай коштувала 30 або 40 років тому. Те саме можна сказати про ріпу, моркву, капусту — овочі, що їх раніше обробляли лише за допомогою лопати, а тепер, як правило, обробляють за допомогою плуга. Усілякі фрукти та овочі подешевшали. Більшість яблук і навіть цибулі, що їх споживали у Великій Британії, у минулому столітті привозили з Фландрії. Значні поліпшення у виробництві дешевих тканин, лляних і вовняних, дають робітникам дешевший і кращий одяг, а прогрес у виробництві грубих металів — дешевші й кращі інструменти, а також багато приємних і зручних предметів хатнього вжитку. Щоправда, мило, сіль, свічки, шкіра та спиртні напої значно подорожчали, переважно через оподаткування. Але робітники споживають таку незначну

кількість цих речей, що вона не врівноважує зниження цін дуже багатьох інших продуктів. Звичайні скарги на те, що розкіш поширюється навіть у нижчих верствах народу й що робітників тепер не задовольняють їжа, одяг та житло, які задовольняли їх колись, можуть переконати нас, що зросла не тільки грошова ціна праці, а й також її реальна винагорода.

Чи слід вважати таке поліпшення становища нижчих верств народу вигідним або невигідним для суспільства? Відповідь на перший погляд видається цілком ясною. Прислуга, робітники й поденники будь-якого роду становлять переважну частину будь-якої великої держави. А те, що веде до поліпшення умов існування більшості, аж ніяк не можна визнати шкідливим для цілого. Жодне суспільство, поза сумнівом, не може процвітати і бути щасливим, якщо значна частина його членів бідна й нещасна. До того ж, проста справедливість вимагає, аби люди, які годують, одягають і будують житло для цілого народу, одержували таку частку продуктів своєї власної праці, щоб самі могли мати пристойну їжу, одяг і житло.

Бідність не завжди запобігає шлюбам, хоча, безперечно, ускладнює їх. Вона, як здається, навіть сприяє розмноженню. Виснажена голодом жінка в гірській Шотландії часто має понад 20 дітей, тоді як зманіжена пересичена дама часто не в змозі народити й однієї дитини і після народження двох або трьох дітей зазвичай виявляється цілком виснаженою. Безплідність, така часта серед світських жінок, дуже рідко зустрічається в жінок із нижчих верств народу. Можливо, розкіш породжує в прекрасній статі пристрасть до насолоди, але, напевне, завжди послаблює й часто цілком знищує здатність до дітородіння.

Але бідність, хоча вона й не запобігає дітородінню, є надзвичайно несприятливою для виховання дітей. Ніжна рослина з'являється на світ, але в такому холодному ґрунті й суворому кліматі вона невдовзі хиріє й гине. Як мені часто доводилося чути, у гірській Шотландії незрідка трапляються матері, що народили 20 дітей і зберегли живими тільки двох. Деякі офіцери, які мають більший досвід, запевняли мене, що число дітей, які народилися в їхніх солдат, не було б достатнім не тільки для укомплектування їхніх полків, а й навіть для заміщення посад самих лише барабанщиків і флейтистів. А тим часом рідко можна зустріти таку велику кількість маленьких дітей, як біля солдатських казарм. Дуже небагато з них, мабуть, досягають тринадцяти- або чотирнадцятирічного віку. У деяких місцях половина народжених дітей помирає, не досягнувши чотирирічного віку, у багатьох місцях — семирічного і майже скрізь — не доживши до дев'яти або десяти років. Однак така смертність повсюдно зустрічається здебільшого серед дітей простого люду, що не може забезпечити дітей таким доглядом, який мають діти заможніших батьків. Хоча шлюби в простого люду зазвичай плодовитіші, ніж у вищих колах суспільства, однак до повноліття доживає менша частина дітей. А у виховних будинках і серед дітей, яких виховують завдяки парафіяльній благодійності, смертність ще більша, ніж серед дітей простого люду.

Усі види тварин, певна річ, розмножуються відповідно до наявних засобів свого існування, і жоден вид не може розмножуватися поза межами останніх. Але в цивілізованому суспільстві тільки у нижчих верств народу брак засобів існування може ставити межу подальшому розмноженню, що виражається тільки в одному — у знищенні більшості дітей, які народжуються від плодовитих шлюбів цих нижчих верств.

Щедра оплата праці, що дає можливість робітникам краще утримувати своїх дітей і, отже, виростити більшу кількість їх, звісно, має тенденцію поширювати межі розмноження. Слід зауважити при цьому, що це розширення

відбувається відповідно до розмірів попиту на працю. Якщо цей попит безупинно зростає, то оплата праці, безперечно, повинна такою мірою заохочувати шлюб та розмноження серед робітників, аби цей дедалі більший попит могло задовольнити так само дедалі численніше населення. Якщо заробітна платня у якийсь момент стане нижчою від потрібного для цього рівня, брак робочих рук невдовзі підвищить її, а якщо вона підніметься вище від цього рівня, надмірне розмноження невдовзі знизить її до необхідної норми. Ринок в одному випадку буде так недостатньо забезпечений робочою силою, а в другому — забезпечений нею так надмірно, що це незабаром приведе її ціну до належної норми, необхідної за наявних умов суспільства. Таким чином, попит на людей, так само як і попит на будь-який інший товар, неодмінно регулює виробництво людей — прискорює його, коли воно відбувається занадто повільно, і затримує, якщо воно відбувається занадто швидко. Саме цей попит регулює і визначає розмноження роду людського в усіх країнах світу, у Північній Америці, у Європі та Китаї; він спричиняє швидке розмноження людей у першій, повільне і поступове — у другій і тримає населення на стаціонарному рівні у третій.

Зазвичай кажуть, що втрата працездатності рабом відбувається за рахунок його хазяїна, а втрата працездатності вільним працівником — за його власний рахунок. Тим часом втрата працездатності останнім насправді лягає на хазяїна такою самою мірою, як і втрата працездатності першим. Заробітна платня, виплачувана поденникам і робітникам будь-якого роду, має досягати в середньому таких розмірів, щоб давати можливість підтримувати загальне число поденників і робітників на тому рівні, якого вимагає стан попиту суспільства на них, що зростає, зменшується, або залишається стаціонарним. Однак, хоча втрата працездатності вільним працівником теж відбувається за рахунок хазяїна, вона зазвичай коштує йому менше, ніж втрата працездатності рабом. Фонд, призначений для відновлення або, коли можна так висловитися, ремонту раба, як правило, перебуває в розпорядженні недбалого хазяїна або неуважного управляючого. Фонд, призначений для тієї самої мети стосовно вільної людини, перебуває в її власному розпорядженні. Безладність, що зазвичай переважає у господарстві багаті людини, природно, поширюється і на той фонд, на який утримують рабів; навпаки, сувора помірність та ощадливість бідняка так само природно виявляються у витрачанні його засобів існування. За такого різного ведення господарства однакова мета потребуватиме для свого виконання цілком різних витрат. Відповідно до цього, як мені здається, досвід усіх століть і народів говорить за те, що праця вільних людей обходиться в кінцевому підсумку дешевше за працю рабів. Це встановлено навіть у Бостоні, Нью-Йорку та Філадельфії, де заробітна платня за просту працю є дуже високою.

Отже, висока оплата праці, будучи наслідком зростання багатства, водночас є причиною зростання населення. Жалітися з приводу її означає оплакувати необхідні наслідки та причини найвищого суспільного добробуту.

Слід, мабуть, зазначити, що становище робітників, цієї головної маси народу, напевне, стає найщасливішим і найсприятливішим скоріше за прогресуючого стану суспільства, коли воно рухається вперед у напрямку подальшого збагачення, аніж за такого стану, коли воно вже придбало всілякі багатства. Становище робітників є важким за стаціонарного стану суспільства і плачевним за його занепаду. Прогресуючий стан суспільства означає насправді радість й достаток для всіх його класів, нерухомих стан суспільства позбавлений утіхи, а регресуючий сповнений смутку.

Щедра винагорода за працю, заохочуючи розмноження простого люду, водночас збільшує його працьовитість. Заробітна платня заохочує працьовитість,

що, так само, як і будь-яка інша людська властивість, розвивається відповідно до одержуваного заохочення. Щедра їжа збільшує фізичні сили працівника, а приємна надія покращити своє становище й скінчити свої дні в достатку спонукає його до максимального напруження своїх сил. Тому за високої заробітної платні ми завжди побачимо, що робітники більш діяльні, старанні та кмітливі, ніж за низької; в Англії, скажімо, ми скоріше знайдемо таких робітників, аніж у Шотландії, поблизу великих міст — скоріше, ніж у віддалених сільських місцевостях. Певна річ, існують такі робітники, які, коли вони можуть заробити за чотири дні прожиток на весь тиждень, інші три дні проводять склавши руки, однак вони зовсім не становлять більшості. Навпаки, коли робітники одержують високу поштучну плату, вони схильні надриватися над роботою і таким чином за кілька років руйнують своє здоров'я та сили. Тесля в Лондоні і деяких інших містах, як вважають, не може зберігати свою повну силу більш ніж вісім років. Щось подібне має місце в багатьох інших промислах, де робітникам платять поштучно; такий порядок, як правило, існує у мануфактурах і навіть у сільському господарстві — скрізь, де, заробітна платня вища від звичайного рівня. Майже всі категорії ремісників страждають на якісь спеціальні хвороби, породжувані їхнім постійним заняттям однаковим видом праці. Видатний італійський лікар Рамадзині написав про такі хвороби окрему книгу⁵. Ми не вважаємо наших солдат найпрацьовитішою частиною нашого народу. Однак, коли траплялося залучати їх для якоїсь особливої роботи, за яку давали добру поштучну плату, офіцерам часто доводилося домовлятися з підприємцями, щоб їм не давали заробляти понад певну суму на день відповідно до встановлених норм поштучної оплати. До укладення цієї угоди взаємне змагання і прагнення до більшого заробітку часто спонукали їх надмірно напружувати свої сили й підривати своє здоров'я посиленою працею. Надмірне напруження протягом чотирьох днів на тиждень незрідка буває дійсною причиною неробства в інші три дні, з приводу чого так багато й голосно скаржаться. За напруженою працею, розумовою або фізичною, що триває кілька днів поспіль, у більшості людей природно настає сильна, майже нездоланна потреба у відпочинку, утримати від якого можуть тільки сила чи нагальна потреба. Це природна потреба, що вимагає задоволення часом у вигляді простого відпочинку, а часом і у вигляді розваг. Наслідки незадоволення цієї потреби часто є небезпечними, а інколи згубними, вони майже завжди, раніше або пізніше, спричиняють спеціальну професійну хворобу. Якби хазяї завжди дослухалися до веління розуму й людяності, вони часто мали б підстави радше стримувати, ніж збуджувати завзятість багатьох зі своїх робітників. Я певен, у будь-якій професії можна встановити, що людина, яка працює не поспішаючи і тому здатна працювати постійно, не тільки довше збереже своє здоров'я, але протягом року виконає більшу кількість роботи.

Кажуть, що в роки, коли продукти дешеві, робітники в середньому лінивіші, а в роки дорожечі старанніші, ніж зазвичай. Звідси роблять висновок, що достаток засобів існування послаблює працьовитість робітників, а брак, навпаки, посилює її. Не підлягає сумніву, що достаток, дещо вищий від звичайного, може зробити деяких робітників лінивими, але видається малоімовірним, щоб він впливав таким чином на більшість робітників або щоб люди взагалі працювали більше за поганого харчування, пригніченого настрою та частих хвороб, аніж за щедрого харчування, бадьорого настрою й доброго здоров'я. Слід зауважити, що для простого люду роки дорожечі зазвичай бувають роками хвороб і посиленої смертності, що не може не призводити до зменшення продуктивності праці.

У роки достатку робітники часто кидають своїх хазяїв і вирішують добувати собі спожиток самостійним промислом. Але та сама дешевизна предметів продовольства, збільшуючи фонд, призначений для утримання робітників, спонукає хазяїв, а надто фермерів, наймати більше їх. Фермери в таких випадках сподіваються отримати більше прибутку зі свого хлібу, найнявши більшу кількість працівників, аніж від продажу його за низькою ринковою ціною. Попит на працівників збільшується, тоді як пропозиція їх зменшується. Таким чином, ціна на працю в роки дешевизни часто підвищується.

У роки дорожнечі скрутність і незабезпеченість існування спонукає всіх цих людей шукати собі місце робітника. Але висока ціна предметів продовольства, зменшуючи фонд, призначений для утримання робітників, спонукає хазяїв радше скоротити, ніж збільшити число своїх робітників. Водночас у роки дорожнечі бідні самостійні робітники часто проїдають увесь свій невеликий капітал, що на нього вони зазвичай забезпечували себе матеріалами для своєї праці, і для підтримування свого існування змушені перетворитися у найманих робітників. Не всі особи, які шукають роботу, можуть її отримати; багато з них ладні йти на роботу на умовах нижчої оплати, ніж зазвичай, і тому в роки дорожнечі заробітна платня як наймитів, так і поденних робітників часто знижується.

Через це будь-які хазяї в роки дорожнечі одержують від своїх робітників більше вигоди, ніж у роки дешевизни, і в першому випадку робітники покірніші й зговорливіші, ніж у другому. І тому хазяї, природно, вважають роки дорожнечі сприятливішими, ніж роки дешевизни. Лендлорди та фермери, ці дві численні групи хазяїв, мають, окрім того, іншу причину вітати роки дорожнечі. Рента перших і прибуток других дуже великою мірою залежать від цін на предмети продовольства. Однак не може бути нічого безглуздішого, ніж уявляти, що люди взагалі працюватимуть менше, коли зможуть працювати на самих себе, аніж коли вони працюють на інших. Бідний самостійний робітник за загальним правилом працелюбніший, ніж навіть найманий робітник, що отримує поштучну платню. Перший одержує весь продукт своєї праці, другий ділить його зі своїм хазяїном.

Перший, працюючи самотужки, менше піддається спокусам поганого суспільства, які у великих мануфактурах так часто згубно впливають на моральність другого. Ще значнішою, звісно, є перевага самостійного робітника порівняно з тими робітниками, яких наймають помісячно або на річний термін і які одержують постійну заробітну платню та утримання незалежно від кількості виконаної ними роботи. Роки дешевизни мають тенденцію збільшувати кількість самостійних робітників порівняно з кількістю поденних робітників і наймитів будь-якого роду, а роки дорожнечі — зменшувати її.

Французький письменник, що має великі знання та хист, збирач податків у виборчому окрузі С.-Етьєн пан Мессанс⁶ намагається довести, що бідняки в роки дешевизни виконують більше роботи, ніж у роки дорожнечі, порівнюючи кількість і вартість товарів, вироблених в одному й другому випадках у трьох різних виробництвах: грубих вовняних тканин в Ельбефі, полотняному та шовковому — по всьому району Руана. З його повідомлення, що ґрунтується на реєстрах офіційних установ, випливає, що кількість і вартість товарів, які виробляються в них, у роки дешевизни зазвичай значно більші, ніж у роки дорожнечі. Усі ці три виробництва, напевне, перебувають у стані застою або взагалі наближаються до занепаду й не розвиваються, хоча кількість їхньої продукції, може, дещо коливається з року в рік.

Полотняне виробництво у Шотландії та виробництво грубих вовняних тканин на захід від Йоркширу являють собою промисли, що розвиваються;

їхня продукція, за загальним правилом, зростає, хоча й з деякими коливаннями, як за кількістю, так і за вартістю. Однак, розглянувши опубліковані звіти про їхню щорічну продукцію, я не виявив, що коливання її перебували в якомусь помітному зв'язку з періодами дорожнечі або дешевизни. Щоправда, у 1740 р., коли був великий неврожай, обидва ці виробництва пережили дуже значний занепад. Але в 1756 р., коли також був великий неврожай, шотландська промисловість розвивалася швидше, ніж зазвичай. Йоркширська промисловість справді падала, і її продукція не досягала рівня 1755 р. аж до 1766 р., коли було скасовано закон про американський гербовий збір. Цього й наступного року вона значно перевищила колишні розміри і відтоді продовжувала безупинно зростати.

Продукція всіх значних мануфактур, що продають свої товари на віддалених ринках, залежить не так від дорожнечі або дешевизни в країнах їхнього розташування, як від умов, що впливають на попит у тих країнах, де цю продукцію споживають: від миру або війни, від процвітання або занепаду інших конкуруючих мануфактур, від сприятливого чи поганого становища їхніх головних споживачів. Окрім того, більша частина додаткової праці, що її, певно, виконують у роки дешевизни, ніколи не входить до офіційних звітів стосовно промисловості. Наймити і слуги, які залишають своїх наймачів, стають самостійними працівниками; жінки повертаються до своїх батьків і зазвичай займаються прядінням, щоб виготовити одяг для себе і своїх родин; навіть самостійні працівники не завжди працюють на відкритий ринок, а виготовляють для своїх сусідів предмети хатнього вжитку. Тому продукт їхньої праці часто виявляється не внесеним до тих офіційних реєстрів, зведення з яких нерідко публікують із такою урочистістю і на підставі яких наші купці та промисловці часто нерозважливо ґрунтують свої судження стосовно процвітання чи занепаду держави.

Хоча коливання цін на працю не тільки не завжди відповідають коливанням цін на предмети продовольства, а й часто прямо протилежні їм, ми все ж таки не повинні на цій підставі припускати, що ціна предметів продовольства не має жодного впливу на ціну праці. Грошову ціну праці неодмінно визначають два моменти: попит на працю і ціни на предмети необхідності й життєвих зручностей. Попит на працю, залежно від того, чи він зростає, чи є сталим, чи падає, тобто залежно від того, чи вимагає він зростання, стаціонарного стану або зменшення населення, визначає кількість предметів необхідності й життєвих зручностей, що мають бути надані робітникам, а грошову ціну праці визначає сума, необхідна для придбання цієї кількості продуктів. Хоча, таким чином, грошова ціна праці інколи буває високою тоді, коли ціна предметів продовольства є низькою, за такого самого попиту на працю, але за високої ціни предметів продовольства вона була б іще вищою.

Саме тому, що попит на працю зростає в роки непередбаченого і надзвичайного врожаю і зменшується в роки непередбаченого і надзвичайного неврожаю, грошова ціна праці інколи підвищується в першому випадку і знижується — у другому.

У роки непередбаченого і надзвичайного врожаю багатьом промисловим підприємцям, попри те, що вони мають фонди, достатні для утримання та продуктивного використання більшого числа робітників, аніж було зайнято в попередньому році, не завжди вдається знайти це додаткове число робітників. Тому ті хазяї, яким потрібна більша кількість робітників, перехоплюють їх один в одного, через що незрідка підвищується як реальна, так і грошова ціна праці робітників.

Протилежне відбувається в рік непередбаченого і надзвичайного неврожаю. Фонди, призначені для продуктивних цілей, порівняно з минулим роком зменшуються. Значне число людей втрачає роботу; вони конкурують одне з одним, а це часто знижує як реальну, так і грошову ціну праці. У 1740 р., коли був надзвичайний неврожай, багато людей погоджувалися працювати за самі лише харчі. У наступні, врожайні, роки дістати робітників і наймитів було важче.

У рік дорожнечі мізерність засобів існування, зменшуючи попит на працю, має тенденцію знижувати її ціну, тоді як висока ціна предметів продовольства має тенденцію підвищувати її. Навпаки, достаток урожайного року, збільшуючи попит на працю, має тенденцію підвищувати ціну праці, тоді як дешевизна предметів продовольства веде до її зниження. За звичайних коливань цін на предмети продовольства ці дві протилежні причини, напевне, урівноважують одна одну; це, мабуть, почасти пояснює, чому заробітна платня повсюдно є значно більш стабільною та незмінною, аніж ціна предметів продовольства.

Зростання заробітної платні неодмінно веде до зростання ціни багатьох товарів, оскільки збільшує ту її частину, яка припадає на заробітну платню і, отже, має тенденцію зменшувати споживання цих товарів як усередині країни, так і за кордоном. Однак та сама причина, яка підвищує заробітну платню за працю, а саме зростання капіталу, має тенденцію збільшувати продуктивну силу праці, через що при витраті меншої кількості праці виготовляється більша кількість виробів. Власник капіталу, який наймає більшу кількість робітників, у власних інтересах завжди намагається встановити такий належний поділ та розподіл робіт, аби робітники були в змозі виготовити якомога більше предметів. З тією самою метою він намагається забезпечити їх по можливості найкращими знаряддями. І те, що має місце серед робітників окремої майстерні, з тієї самої причини відбувається серед робітників усього суспільства. Чим значніше їхнє число, тим, ясна річ, вони більше поділяються на різні класи й види занять. Більше умів зайнято винайденням найпридатніших знарядь і машин для виконання роботи кожного, тож досить вірогідно, що їх буде винайдено. У результаті цих удосконалень витрати праці у виробництві багатьох товарів зменшуються такою мірою, що зростання ціни праці більш ніж урівноважується зменшенням її кількості.

Розділ 9

ПРО ПРИБУТОК НА КАПІТАЛ

Підвищення або зменшення прибутку на капітал залежить від тих самих причин, що призводять до зміни заробітної платні за працю, — від зростання або зменшення багатства суспільства, але ці причини дуже по-різному позначаються на заробітній платні та прибутку.

Зростання капіталу, що збільшує заробітну платню, веде до зниження прибутку. Коли численні багаті купці вкладають свої капітали в ту саму галузь торгівлі, їхня взаємна конкуренція, звісно, веде до зниження їхніх прибутків, а коли в усіх галузях торгівлі даного суспільства відбувається таке саме збільшення капіталу, та сама конкуренція має діяти подібним чином в усіх галузях.

Як уже зазначалося, нелегко встановити розмір середньої заробітної платні навіть в окремій місцевості і в певний час. Навіть у цьому разі ми можемо, як правило, визначити лише найбільш звичайну заробітну платню. Однак це рідко

можна зробити й щодо прибутку на капітал. Прибуток так сильно коливається, що людина, яка має певне торговельне діло, не завжди може сама сказати вам, яким є цей прибуток у середньому. На нього впливають не тільки кожне коливання ціни товарів, якими ця людина торгує, успіхи або невдачі її конкурентів та споживачів, а й також тисячі інших випадковостей, що трапляються з її товарами під час перевезення морем або зберігання на складі. Тому прибуток коливається не лише з року в рік, а й щодня і майже щогодини. Визначити, яким є середній прибуток усіх різних галузей торгівлі, що існують у великому королівстві, мабуть, значно важче, а судити з певною мірою точності про те, яким він міг бути раніше чи у віддалені від нас періоди, узагалі неможливо.

Але хоча неможливо з певною мірою точності визначити, яким є нині і яким був раніше середній прибуток на капітал, деяке уявлення про це можна скласти на підставі звичайного відсотка на гроші. Можна визнати за правило, що відсоток на гроші буде вищим у тих випадках, коли можливо отримати більший прибуток від вкладення грошей у яке-небудь діло, і, навпаки, за них дадуть менше, якщо використання їх обіцяє меншу вигоду. Отже, ми можемо бути певні, що відповідно до коливань у певній країні звичайної ринкової норми відсотка має змінюватися також звичайний прибуток на капітал: знижуватися, коли знижується ця норма, і зростати, коли вона підвищується.

На 37-й рік правління Генриха VIII відсоток, що перевищує 10 зі 100, було проголошено незаконним. До цього, напевне, незрідка стягували більше. За правління Едуарда VI релігійна завзятість забороняла будь-який відсоток. Однак, як стверджують, ця заборона, подібно до всіх інших такого самого роду, не мала жодної дії і, певно, скоріше збільшила, ніж послабила, зло лихварства. Статут Генриха VIII було відновлено пунктом 8-м акта, виданого на 13-й рік правління Єлизавети, і 10% і надалі були законною відсотковою нормою до закону, виданого на 21-й рік правління Якова I, коли її було обмежено 8%. Невдовзі після Реставрації її було знижено до 6, а законом, виданим на 12-й рік правління королеви Анни, — до 5%. Усі ці різні законодавчі обмеження встановлювалися, напевне, відповідно до обставин, не забігали наперед, а слідували за ринковою нормою відсотка, за якою зазвичай брали в борг гроші цілком кредитоспроможні люди. Від часів королеви Анни 5%, здається, скоріше перевищували ринкову норму, ніж відставали від неї. Перед останньою війною уряд позичав по 3%, а цілком кредитоспроможні люди в столиці і багатьох інших місцях королівства — по $3\frac{1}{2}$, 4 та $4\frac{1}{2}$ %.

Від часів Генриха VIII багатство та дохід країни безупинно зростали, і темп зростання радше поступово прискорювався, аніж уповільнювався. Багатство й доходи, напевне, не тільки зростали, а зростали дедалі швидше. Протягом цього періоду заробітна платня теж безупинно зростала, а в більшій частині різних галузей торгівлі та промисловості прибуток на капітал зменшувався.

Зазвичай для ведення якої-небудь торгівлі у великому місті потрібен більший капітал, аніж у селі. Великі капітали, вкладені в усі галузі торгівлі, і велике число конкурентів зазвичай роблять норму прибутку в місті нижчою від того рівня, що тримається в селі. Але заробітна платня у великому місті зазвичай вища, ніж у селі. У місті, що розвивається, особи, які володіють великими вільними капіталами, часто не можуть знайти потрібну їм кількість робітників і тому перехоплюють їх одна в одній, аби мати можливо більше число їх, а це підвищує заробітну платню і скорочує прибуток на капітал. У віддалених частинах країни незрідка не вистачає вільного капіталу, щоб зайняти всіх робітників, і тому вони конкурують один з одним у пошуках місця, а це знижує заробітну платню і підвищує прибуток на капітал.

Хоча в Шотландії законна норма відсотка така сама, як і в Англії, ринкова норма його дещо вища. Найбільш кредитоспроможні особи рідко позичають там менш ніж по 5%. Навіть приватні банкіри в Единбурзі платять 4% за своїми векселями, що можуть бути подані до оплати частково або повністю у будь-який момент. Приватні банкіри в Лондоні зовсім не платять відсотків на гроші, вкладені у них. У Шотландії в більшості галузей торгівлі можна вести діло на менший капітал, аніж в Англії. Тому звичайна норма прибутку має бути дещо вищою. Заробітна платня, як уже зазначалося, у Шотландії нижча, ніж в Англії. До того ж ця країна не лише набагато бідніша, але й темп її розвитку, — хоча вона, безперечно, розвивається і багатіє, — напевне, є повільнішим.

Законну норму відсотка у Франції протягом нинішнього століття не завжди регулювала ринкова ціна⁷. У 1720 р. відсоток було знижено від $\frac{1}{20}$ до $\frac{1}{50}$ пенні, тобто з 5 до 2 на 100; у 1724 р. його було підвищено до $\frac{1}{30}$ пенні, тобто до $3\frac{1}{3}$ на 100; у 1725 р. його було знову підвищено до $\frac{1}{20}$, або до 5 на 100, а в 1766 р., за часів управління пана Ляверді, зменшено до $\frac{1}{25}$, тобто до 4%. Абат Терре згодом підвищив його до старої норми у 5%. Багато з цих насильницьких знижень відсотка, як передбачалося, мали підготувати скорочення відсотка з державного боргу — мета, якої інколи й досягали. Франція нині, мабуть, не така багата країна, як Англія, і хоча законна норма відсотка у Франції часто бувала нижчою, ніж в Англії, ринкова норма бувала зазвичай вищою, оскільки там, як і в інших країнах, існує чимало безпечних і легких способів обходити закон. Торговельний прибуток, як запевняли мене британські купці, що торгували в обох країнах, у Франції вищий, ніж в Англії; і немає сумніву, що саме з цієї причини багато британських підданих вважають за краще застосовувати свої капітали в першій країні, де до торгівлі ставляться зневажливо, аніж у своїй країні, де її шанують більше. Заробітна платня у Франції нижча, ніж в Англії. Коли ви приїжджаєте з Шотландії до Англії, відмінність, що її ви помічаєте в одязі та зовнішньому вигляді простого народу в обох країнах, достатньо свідчить про неоднаковість його становища. Контраст ще сильніший, коли ви повертаєтеся з Франції. Франція, хоча вона, безперечно, багатша за Шотландію, прогресує, мабуть, не так швидко. У Шотландії загальною і навіть заявленою є думка, що вона наближається до занепаду, — думка, на мій погляд, погано обгрунтована навіть стосовно Франції і цілком неспроможна стосовно Шотландії в очах тих, хто знає її тепер і знав її 20 і 30 років тому.

Голландія, навпаки, порівняно з розмірами своєї території та чисельністю населення — багатша за Англію. Її уряд бере в борг гроші з 2%, а приватні особи, що користуються сталим кредитом, — з 3-х. Кажуть, що заробітна платня в Голландії вища, ніж в Англії, і голландці, як добре відомо, торгують з меншим прибутком, аніж будь-який народ у Європі. За твердженнями деяких осіб, торгівля Голландії наближається до занепаду, і це, можливо, є слушним стосовно деяких окремих її галузей. Але наведені вище симптоми, думається, достатньо свідчать про те, що вона не переживає загального занепаду. Коли прибуток зменшується, купці вельми схильні скаржитися на занепад торгівлі, хоча це зменшення є природним результатом процвітання торгівлі і вкладення в неї більших капіталів, ніж раніше. Під час останньої війни голландці захопили всю транспортну торгівлю Франції, значну частку якої вони втримують і досі. Великі суми, якими вони володіють в іноземних державних паперах, — близько 40 млн тільки в англійських (мені ця цифра видається значно перебільшеною), великі суми, що їх вони позичають приватним особам у тих країнах, де норма

прибутку вища, ніж у них, — усе це, поза сумнівом, свідчить про велику кількість капіталу або про зростання його в таких розмірах, що вони не можуть використовувати його надлишки з достатнім прибутком у власних справах у своїй країні, але зовсім не говорить про занепад торгівлі та промисловості. Подібно до того як капітал приватної особи, придбаний в якій-небудь галузі торгівлі, може зрости такою мірою, що ця особа вже не зможе використовувати його в даній галузі, незважаючи на те, що остання й далі розвивається, — так може статися і з капіталом цілої нації.

У наших північноамериканських і вест-індських колоніях не лише заробітна платня, а й грошовий відсоток, а отже й прибуток на капітал, вищі, ніж в Англії. У різних колоніях як законна, так і ринкова норми відсотка коливаються від 6 до 8 на 100. Висока заробітна платня та високий прибуток на капітал майже ніде не спостерігаються одночасно, за винятком нещодавно виниклих колоній з їхніми особливими умовами. Нова колонія впродовж деякого часу завжди має відчувати більшу нестачу капіталу порівняно з розмірами своєї території і більшу нестачу населення порівняно з розмірами свого капіталу, ніж це буває в більшості інших країн. Вона має більше землі, ніж капіталу для обробітки її. І тому наявні в неї засоби використовуються тільки для обробітки найродючіших і найзручніше розташованих ділянок, а саме на морському узбережжі і вздовж берегів судноплавних річок. При цьому таку землю часто купують за ціною, що навіть не досягає вартості її природних продуктів. Капітал, витрачений на купівлю та обробіток таких земель, має приносити вельми значний прибуток і, отже, давати можливість сплачувати дуже високий відсоток. Його швидке нагромадження за такого прибуткового застосування дає змогу плантаторові збільшувати число своїх робітників швидше, ніж він спроможний знайти їх у новому поселенні. І тому ті, кого він може знайти, одержують щедрі винагороду. У міру зростання колонії прибуток на капітал поступово зменшується. Після того як зайнято найродючіші і найліпше розташовані ділянки землі, менший прибуток можна отримати від обробітки гірших за ґрунтами та розташуванням ділянок і менший відсоток можна сплатити за вкладений в них капітал. З огляду на це, у більшій частині наших колоній законна та ринкова норми відсотка протягом поточного століття значно знизилися. Тоді як багатство, культура землі і населення зросли, відсоток зменшився. Заробітна платня не знижується разом зі зниженням прибутку на капітал. Попит на працю зростає разом зі зростанням капіталу незалежно від того, який прибуток вони дають; і після того як прибуток починає зменшуватися, капітал може не тільки надалі зростати, а й навіть зростати значно швидше, ніж раніше. Із працьовитими націями, які прогресують у справі накопичення багатств, повторюється те саме, що й з окремими працьовитими особами. Великий капітал, хоча й приносить невеликий прибуток, зазвичай зростає швидше, ніж незначний капітал, що дає більший прибуток. Гроші, говорить прислів'я, створюють нові гроші. Варто вам добути трохи грошей, і вам часто буде легко добути більше. Головна трудність полягає саме в отриманні цих невеликих грошей. Зв'язок між зростанням капіталу та розвитком промисловості або попиту на корисну працю вже почасти з'ясований, але його буде викладено детальніше надалі, коли йтиметься про нагромадження капіталу.

Придбання нової території або розвиток нових видів торгівлі та промисловості можуть інколи підвищити прибуток на капітал, а разом з ним і розмір грошового відсотка навіть у країні, яка швидко накопичує багатство. Оскільки капіталу країни не вистачає, у зв'язку із зазначеними змінами, для всієї сукупності справ, що надані різним людям, то його спрямовують лише в ті галузі, які дають

найбільший прибуток. Частину капіталів, раніше вкладених в інші галузі торгівлі та промисловості, неминуче вилучають із них і спрямовують у якісь нові та більш вигідні. Тому в усіх старих галузях торгівлі конкуренція слабшає, ринок меншою мірою забезпечується багатьма видами товарів. Їхня ціна неминуче більше чи менше підвищується і дає значніший прибуток тим особам, які торгують ними і через це можуть тепер позичати гроші під вищі відсотки. Упродовж певного часу після закінчення останньої війни не тільки приватні особи, які мають найкращий кредит, а й деякі найбільші компанії в Лондоні позичали зазвичай по 5%, тоді як раніше платили не більш як 4 або $4\frac{1}{2}\%$. Значне збільшення території і торгівлі внаслідок наших надбань у Північній Америці і Вест-Індії достатньо пояснює цей факт без необхідності відносити його на рахунок зменшення капіталів суспільства. Таке значне розширення торговельних справ за рахунок наявного капіталу мало неминуче зменшити розміри капіталу, вкладеного в багато окремих галузей торгівлі, де завдяки послабленню конкуренції прибуток мусив підвищитися. Надалі я матиму нагоду навести міркування, які схиляють мене до припущення, що капітал Великої Британії не зменшився навіть у результаті величезних витрат останньої війни.

Зменшення капіталу суспільства, або фонду, призначеного для ведення промисловості, зниженням заробітної платні підвищує прибуток на капітал і, отже, грошовий відсоток. Завдяки зниженню заробітної платні власники капіталу, що залишився в суспільстві, можуть доставляти на ринок свої товари з меншими витратами, ніж раніше, а завдяки зменшенню капіталу, що витрачається на обслуговування ринку, вони можуть продавати їх дорожче. Їхні товари обходяться дешевше, а виручають вони за них більше. Через це їхній прибуток зростає з двох причин, і вони з огляду на це можуть платити вищий відсоток. Таке швидко й легке придбання великих статків у Бенгалії та інших британських володіннях в Ост-Індії свідчить про те, що за дуже низької заробітної платні в цих розорених країнах прибуток на капітал є дуже високим. Грошовий відсоток відповідно до цього теж високий. У Бенгалії гроші часто позичають фермерам по 40, 50 і 60%, а очікуваний урожай закладають у забезпечення сплати. Подібно до того як прибуток, що може оплачувати такий високий відсоток, має поглинути майже всю ренту землевласника, так і таке надмірне лихварство має своєю чергою поглинути велику частину цього прибутку. Перед падінням Римської республіки таке лихварство, мабуть, було звичайним у провінціях за руйнівного управління їхніх проконсулів. Із листів Цицерона ми дізнаємося, що добродесний Брут позичав гроші в Кіпрі із 48%⁸.

У країні, яка досягла найбільшого добробуту, що відповідає характерові її ґрунту й клімату та її розташуванню щодо інших країн, і яка, отже, не може розвиватися далі й водночас не рухається назад, — у такій країні заробітна платня та прибуток на капітал будуть, певно, дуже низькими. У країні занадто густо населеній порівняно з тим, скільки можуть прогодувати її ґрунти або її капітал, конкуренція у пошуках роботи буде неодмінно такою сильною, що скоротить заробітну платню до рівня, необхідного для збереження наявного числа робітників; і оскільки країна вже густо заселена, число це не зможе збільшуватися. У країні, насиченій капіталом пропорційно до обсягу її промисловості й торгівлі, у кожному окрему галузь вкладається така кількість капіталу, яку допускають її характер та розміри. Через це конкуренція в усіх галузях буде дуже сильною, а отже, звичайний прибуток — дуже низьким.

Однак можливо, що жодна країна ще не досягла описаної міри багатства. Китай, напевне, тривалий час залишався у сталому стані і, мабуть, давно вже придбав той максимум багатств, який сумісний із характером його законів та

установлень. Але можливо, що цей максимум багатств значно нижчий від того, що його за наявності інших законів та установлень можна було б придбати за даного характеру ґрунтів, клімату та розташування країни. Країна, яка нехтує зовнішньою торгівлею або зневажає її і допускає іноземні кораблі тільки в один або два порти, не може розвинути свою торгівлю в таких розмірах, у яких це було б можливе за інших законів та установлень. До того ж у цій країні, де багаті люди і власники великих капіталів користуються майже повною недоторканністю, а бідняки або власники дрібних капіталів зовсім її не мають і в будь-який час під приводом відправлення правосуддя зазнають пограбувань з боку мандаринів, — у такій країні кількість капіталу, вкладеного в усі галузі її торгівлі та промисловості, ніколи не може досягнути тих розмірів, що їх допускають характер та обсяг останніх. У кожній окремій галузі утиск бідних має створити монополію багатих, які, захоплюючи у свої руки всю торгівлю, можуть одержувати дуже великий прибуток. Згідно з цим, як стверджують, звичайний грошовий відсоток досягає в Китаї 12%, а звичайний прибуток на капітал має бути достатнім для оплати такого високого відсотка.

Недоліки чинних законів можуть інколи збільшувати норму відсотка значно вище від того рівня, що його зумовлюють багатство чи бідність даної країни. Коли закон не забезпечує виконання договорів і зобов'язань, він ставить усіх позичальників майже в таке саме становище, у якому в більш благоустроєних країнах перебувають банкрути або люди із сумнівною кредитоспроможністю. Невпевненість у поверненні своїх грошей спонукає позикодавця вимагати такого самого лихварського відсотка, якого зазвичай вимагають від банкрутів. У варварських народів, що заповнили західні провінції Римської імперії, виконання договорів протягом багатьох століть було поставлене в залежність виключно від сумлінності договірних сторін. Їхні королівські суди рідко втручалися в цю сферу. Високу норму відсотка, що встановилася в ці віддалені часи, почасти можна пояснити цією причиною.

Коли закон узагалі забороняє відсоток, він аж ніяк не запобігає його стягуванню. Багато хто змушений позичати гроші, але ніхто не погоджується надати їх, не взявши за користування грішми винагороду, що відповідає не тільки тому доходу, який вони можуть приносити, а також і труднощам та небезпеці оминання закону. Високу норму відсотка в усіх магометанських народів Монтеस्क'є⁹ пояснює не їхньою бідністю, а заборонаю стягування відсотка, почасти ж — складністю отримати свої гроші назад.

Мінімальна звичайна норма прибутку має завжди бути дещо вищою від того, що є достатнім для покриття випадкових втрат, які можливі за будь-якого розміщення капіталу. Тільки цей надлишок являє собою чистий прибуток. Так званий валовий прибуток часто включає в себе не тільки цей надлишок, а й ту суму, що її утримують для відшкодування зазначених надзвичайних втрат. Відсоток, що його можуть платити позичальники, визначається лише розміром чистого прибутку. Мінімальна звичайна норма відсотка так само має бути дещо вищою від того, що є достатнім для відшкодування випадкових втрат, які можливі за позичання грошей, навіть із дотриманням обережності. Якби норма відсотка не перевищувала цього розміру, то тільки благодійність чи дружба могли б спонукати давати гроші в позику.

У країні, що досягла вищих меж багатства, де в усі галузі промисловості й торгівлі вкладено максимальний капітал, який тільки можна використати в них, звичайна норма чистого прибутку буде дуже низькою і відповідно до цього звичайна ринкова норма відсотка, що може бути сплачена з неї, теж буде такою незначною, що лише найбагатші люди зможуть жити на відсотки зі

своїх грошей. Усі власники невеликих і середніх статків змушені будуть самі продуктивно витратити свої капітали, кожен муситиме зайнятися якоюсь торговельною справою або промисловим підприємництвом. До такого стану наближається, ймовірно, Голландія, де вважають непристойним не займатися торговельною або промисловою справою. Необхідність робить звичайною майже для всіх участь у торговельних або промислових справах, адже звичай всюди вирішує, що саме вважається непристойним. Так само як смішно ходити вдягненим не так, як усі, до певної міри смішно не займатися справами подібно до інших людей. Як людина цивільної професії здається незграбною у військовому таборі чи гарнізоні, де вона навіть ризикує наразитися на глузування, те саме трапляється і з людиною, що не має жодних занять, серед ділових людей.

Щодо норми прибутку, що є вищою від звичайної, то вона може досягати таких розмірів, за яких нею поглинається та частина ціни більшості товарів, що мала б припадати на частку земельної ренти, і залишається лише стільки, скільки необхідно для оплати праці, затраченої на виробництво товару та доставку його на ринок, і при цьому відповідно до можливо нижчого рівня оплати праці, який зводиться до цілком необхідного для існування робітника. Робітника, коли він працює, так чи так завжди треба годувати, тоді як землевласник може й не отримати ренти за свою землю. Прибуток від торгівлі, яку ведуть у Бенгалії ост-індські компанії, певно, близький до цієї норми.

Співвідношення між звичайною ринковою нормою відсотка і звичайною нормою чистого прибутку неодмінно коливається залежно від підвищення або зниження прибутку. У Великій Британії купці визнають добрим, помірним, справедливим прибуток, що дорівнює подвоєному звичайному відсотку; на мій погляд, ці слова мають на увазі саме середній і звичайний прибуток. У країні, де звичайна норма чистого прибутку доходить до 8 або 10 на 100, можна вважати справедливим, якщо половина його потрібна для сплати відсотка в тих випадках, коли діло ведеться на чужі гроші. Ризик стосовно долі капіталу лягає на боржника, який нібито бере позику на страх у позикодавця; і 4 або 5% у більшості галузей промисловості можна визнати достатнім прибутком за ризик такого страхування і достатньою винагородою за клопіт, пов'язаний із продуктивним вкладенням капіталу. Але співвідношення між відсотком і чистим прибутком може бути різним у країнах з більш низькою або більш високою звичайною нормою прибутку. За низького рівня прибутку на сплату відсотка не можна виділити половину його, а в тих випадках, коли він значно вищий, на сплату відсотка може йти і більш як половина прибутку.

У країнах, що швидко багатіють, високу заробітну платню можна врівноважити в ціні багатьох товарів низькою нормою прибутку; і це дає їм змогу продавати свої товари так само дешево, як і менш удачливим сусідам, у яких заробітна платня нижча.

Насправді високий прибуток більше впливає на підвищення ціни продукту, ніж висока заробітна платня. Якщо, наприклад, у полотняному виробництві збільшити на 2 п. в день заробітну платню робітників усіх категорій — чесальників льону, прядильників, ткачів та ін., то виявиться, що необхідно підвищити ціну штуки полотна тільки на таку кількість двопенсових монет, скільки робітників було зайнято у її виготовленні, помножену на число днів, протягом яких вони працювали. Та частина ціни товару, що зводиться до заробітної платні, зростає на всіх різних стадіях виробництва лише в арифметичній пропорції до цього збільшення заробітної платні. Однак за збільшення на 5% прибутку всіх різних підприємців, які наймають цих робітників, та частина ціни товару, що зводиться до прибутку, зростає на всіх стадіях виробництва в геометричній

пропорції до цього збільшення прибутку. Чесальний фабрикант, продавши свій льон, вимагатиме додаткові 5% на всю вартість матеріалів та заробітної платні, що їх він авансував своїм робітникам. Прядильний фабрикант вимагатиме додаткові 5% як на авансовану ним ціну льону, так і на заробітну платню прядильників. І ткацький фабрикант вимагатиме ті самі додаткові 5% на авансовану ціну лляної пряжі та заробітну платню ткачів. На підвищення ціни товарів збільшення заробітної платні справляє таку саму дію, як і прості відсотки на зростання боргу. А збільшення прибутку діє подібно до складних відсотків. Наші купці і власники мануфактур дуже скаржаться на шкідливі результати високої заробітної платні, що підвищує ціни і через це зменшує збут їхніх товарів як усередині країни, так і за кордоном. Але вони нічого не кажуть про шкідливі наслідки високих прибутків. Вони зберігають мовчанку стосовно згубних результатів своїх власних баришів, скаржачись лише на те, що є вигідним для інших людей.

Розділ 10

ПРО ЗАРОБІТНУ ПЛАТНЮ І ПРИБУТКИ ЗА РІЗНИХ ЗАСТОСУВАНЬ ПРАЦІ ТА КАПІТАЛУ

Сукупність вигідності й невикладності різних застосувань праці та капіталу в тій самій місцевості повинна бути цілком однаковою або постійно мати тенденцію до рівності. Якби в певній місцевості знайшлося таке застосування для праці та капіталу, що було б безперечно більш чи менш вигідним за інші застосування, то до нього прагнули б у першому випадку й покинули б у другому стільки людей і капіталу, що невдовзі його вигоди знов опинилися б на одному рівні з вигодами від інших застосувань. Так принаймні мало б статися в суспільстві, де справи було б полишено на їхній природний перебіг, де існувала б повна свобода й де кожен міг би цілком вільно вибирати собі заняття, яке вважає придатним для себе, і міняти його, коли визнає це за потрібне. Власний інтерес кожної людини змусить її шукати вигідного й уникати невикладного заняття.

Однак насправді грошова заробітна платня та прибуток повсюдно у Європі є надзвичайно різними для всіх видів застосування праці та капіталу. Але ця відмінність залежить почасти від певних умов, які притаманні саме цим галузям і які насправді чи тільки в уяві людей компенсують малу грошову вигоду в одних і врівноважують велику вигоду в інших, а почасти від панівної у Європі політики, яка ніде нікому не надає повної свободи.

Спеціальний розгляд цих обставин і цієї політики ділить цей розділ на два відділи.

Відділ 1

Нерівності, зумовлені самим характером занять

П'ять таких головних умов, наскільки я міг спостерігати, компенсують малий грошовий заробіток в одних заняттях і врівноважують більший заробіток в інших: 1) приємність або неприємність самих занять, 2) легкість і дешевизна або складність і дорожнеча оволодіння ними, 3) постійність або непостійність занять, 4) більша або менша довіра, що її виявляють тим особам, які займаються ними, та 5) імовірність або неймовірність успіху в них.

По-перше, заробітна платня змінюється залежно від легкості або складності, чистоти або неохайності, почесності або принизливості самого заняття. Так, у більшості місць кравець заробляє в середньому за рік менше за ткача. Його праця значно легша. Ткач заробляє менше за коваля, його праця не завжди легша, але набагато чистіша. Коваль, хоча він і ремісник, рідко за 12 годин роботи заробляє стільки ж, скільки за вісім годин — рудокоп, простий робітник. Річ у тому, що його робота не така брудна, менш небезпечна і здійснюється на поверхні землі та при денному світлі. Шана становить значну частину винагороди в усіх особливо поважаних професіях; тим часом з точки зору грошової винагороди ці професії, з огляду на всі обставини, зазвичай оплачуються недостатньо, як я це ще спробую показати. Презирство, що його виявляють до деяких занять, призводить до протилежного результату. Промисел м'ясника — груба й відворотна професія, але майже скрізь вона вигідніша за більшу частину промислів. Наймерзотніше з усіх занять — посада ката, а проте, якщо врахувати кількість виконуваної ним роботи, його оплачують краще за решту простих занять.

Мисливство й риболовля, найважливіші заняття роду людського в первісному стані суспільства, перетворюються надалі в найбільш прийнятну забаву людей, які тепер залюбки займаються тим, до чого їх раніше штовхали злидні. Тому в цивілізованому суспільстві лише найбільші бідари займаються як професією тим, що інші роблять для розваги. Рибалки перебували в такому становищі від часів Феокрита. Браконьєрами у Великій Британії повсюдно є зовсім бідні люди. У країнах, де суворість законів не припускає браконьєрства, мисливці, що мають належний дозвіл, перебувають у дещо кращому становищі. Природна схильність до таких занять спонукає займатися ними значно більше число людей, аніж можуть жити від них у певному достатку, і продукт їхньої праці на ринку завжди продається занадто дешево порівняно із затраченою працею й через це ледве забезпечує найнужденніше існування.

Неприємний характер заняття та презирство суспільства до останнього чинять на прибуток з капіталу такий самий вплив, як і на заробітну платню. Власник харчівні або шинку, який ніколи не буде хазяїном свого будинку і зазнає грубощів від першого-ліпшого п'яниці, займається справою не дуже прийнятною й не вельми поважаною. Та навряд чи існує якась інша професія, у якій такий незначний капітал приносив б такий великий баринш.

По-друге, заробітна платня змінюється залежно від легкості й дешевизни або від складності та дорожнечі навчання даної професії.

Коли створюють якусь дорогу машину, то, як правило, розраховують, що кількість роботи, яку вона виконає, доки не зноситься, відшкодує витрачений на неї капітал щонайменше зі звичайним прибутком. Людину, яка затратила велику працю і тривалий час на вивчення будь-якої з тих професій, що вимагають надзвичайної вправності та майстерності, можна порівняти з такою дорогою машиною. Слід очікувати, що праця, якої вона навчається, відшкодує їй понад звичайну заробітну платню за просту працю всі витрати на навчання щонайменше зі звичайним прибутком на капітал, що дорівнює цій сумі витрат. І це має бути здійснене протягом не занадто тривалого проміжку часу, оскільки людське життя, порівняно з більш певним терміном роботи машини, має дуже невизначену тривалість.

На цьому ґрунтується відмінність між заробітною платнею кваліфікованої праці і праці звичайної.

Європейська практика визнає працю всіх майстрових, ремісників та мануфактурних робітників кваліфікованою працею, а працю сільських робіт-

ників — простою. Напевне, передбачається, що праця перших є тоншою та делікатнішою, ніж праця останніх. Можливо, у деяких випадках це так, але здебільшого, як я намагатимуся показати, річ в іншому. Через це закони та звичаї Європи встановлюють необхідність учнівства для здобуття права займатися тим або тим видом праці, хоча в різних місцях ці вимоги відрізняються неоднаковим ступенем суворості. Інші заняття вільні й відкриті для кожного. Під час учнівства вся праця учня належить хазяїнові. Впродовж усього цього періоду його мусять утримувати батьки або родичі, і майже в усіх випадках вони також повинні забезпечувати його одягом. Зазвичай майстер одержує також певну суму грошей за навчання ремесла. Хто не може дати грошей, віддає свій час, тобто зобов'язується працювати більшу кількість років, аніж зазвичай заведено, — умова, хоча й не завжди вигідна майстрові через звичайні лінощі учнів, але завжди не вигідна учневі. У селі, навпаки, робітник займається спершу легшими видами праці, поступово привчаючись до більш важких, причому праця дає йому споживок на всіх сходинках його навчання. Тому справедливо, аби заробітна платня майстрових, ремісників та мануфактурних робітників була у Європі дещо вищою від заробітної платні простих робітників. Так воно і є насправді, і вищий заробіток цих груп робітників веде до того, що в більшості місцевостей їх зараховують до більш високого класу населення. Однак ця перевага зазвичай є дуже незначною; денний або тижневий заробіток поденного робітника на звичайних мануфактурах — наприклад, сукняних та цупкого полотна — здебільшого дуже мало перевищує заробіток простих чорноробів. Щоправда, їхнє заняття є більш сталим та постійним і в середньому за цілий рік їхня заробітна платня може виявитися значно більшою. Проте вона, напевне, більша лише настільки, щоб компенсувати великі витрати на навчання.

У мистецтвах та ліберальних професіях навчання значно дорожче й триваліше. З огляду на це грошова винагорода художників та скульпторів, юристів та лікарів мусить бути більш щедрою, що насправді має місце.

Прибуток на капітал, здається, дуже мало залежить від легкості або складності вивчення галузі промисловості чи торгівлі, у яку його вкладено. Усі різні способи звичайного вкладення капіталів у великих містах видаються майже однаково легкими або важкими для вивчення. Та чи та галузь зовнішньої або внутрішньої торгівлі не може відрізнитися значно більшою складністю, ніж будь-яка інша.

По-третє, заробітна платня змінюється в різних заняттях залежно від постійності або перерв у роботі.

У деяких галузях промисловості робота відрізняється значно більшою постійністю, ніж в інших. У більшості мануфактур поденник може бути майже певний, що матиме роботу цілий рік, коли тільки він сам буде працездатним. Навпаки, муляр або штукатур не лише не можуть працювати ані за сильного морозу, ані за поганої погоди, але й, до того ж, матимуть роботу тільки залежно від випадкових замовлень своїх клієнтів, а це означає часте сидіння без роботи. Тому заробіток такого робітника в ті дні, коли він працює, має не лише забезпечити його існування в дні безробіття, а й давати йому певну компенсацію за тривожні моменти й переживання, що їх інколи спричиняє таке важке становище. Через це в тих випадках, коли середня заробітна платня мануфактурних робітників тримається майже на одному рівні з поденною заробітною платнею простих чорноробів, заробіток мулярів і штукатурів зазвичай перевищує її у півтора-два рази. Якщо прості чорнороби заробляють 4 та 5 шил. на тиждень, то муляри й штукатурів часто заробляють 7 і 8 шил.; якщо перші мають 6 шил., останні часто одержують 9 і 10, а якщо перші одержують 9 і

10 шил., як це трапляється в Лондоні, останні зазвичай заробляють 15 і 18 шил. Тим часом з-поміж усіх видів кваліфікованої праці найлегше, здається, навчитися праці муляра та штукатура. Розповідають, що в Лондоні у літній сезон як штукатурів і мулярів часто використовують носильників. Таким чином, висока заробітна платня цієї групи робітників є не так винагородою за особливу їхню майстерність, як відшкодуванням за непостійність праці.

Теслярське ремесло ніби є тоншим і вимагає більшої вправності, ніж ремесло мулярів. Однак якщо не завжди, то в більшості випадків поденна заробітна платня теслі дещо нижча. Його робота значною мірою, але не цілком, залежить від випадкових замовлень його споживачів, до того ж її не такою мірою перериває погана погода.

Якщо певний промисел, що зазвичай забезпечує постійне заняття, має у даній місцевості тимчасовий характер, то заробітна платня робітників завжди значно перевищує своє звичайне співвідношення до заробітної платні чорноробів. У Лондоні майже всіх робітників-ремісників їхні хазяї наймають і звільняють на невизначений термін, з дня на день і з тижня на тиждень, як і поденних робітників в інших місцях. І тому найнижчий розряд ремісничих робітників, підмайстри кравця, заробляє півкрони на день, хоча узвичаєною платнею за просту працю слід вважати 18 п. У невеликих містах та селах заробіток робітників-кравців часто ледве сягає заробітної платні чорноробів, але в Лондоні вони незрідка багато тижнів поспіль, особливо влітку, не мають роботи.

Коли непостійність роботи поєднується з особливою її складністю, неприємністю та неохайністю, це інколи підвищує заробітну платню за найгрубішу працю порівняно з платнею за працю наймайстерніших ремісників. Рудокоп, який працює відрядно, заробляє зазвичай у Ньюкаслі вдвічі більше, а в багатьох місцях Шотландії майже втричі більше від простого робітника. Така висока заробітна платня пояснюється взагалі складністю, неприємністю і неохайністю його праці. У більшості випадків цей робітник може завжди мати роботу, якщо тільки він цього хоче. Вантажники вугілля в Лондоні зайняті роботою, яка щодо складності, неохайності та неприємності не поступається праці вуглекопів, і через неминучу нерегулярність прибуття суден із вугіллям більшість їх неминуче має дуже непостійну роботу. Тому, якщо вуглекопи, як правило, заробляють удвічі й утричі більше від простого чорнороба, то не повинно видаватися дивним, що вантажники вугілля інколи заробляють вчетверо і вп'ятеро більше. Під час проведеного кілька років тому обстеження їхнього становища було виявлено, що при розцінці, за якою їм тоді платили, вантажники мали змогу заробляти від 6 до 10 шил. на день. 6 шил. — це майже вчетверо більше від заробітної платні чорнороба в Лондоні, а в кожній професії найменшим звичайним заробітком слід визнавати заробіток значної більшості робітників даної професії. Хоч би якими надмірними видавалися ці заробітки, але якби вони перевищували розмір, достатній для винагороди робітника за всі неприємності, пов'язані з його роботою у певній професії, що не є виключним привілеєм, з'явилося б так багато конкурентів, що це швидко зменшило б заробітну платню до нижчої норми.

Постійність або непостійність заняття не може впливати на розміри звичайного прибутку на капітал у тій чи тій галузі промисловості. Постійність або непостійність вкладення капіталу залежить не від даної галузі промисловості, а від самого промисловця.

По-четверте, заробітна платня змінюється залежно від більшої або меншої довіри, що її має заслужити робітник.

Заробітна платня золотарів та ювелірів повсюдно вища від заробітної платні багатьох інших робітників, праця яких передбачає не лише однакову, а й

значно більшу майстерність; це пояснюється дорожнечою дорогоцінних металів, з якими їм довіряють працювати.

Ми довіряємо своє здоров'я лікареві, свій статок, а інколи й своє життя та репутацію — повіреному та адвокатові. Таку довіру не можна безпечно виявляти людям, які не мають солідного суспільного становища. Тому винагорода мусить досягати таких розмірів, аби забезпечувати їм суспільне становище, якого вимагає така серйозна довіра. Тривалий час і великі витрати, необхідні для їхнього навчання, разом із зазначеною обставиною неминуче ще більше підвищують ціну їхньої праці.

Коли будь-хто вкладає у своє діло лише власний капітал, не може бути питання про довіру; що ж до кредиту, який він може отримати в інших осіб, то цей кредит залежить не від характеру діла, а від думки цих осіб про його стан, чесність та розважливість. Через це відмінність норми прибутку в різних галузях торгівлі та промисловості не може залежати від різної міри довіри до підприємців.

По-п'яте, заробітна платня в різних галузях змінюється залежно від імовірності або неймовірності успіху в них.

Імовірність того, що дана особа виявиться придатною для заняття, якого вона навчається, є вельми неоднаковою для різних професій. У більшості механічних занять успіх у цьому плані майже забезпечений, але в ліберальних професіях він дуже ненадійний. Влаштуйте свого сина учнем до чоботаря, і ви можете майже не сумніватися, що він навчиться шити черевики, але відправте його вивчати юриспруденцію, і можна поставити принаймні двадцять проти одного, що він не досягне таких успіхів, які дали б йому змогу жити цією професією. У правильно організованій лотереї ті, хто виймає виграшні номери, мають вигравати все те, що втрачають ті, хто витягнув порожні білети. У професії, де двадцяттеро тих, хто зазнає невдачі, припадають на одного щасливця, цей один повинен виграти все те, що мали б отримати двадцяттеро невдах. Адвокат, який починає, можливо, у сорок років щось заробляти своєю професією, повинен отримати винагороду не тільки за свою, таку тривалу й дорогу, освіту, але й за освіту тих двадцяти інших осіб, яким ніколи не пощастить мати з цього що-небудь. Та хоч би якими надмірними видавалися інколи гонорари адвокатів, їхня дійсна винагорода ніколи не досягає зазначеного розміру. Підрахуйте для якого-небудь міста приблизний річний заробіток і річний видаток усіх робітників будь-якої звичайної професії, скажімо, чоботарів або ткачів, і ви побачите, що сума заробітку зазвичай перевищує суму витрат. Але зробіть такий самий підрахунок щодо всіх адвокатів і студентів у різних юридичних школах, і ви побачите, що їхній річний дохід становить лише незначну частку їхнього річного видатку, навіть якщо ви перебільшите перший і зменшите другий. Таким чином, лотерея юридичної професії є вельми несправедливою, ця професія, як і багато інших ліберальних та шанованих професій, з погляду грошової вигоди, вочевидь, недостатньо винагороджується.

Проте зазначені професії не поступаються привабливістю іншим заняттям, і, незважаючи на таке недостатнє захоплення, найшляхетніші та найвільнодумніші люди прагнуть здобути їх. Цьому сприяють дві різні обставини. По-перше, бажання стати відомим, що очікує найбільш видатних в одній із цих професій, і, по-друге, більшою чи меншою мірою притаманна кожній людині віра не лише у свої здібності, а й у свій талан.

Відзначитися в професії, у якій мало хто досягає навіть посередніх успіхів, означає виявити безсумнівну геніальність або видатний хист. Суспільна шана, що оточує такі видатні таланти, завжди становить частину їхньої винагороди, більшу або меншу залежно від міри цієї шани. Вона значною частиною входить

у винагороду лікаря і, мабуть, іще більшою — у винагороду юриста; для поета та філософа ця шана є майже єдиною винагородою.

Існують такі дуже приємні й прекрасні таланти, які забезпечують своїм власникам своєрідний захват, але використання яких з метою заробітку визнається — справедливо або через забобони — свого роду громадською протипуцією. З огляду на це, грошова винагорода тих осіб, які користуються такими талантами із зазначеною метою, не тільки має бути достатньою для того, щоб оплатити час, працю й кошти, витрачені на набуття цих талантів, а й повинна винагороджувати за погану репутацію, пов'язану з перетворенням їх на джерело існування. Надмірна винагорода акторів, оперних співаків, танцівників та ін. пояснюється цими двома причинами: рідкістю і красою талантів та поганою репутацією, пов'язаною з використанням їх означеним чином. З першого погляду видається безглуздом, що ми зневажаємо цих людей і водночас винагороджуємо їхні таланти з наймарнотратнішою щедрістю. Але одне нерозривно пов'язане з другим. Якщо громадська думка або забобон стосовно цих професій коли-небудь зміняться, їхня грошова винагорода швидко зменшиться. Більше людей прагнучиме отримати ці професії, і конкуренція швидко знизить ціну їхньої праці. Такі таланти, хоча й не дуже поширені, зовсім не так рідко трапляються, як здається. Багато хто досконало володіє ними, але нехтує використанням їх у такий спосіб, а ще більша кількість людей здатна набути цих талантів, якщо виникне можливість використовувати їх, не порушуючи правил пристойності.

Завищена оцінка більшістю людей власних здібностей — давнє зло, що його відзначали філософи та моралісти всіх часів. На безпідставну віру людей у свою щасливу зірку звертали менше уваги. А проте вона, якщо це можливо, поширена ще більше. Немає жодної хоч трохи здорової і бадьоро налаштованої людини, яка не поділяла б її. Кожен більшою або меншою мірою переоцінює шанси удачі, а тим часом шанси невдачі більшість людей недооцінює і навряд чи знайдеться більш-менш здорова і бадьоро налаштована людина, яка перебільшувала б їх.

Про те, що шанси удачі природно переоцінюються, ми можемо судити із загального успіху лотерей. На світі ніколи не було й не буде цілком справедливої та чесною лотереї, тобто такої, у якій всі виграші врівноважували б усі втрати, оскільки в такому разі улаштовувач її не мав би жодної вигоди. У державних лотереях білети насправді не мають тієї ціни, яку сплачують за них перші передплатники, а проте їх зазвичай продають на ринку з надбавкою у 20, 30, а іноді й 40%. Необгрунтоване сподівання здобути один з головних виграшів — єдина причина такого попиту. Найтверезіші люди не вважають божевіллям сплатити невелику суму за шанс виграти 10 або 20 тис. ф., хоча знають, що навіть ця невелика сума, можливо, на 20 або 30% перевищує ту вартість, яку має шанс на виграш. А в лотереї жодний виграш не перевищував би 20 ф., попит на білети був би менший, навіть якби ця лотерея в усьому іншому була значно справедливішою і чеснішою від звичайних державних. Щоб заручитися більшими шансами на отримання одного з великих виграшів, дехто купує по кілька білетів, а дехто — дрібні частки ще більшої їхньої кількості. Проте одне з найвірогідніших математичних положень полягає в тому, що чим більше білетів ви ризикуєте придбати, тим швидше будете в програші. Ризикніть на всі білети лотереї, і ви напевно програєте, і що більшим є число ваших білетів, то безсумнівніший ваш програш.

Те, що шанси втрати часто недооцінюються і майже ніколи не переоцінюються, може засвідчити вельми помірний відсоток, що його стягують при страхуванні. У разі страхування якого-небудь підприємства від вогню або ризику на морі

необхідно, аби загальна премія страхувань була достатньою для покриття всіх витрат, для оплати витрат на управління і для отримання прибутку, що його можна мати з капіталу відповідних розмірів, вкладеного в будь-яку галузь торгівлі або промисловості. Особа, що сплачує не більше за це, сплачує, вочевидь, лише дійсну вартість ризику, або нижчу ціну, застрахувати його за якою вона може розумно розраховувати. Але хоча багато з тих, хто займався страховою справою, нажили небагато, лише деякі мали з цього великий статок; один цей факт цілком наочно засвідчує, що звичайний баланс прибутків і збитків у цій справі є не більш сприятливим, ніж у будь-якій іншій з решти галузей торгівлі, у яких стільки людей нажили статок. Але хоч би якою помірною була, як правило, страхова премія, багато людей, аби подбати про сплату за премію, надто зневажливо ставляться до ризику. Беручи в середньому все королівство, ми побачимо, що 19 будинків із 20 або, скоріше, 99 із 100 не застраховані на випадок вогню. Ризик на морі в більшості людей викликає більше побоювань, і тому відношення числа застрахованих суден до числа незастрахованих значно вище. Однак багато хто рушає у плавання в будь-яку пору року і навіть під час війни без будь-якого страхування. Можливо, у цьому не завжди слід убачати необережність. У тому разі, коли велика компанія або навіть великий купець має на морі 20 чи 30 суден, вони можуть немовби страхувати одне судно іншим. Економія на премії за всі ці судна може з надлишком компенсувати ті втрати, яких вони зазнають за звичайного перебігу подій. Але зневажливе ставлення до страхування суден, так само як і будинків, здебільшого зумовлене не такими точними обчисленнями, а виключно безтурботною легковажністю і самовпевненим презирством до ризику.

Зневажливе ставлення до ризику і перебільшена надія на успіх у жодний період життя не виявляються так сильно, як у тому віці, коли молоді люди обирають собі професію. Те, якою малою мірою побоювання невдачі здатне тоді врівноважувати надії на удачу, ще очевидніше виявляється в готовності простого люду завербуватися в солдати або рушити в море, ніж у прагненні людей із заможніших класів обирати так звані ліберальні професії.

Цілком очевидно, що може втратити рядовий солдат. І, однак, попри небезпеку, юні добровольці ніколи не записуються в армію з такою готовністю, як на початку нової війни, і хоча вони не мають майже щонайменшого шансу на підвищення в чині, вони у своїй юнацькій фантазії уявляють собі тисячу випадків зажити слави й отримати нагороди. Ці романтичні надії становлять всю плату за пролиту ними кров. Їхня платня не досягає платні простого поденника, а під час дійсної служби їхня праця значно стомливіша.

Доля моряка не така несприятлива, як доля солдата. Син шанованого робітника або ремісника часто може вирушити в море за згодою свого батька, але йти в солдати йому завжди доводиться без такої згоди. Інші бачать для нього певний шанс вийти в люди, якщо він стане моряком, але ніхто, крім нього самого, не очікує цього від солдатської кар'єри. Великий адмірал викликає менше суспільної поваги, ніж великий генерал, найвидатніший успіх на морській службі обіцяє менш блискучий статок і шану, ніж такий самий успіх на суші. Така різниця спостерігається на всіх щаблях морської та армійської служби. За правилами старшинства капітан у флоті рівний за чином полковникові в армії, але не має такої суспільної поваги. Якщо в лотереї мало великих виграшів, тим більшим в ній має бути число невеликих. Через це рядові матроси частіше складають собі невеликий статок і одержують підвищення, ніж рядові солдати, і саме надія на ці щасливі номери лотереї переважно й робить привабливою професію матроса. Хоча вміння і вправність значно вищі в матросів, аніж майже в будь-

яких інших робітників, і хоча все їхнє життя являє собою один безперервний ланцюг поневірянь і небезпек, вони за все це, доки залишаються рядовими матросами, не одержують майже жодної іншої винагороди, окрім задоволення від розвитку своєї вправності та подолання негараздів і небезпек. Їхня заробітна платня не вища від заробітної платні простих чорноробів у порту, що визначає норму заробітної платні моряків. Оскільки вони постійно переїздять з порту в порт, місячна платня тих, хто вирушає з різних портів Великої Британії, дещо вища від заробітної платні робітників інших категорій у цих самих місцях, і норма того порту, куди прямує і звідки відпливає більшість моряків, а саме — лондонського, визначає заробітну платню в усіх інших портах. У Лондоні заробітна платня більшості робітників різних категорій майже вдвічі перевищує заробітну платню відповідних груп в Единбурзі. Але матроси, які відпливають з лондонського порту, рідко заробляють на 3 або 4 шил. на місяць більше від тих, хто відпливає з Лейта, а часто різниця ще менша. За мирних часів і в торговельному флоті лондонська платня коливається між гінеєю і 27 шил. за календарний місяць. Простий чорнороб у Лондоні, маючи заробітну платню в 9 або 10 шил. на тиждень, за календарний місяць може заробити від 40 до 45 шил. Щоправда, матрос понад свою платню одержує харчі, однак їхня вартість не завжди перевищує різницю між його платнею та оплатою простого чорнороба, а якщо інколи й перевищує, то цей надлишок не становить чистого виграшу для матроса, бо він не може поділитися ним зі своєю дружиною та дітьми, яких змушений утримувати окремо від себе на свою заробітну платню.

Це життя, сповнене пригод і небезпек, серед яких людина весь час перебуває на волосину від смерті, не тільки не лякає молодих людей, але часто, здається, привертає їх до професії моряка. Ніжна мати з нижчих верств народу часто не наважується відправити свого сина до школи в портове місто, побоюючись, що, побачивши кораблі та почувши розповіді матросів про пригоди, він захоче вирушити в море. Віддалена перспектива небезпек, з яких ми сподіваємось виплутатися завдяки мужності та вправності, не є неприємною для нас і в жодній професії не підвищує заробітну платню. Інша річ ті професії, де мужність та вправність не допомагають. У професіях, відомих своєю надзвичайною шкідливістю для здоров'я, заробітна платня завжди дуже висока. Шкідливість роботи для здоров'я є особливим видом неприємності, і її вплив на заробітну платню підпорядкований загальним умовам.

За всіх різного роду вкладень капіталу звичайна норма прибутку коливається більше або менше залежно від надійності доходу. Останній, за загальним правилом, менш сумнівний у внутрішній торгівлі, ніж у зовнішній, а в деяких галузях останньої менш сумнівний, ніж в інших: у торгівлі з Північною Америкою, приміром, менше, ніж у торгівлі з Ямайкою. Звичайна норма прибутку завжди більше або менше підвищується через великий ризик. Однак це підвищення, як здається, не пропорційне збільшенню ризику або не врівноважує його повністю. Банкрутства найчастіше відбуваються у найризикованіших галузях торгівлі. Найризикованіша з усіх професій, професія контрабандиста, неминуче веде до банкрутства, хоча, коли щастить, вона є найприбутковішою. Тут, мабуть, як і в усіх інших випадках, відіграє роль самовпевнена віра в успіх, що втягує в ці ризиковані справи стільки авантюристичних натур, що їхня взаємна конкуренція робить їхній прибуток нижчим від рівня, необхідного для компенсації ризику. Для повної компенсації ризику потрібно, аби загальний дохід понад звичайний прибуток на капітал не лише покривав усі випадкові втрати, а й забезпечував сміливцям додатковий прибуток, що відповідає

прибуткові страхових товариств. Але якби звичайного доходу було достатньо для цього, банкрутства в даних галузях не були б частішими, ніж в інших.

Таким чином, із п'ятьох умов, що впливають на розміри заробітної платні, тільки дві позначаються на прибуткові з капіталу: привабливість або непривабливість даного заняття і більший або менший ризик, пов'язаний з ним. Щодо привабливості або непривабливості, то в цьому відношенні значна більшість вкладень капіталу майже нічим або зовсім нічим не відрізняються одне від одного; цілком інакше стоїть справа з різними застосуваннями праці. Що ж до ризику, то звичайний прибуток на капітал підвищується разом з ним, але, як здається, не завжди пропорційно до нього. З усього цього випливає, що в даному суспільстві чи даній місцевості середня або звичайна норма прибутку в різних сферах застосування капіталу має бути ближчою до одного загального рівня, ніж грошова заробітна платня за різні види праці. Так і буває насправді. Різниця між заробітком звичайного чорнороба і заробітком юриста, який має добру практику, або лікаря, вочевидь, значно більша від різниці між звичайним прибутком у будь-яких двох галузях торгівлі чи промисловості. До того ж, позірна відмінність прибутків у різних галузях зазвичай є удаваною і пояснюється тим, що ми змішуємо те, що слід вважати заробітною платнею, з тим, що слід вважати прибутком.

Прибутки аптекарів увійшли в прислів'я, їх вважають надзвичайно високими. Однак цей уявний великий прибуток часто є лише справедливою заробітною платнею за працю. Майстерність аптекаря — більш тонка й делікатна, ніж майстерність будь-якого ремісника, а довіра, з якою ставляться до нього, має ще більше значення. Він є лікарем бідняка завжди і лікарем багаті людини, коли хвороба або небезпека є не дуже серйозними. Тому винагорода має відповідати його майстерності та відповідальності, що лежить на ньому, і зазвичай вона полягає в ціні, за якою він продає свої ліки. Але вся та кількість ліків, що її продасть за рік у великому місті аптекар, який веде жваву торгівлю, не коштує йому, мабуть, більш як 30 або 40 ф. І хоча він продасть ці ліки за 300 або 400 ф., тобто з прибутком у 1000%, це часто виявлятиметься лише справедливою платнею за його працю, перекладеною на ціну його ліків у той єдиний спосіб, у який він може її перекласти. Дуже значна частина уявного прибутку насправді є заробітною платнею.

У невеликому портовому місті роздрібний торгівець наживає на свій капітал у 100 ф. 40 або 50%, а великий оптовий торгівець у цьому самому місті виручає не більш як 8 або 10% на капітал у 10 тис. Роздрібна торгівля необхідна для задоволення потреб мешканців, і обмеженість ринку може не допускати вкладення у справу більшого капіталу. Але роздрібний торгівець має одержувати зі свого промислу не тільки доходи на життя, а й доходи, що відповідають його особистим якостям, потрібним для даного промислу. Окрім володіння невеликим капіталом, він мусить уміти читати, писати, рахувати, а також розумітися, можливо, на 50 або 60 сортах товарів, на їхніх цінах, якості, знати, де їх можна дешевше купити. Одне слово, він мусить володіти всіма тими знаннями, що необхідні для великого торгівця, зробитися яким йому заважає тільки відсутність достатнього капіталу. 30 або 40 ф. на рік не можна вважати надто високою винагородою за працю людини, що має такі якості. Коли вирахувати цю суму з прибутку (що видається таким високим) на її капітал, то залишиться, мабуть, не набагато більше звичайного прибутку на капітал. Значна частина гаданого прибутку і в цьому разі насправді являє собою заробітну платню.

Різниця між гаданим прибутком у роздрібній та оптовій торгівлі значно менша в столиці, ніж у невеликих містах або торговельних селах. У тих

випадках, коли в роздрібну торгівлю можна вкласти 10 тис. ф., заробітна платня за працю роздрібного торговця становить зовсім мізерне доповнення до дійсного прибутку з такого великого капіталу. Тому видимий прибуток такого великого роздрібного торговця близький до рівня прибутку оптовика. З цієї причини товари, які продають у роздріб, у столицях зазвичай так само дешеві і незрідка значно дешевші, ніж у маленьких містах і торговельних селах. Бакалійні товари, скажімо, як правило, набагато дешевші, часто так само дешеві хліб і м'ясо. Доставка бакалійних товарів у велике місто обходиться не дорожче, ніж у торговельне село, тоді як доставка хліба й худоби значно дорожча, бо їх доводиться перевозити на велику відстань. Оскільки, таким чином, собівартість бакалійних товарів однакова в обох місцях, дешевше їх продають там, де отримують на них менший прибуток. Собівартість хліба та м'яса у великому місті вища, ніж у торговельному селі, і хоча прибуток на них у першому менший, вони там не завжди дешевші, але незрідка мають одну ціну. За торгівлі такими продуктами, як хліб і м'ясо, та сама причина, яка зменшує видимий прибуток, підвищує собівартість. Обширність ринку, допускаючи вкладення більшого капіталу, зменшує видимий прибуток; але, вимагаючи підвезення продуктів з більшої відстані, вона підвищує собівартість. Це зменшення першого і підвищення другої у більшості випадків, як здається, майже врівноважують одне одного, і це, певно, пояснює той факт, що ціни на хліб і м'ясо у більшій частині королівства зазвичай перебувають на одному рівні, хоча ціни на хліб у зерні і на худобу, як правило, у різних частинах країни дуже різні.

Хоча прибуток на капітал як в оптовій, так і в роздрібній торгівлі у столиці зазвичай нижчий, ніж у невеликих містах і торговельних селах, проте великий статок часто виростає з невеликого діла в столиці й дуже рідко — у невеликих містах і торговельних селах. У невеликих містах і торговельних селах через незначну місткість ринку торгівлю не завжди можна розширювати відповідно до зростання капіталу. Тому, хоча в таких місцях норма прибутку окремої особи може бути дуже високою, сума або розміри її ніколи не можуть бути дуже значні, а отже, не може бути великим і щорічне нагромадження капіталу. Навпаки, у великих містах діло можна розширювати в міру зростання капіталу, а кредит ощадливої та обачної людини збільшується ще швидше, ніж її капітал. Її діло розширюється відповідно до зростання того та іншого, сума або розміри її прибутку — пропорційні розмірам діла, а щорічне нагромадження — пропорційне розмірам її прибутку. Однак рідко трапляється, щоб великий статок навіть у великих містах наживали у давно усталених та добре відомих галузях торгівлі або промисловості інакше, як після довгих років трудового та ощадливого життя. У таких місцях статок незрідка створюється завдяки так званій спекуляції. Купець-спекулянт не займається якоюсь однією регулярною, добре усталеною та широко відомою галуззю. Одного року він торгує зерном, наступного — вином, а затим — цукром, тютюном або чаєм. Він береться за будь-яку торговельну справу, що обіцяє йому прибуток вищий від звичайного, і кидає її, щойно помічає, що прибуток від неї знижується до рівня інших галузей торгівлі. Через це його прибутки та збитки жодним чином не можуть бути відповідними до прибутків та збитків у якійсь усталеній і загальновідомій галузі торгівлі. Сміливий авантюрист може іноді набути значний статок унаслідок двох або трьох успішних спекуляцій, але з такою самою ймовірністю він може його втратити. Таку спекулятивну торгівлю можна вести тільки у великих містах. Лише там, де торговельні справи й торговельна кореспонденція дістали значного поширення, можна мати всі необхідні для цього відомості.

Хоча п'ять зазначених вище умов спричиняють значну нерівність заробітної платні й прибутку на капітал, вони не мають впливу на загальну суму дійсних або уявних вигід чи не вигід, пов'язаних з тим чи тим застосуванням праці та капіталу. За самою своєю суттю вони відшкодовують малі розміри грошової винагороди в одних галузях і врівноважують занадто високу винагороду — в інших.

Однак для дотримання такої рівності в загальній сумі вигід і не вигід навіть за наявності якнайповнішої свободи необхідні три такі умови: по-перше, дана галузь торгівлі або промисловості має бути добре всім відомою і давно утвердитися в даній місцевості; по-друге, вона має перебувати у своєму нормальному або, сказати б, природному стані; по-третє, вона має бути єдиним або головним заняттям тих, хто присвячує себе їй.

По-перше, ця рівність може мати місце лише в тих заняттях, які добре відомі і давно усталилися в даній місцевості.

За інших рівних умов у нових галузях промисловості й торгівлі заробітна платня зазвичай буває вищою, ніж у старих. Коли якийсь підприємець збирається заснувати нове виробництво, він має спершу відволікти потрібних йому робітників від інших галузей промисловості, принадажуючи їх вищою заробітною платнею, аніж та, яку вони отримують на своїх колишніх місцях або яка взагалі відповідає характерові їхньої праці. І мине багато часу, перш ніж він наважиться скоротити її до звичайного рівня. Виробництва, попит на продукти яких визначають мода і примхи споживачів, постійно змінюються і рідко існують такий тривалий час, аби можна було вважати, що вони міцно утвердилися. Навпаки, ті виробництва, продукти яких задовольняють переважно необхідні або звичні потреби, зазнають менших змін і ті самі способи виробництва можуть задовольняти попит упродовж цілих століть. З огляду на це, заробітна платня у виробництвах першого типу має бути вищою, аніж у виробництвах другого. У Бірмінгемі переважають підприємства першої категорії, у Шеффілді — другої, і заробітна платня в цих двох пунктах, як повідомляють, відповідає такій різниці в характері їхніх виробництв.

Запровадження нової галузі виробництва чи торгівлі або нового методу у хліборобстві завжди являє собою своєрідну спекуляцію, від якої підприємець очікує отримати надзвичайний прибуток. Ці прибутки інколи бувають дуже великими, проте інколи — а можливо, і найчастіше — трапляється цілком протилежне, але, на загальну думку, вони не перебувають у жодній правильній відповідності до прибутків інших, старих, галузей промисловості й торгівлі в даній місцевості. У разі успіху підприємства прибуток зазвичай спершу буває дуже високим. А коли дана галузь виробництва чи торгівлі або новий метод цілком усталюються і стають загальновідомими, конкуренція зменшує прибуток до звичайного рівня його в інших галузях.

По-друге, ця рівність загальної суми вигід і не вигід для різних застосувань праці та капіталу може мати місце тільки за звичайного або, так би мовити, природного стану їх.

Попит майже на всі окремі види праці буває то більший, то менший від звичайного. В одному разі вигоди від даного застосування праці збільшуються, в другому — зменшуються порівняно зі звичайним їхнім рівнем. Попит на сільськогосподарських робітників у пору сіножаті та жнив вищий, ніж протягом більшої частини року, а разом з підвищенням попиту зростає і заробітна платня. Під час війни, коли від 40 до 50 тис. матросів відволікають із торговельного флоту у військовий, попит на матросів для торговельних суден неодмінно підвищується відповідно до зменшення їхньої кількості, заробітна платня у таких випадках зазвичай підвищується з гінеї та 27 шил. до 40 шил. і 3 ф. на

місяць. Навпаки, у виробництві, що наближається до занепаду, багато робітників, не бажаючи кидати звичну роботу, задовольняються більш низькою заробітною платнею, аніж та, що відповідала б узагалі характерові їхньої праці.

Прибуток на капітал коливається разом із коливаннями ціни товарів, для виготовлення яких його використовують. За зростання ціни якого-небудь товару вище від її звичайної або середньої норми прибуток, принаймні на деяку частину капіталу, витраченого на доставку його на ринок, підвищується порівняно зі своїм звичайним рівнем, а за зниження цієї ціни — падає нижче від нього. Ціни всіх товарів більшою або меншою мірою зазнають коливань, але ці коливання для одних товарів є значнішими, ніж для інших. У виробництві всіх створюваних людською працею товарів кількість затрачуваної щороку праці неодмінно регулюється річним попитом, отже середня річна продукція по можливості відповідає середньому річному споживанню. Як уже зазначалося, у деяких галузях однакова кількість праці створює завжди ту саму або майже ту саму кількість товарів. Наприклад, у полотняному або вовняному виробництві однакова кількість робітників щороку виробить майже ту саму кількість полотна і вовняної тканини. Через це коливання ринкової ціни таких товарів можуть відбуватися тільки внаслідок якихось випадкових коливань попиту. Громадянська жалоба підвищує ціну чорного сукна, але з огляду на те, що попит на більшість сортів полотняних і вовняних тканин майже не змінюється, їхня ціна також є сталою. Проте існують також інші галузі, де та сама кількість праці не завжди дає однакову кількість товарів. Наприклад, однакова кількість праці в різні роки дає дуже різні кількості хліба, вина, хмелю, цукру, тютюну та ін. Коливання ціни таких товарів залежить не тільки від коливань попиту, а й від ще більших і частіших коливань їхньої кількості, і з огляду на це є надзвичайно мінливою. Однак разом із коливаннями цін товарів неодмінно коливаються й прибутки деяких купців. Операції купців-спекулянтів спрямовані здебільшого на товари такого роду. Вони намагаються скупити їх, коли передбачають імовірно зростання їхньої ціни, і продати, коли очікується її падіння.

По-третє, рівність загальної суми вигід і не вигід для різних застосувань праці та капіталу може мати місце лише в тих промислах, що є єдиною або головною професією осіб, які займаються ними.

У тих випадках, коли хто-небудь одержує засоби існування від одного заняття, що не забирає значної частини його часу, у години дозвілля він незрідка готовий займатися іншою роботою за нижчу платню, ніж та, що взагалі відповідає її характерові.

Донині в багатьох частинах Шотландії ще існує категорія людей, яких називають *котерами* або *котеджерами*¹⁰, хоча дещо раніше вони траплялися частіше, ніж тепер. Це — свого роду наймити лендлордів і фермерів, які не мешкають у маєтку останніх. Зазвичай вони отримують від своїх хазяїв винагороду у вигляді хижі та невеликого городу, сіно в кількості, необхідній для того, щоб прогодувати корову, а інколи — акр або два поганої орної землі. Коли хазяїн потребує їхньої праці, він дає їм понад це два гарнці вівсяної крупи на тиждень вартістю близько 16 п. Протягом більшої частини року він або мало потребує, або зовсім не потребує їхньої праці, а обробіток наданої їм маленької ділянки не забирає всього того часу, що його вони мають у своєму розпорядженні. Коли таких наймитів було більше, ніж тепер, вони, як розповідають, охоче віддавали свій вільний час кому завгодно за вельми мізерну винагороду і працювали за меншу заробітну платню, ніж інші робітники. За давно минулих часів такі селяни-наймити були, напевне, загальним явищем в усій Європі. У країнах малокультурних і рідко населених більшість землевласників

та фермерів не могла в інший спосіб забезпечити собі ту величезну кількість робочих рук, яка потрібна для сільського господарства у певні періоди. Та поденна або тижнева платня, що її такі робітники час від часу отримували від своїх хазяїв, вочевидь, не становила повної ціни праці. Значну її частину становив невеличкий клаптик землі. Однак багато дослідників, які збирали дані про ціни на працю і на предмети продовольства за старих часів, вважали, мабуть, цю поденну або тижневу винагороду повною платнею за працю і тому могли із задоволенням констатувати її напрочуд малі розміри.

Продукт такої праці на ринку часто виявляється дешевшим, ніж це відповідало б його характерові. Панчохи у багатьох частинах Шотландії плетуть значно дешевше, ніж в інших місцях, де їх виготовляють на верстатах, — тому, що їх плетуть робітниці, які основну частину своїх засобів для існування одержують від інших занять. Понад тисячу пар панчіх привозять щороку з Шотландських островів до Лейта, причому ціна їх коливається від 5 до 7 п. за пару. У Лірвіку, скромній столиці Шотландських островів, як мене запевняли, 10 п. на день становлять звичайну платню за просту працю. На тих самих островах населення плете вовняні панчохи ціною в 1 гінею і вище за пару.

Ляну пряжу в Шотландії прядуть майже так само, як і плетуть панчохи, — робітниці, яких наймають переважно для інших цілей. Ті, хто намагається заробити на життя виключно одним із цих видів праці, приречені на вельми нужденне існування. У більшій частині Шотландії вправною прядильницею вважають ту, яка може заробити 20 п. на тиждень.

У багатих країнах ринок збуту, як правило, такий великий, що будь-якого заняття достатньо для того, аби поглинути всю працю і капітал особи, яка присвятила себе йому. Приклади того, як люди живуть з одного заняття і водночас отримують якісь вигоди від іншого, трапляються переважно в бідних країнах. Однак наведемо приклад такого явища, що зустрічається також у столиці дуже багатой країни. Немає, на мій погляд, такого міста у Європі, де квартирна плата дорожча, ніж у Лондоні, а проте я не знаю столиці, у якій можна було б винайняти вмебльовану квартиру дешевше. Квартири в Лондоні не тільки дешевші, ніж у Парижі, але за рівних вигод значно дешевші навіть, ніж в Единбурзі; і, що може видатися дивним, висока плата за оренду цілого будинку є причиною низької плати за оренду квартир. Високий рівень орендної плати за цілий будинок у Лондоні зумовлений не лише тими причинами, що впливають так само в усіх великих столицях: дорожнечою праці, дорожнечою всіх будівельних матеріалів, які, за загальним правилом, доводиться підвозити здалеку, і, до того ж, високою земельною рентою, оскільки кожний землевласник виступає як монополіст і часто стягує за один акр поганої землі в місті вищу ренту, ніж платять за сто акрів кращої землі в селі; він зумовлений почасти особливими звичками населення, що зобов'язують кожного главу сімейства винаймати цілий будинок — від підвалу до горища. Під квартирою в Лондоні розуміють будь-яке жиле приміщення під одним дахом; у Франції, Шотландії та багатьох інших країнах Європи — лише один поверх. Лондонський купець змушений винаймати цілий будинок у тій частині міста, де живуть його покупці. Його крамниця міститься у нижньому поверсі, а він і його родина сплять на найвищому; він намагається покрити частину своєї орендної плати за будинок, здаючи два середніх поверхи. Він сподівається утримувати свою родину за рахунок доходу з торгівлі, а не виторгом від здачі квартир у найом, тоді як у Парижі та Единбурзі особи, які здають квартири, не мають, як правило, інших джерел існування і плата за них повинна не лише покривати плату за весь будинок, а й бути достатньою для покриття всіх видатків родини.

Відділ 2

Нерівності, спричинювані втручанням держави

Такими є нерівності в загальній сумі вигід і не вигід різного застосування праці та капіталу, нерівності, що їх спричиняє відсутність однієї з трьох зазначених вище умов навіть у тих випадках, коли існує цілковита свобода. Але політика втручання урядів Європи, не припускаючи повної свободи, породжує інші нерівності, що мають набагато важливіше значення.

Політика втручання діє такими трьома способами: по-перше, обмежує конкуренцію в деяких промислах меншим числом людей; по-друге, посилює конкуренцію в інших промислах порівняно з тією, яка була б за природних умов; по-третє, обмежує вільний перехід праці та капіталу від одного промислу до іншого і з одного місця в інше.

1. Політика втручання породжує дуже важливу нерівність у загальній сумі вигід і не вигід різного застосування праці та капіталу, обмежуючи в деяких промислах конкуренцію меншим числом людей.

Головним засобом, застосовуваним для цього, є виключні привілеї цехових корпорацій.

Виключний привілей якого-небудь зареєстрованого цеху неминуче обмежує конкуренцію в місті, де він існує, тими особами, що належать до цеху. Аби потрапити до цеху, зазвичай необхідно попрацювати в місті учнем у майстра, який належить до нього. Цехові ухвали інколи визначають кількість учнів, що їм дозволено тримати кожному майстрові, і майже завжди — тривалість учнівства. Ті й ті ухвали покликані обмежити конкуренцію меншою кількістю людей, аніж це було б за відсутності таких обмежень. Обмеження числа учнів скорочує конкуренцію безпосередньо. Тривалість терміну учнівства обмежує її непрямим, але не менш дієвим чином, оскільки збільшує витрати на навчання майстерності.

У Шеффілді за ухвалою цеху жодний майстер-ножар не має права тримати більш ніж одного учня. У Норвичі та Норфолку жоден ткацький майстер не має права тримати більш ніж два учні під загрозою штрафу в 5 ф. на місяць на користь корони. Повсюдно в Англії, а також в англійських колоніях жодний майстер-капелюшник не може тримати більш ніж два учні під загрозою штрафу в 5 ф. на місяць, половину з якого стягують на користь корони, а другу — на користь того, хто заявив про це судові. Обидві останні ухвали, хоча вони й затверджені законом королівства, вочевидь, продиктовані тим самим цеховим духом, яким пройнято і шеффільдський статут. Не минуло й року від заснування в Лондоні цеху шовкоткачів, як вони видали ухвалу, що обмежувала кількість учнів у кожного майстра. Для скасування цієї ухвали знадобився спеціальний акт парламенту.

Мабуть, віддавна по всій Європі звичайна встановлена у більшості цехів тривалість учнівства дорівнювала семи рокам. Усі такі цехові корпорації за старих часів називали університетами — від латинського слова, що означає корпорацію взагалі. Університет ковалів, університет кравців і т. ін. — такі вислови ми зазвичай зустрічаємо у старовинних документах і хартіях старих міст. Коли вперше засновували ті особливі корпорації, що їх нині, власне, і називають університетами, термін навчання для здобуття ступеня магістра наук або мистецтв був, напевне, пристосований до терміну учнівства звичайних ремесел, цехи яких виникали значно раніше. Подібно до того, як, аби самому стати майстром і мати учнів у якомусь ремеслі, потрібно було сім років працювати у повноправного майстра, так само аби стати магістром, учителем або доктором

(за старих часів це були синоніми) ліберальних професій і тримати школярів або учнів (від самого початку слова ці теж були синонімами), треба було протягом семи років навчатися у відповідного повноправного магістра.

Закон, що був виданий на 5-й рік правління Єлизавети і зазвичай називається законом про учнівство, встановлював, що ніхто надалі не повинен займатись якимось ремеслом, мистецтвами або майструванням, що існували на той час в Англії, перш ніж не пробув принаймні сім років в учнівстві. Таким чином, приватні ухвали багатьох окремих корпорацій перетворилися в Англії на загальнообов'язковий закон для всіх ремесел в її містах. Оскільки, попри те, що цей закон був виражений дуже загально і, вочевидь, мав на увазі все королівство, шляхом тлумачення його дію було обмежено самими лише містами; було визнано, що в селах одна особа може займатися кількома різними ремеслами, хоча й не відбула семирічного учнівства в кожному з них, — через те що ці ремесла необхідні мешканцям, а кількості останніх недостатньо для того, аби кожним із них займалися окремі люди.

До того ж, точне тлумачення закону обмежувало його дію тими ремеслами і промислами, що існували в Англії до 5-го року правління Єлизавети, і ніколи не поширювалося на ремесла, які виникли пізніше. Таке обмеження спричинило низку відмінностей, що з погляду певної політики видаються надзвичайно безглуздими. Було встановлено, наприклад, що каретник ані сам, ані через своїх робітників не має права виготовляти колеса для своїх екіпажів, а мусить купувати їх у майстра-колісника, оскільки останнє ремесло існувало в Англії до 5-го року правління Єлизавети. Та колісник, хоча й не був в учнівстві у каретника, мав право робити сам або за допомогою своїх робітників карети й екіпажі, бо ремесло каретника не підлягає дії закону, тому що виникло в Англії після його видання. Багато мануфактур Манчестера, Бірмінгема та Вольвергемптона з огляду на це не підлягали дії цього закону, оскільки не існували в Англії до 5-го року правління Єлизавети.

У Франції тривалість учнівства неоднакова в різних містах і в різних ремеслах. У Парижі в багатьох ремеслах потрібний п'ятирічний термін, але перш ніж здобути право займатися ремеслом у статусі самостійного майстра, учень, який скінчив учнівство в численних ремеслах, мусить ще прослужити п'ять років підмайстром. Протягом цього часу його називають компаньйоном, або товаришем свого майстра, а термін такої роботи — товариством, або компаньйонажем.

У Шотландії відсутній закон, що встановлює загальний термін учнівства. У різних ремеслах цей термін неоднаковий. Коли він є тривалим, його можна скоротити, сплативши невеликий внесок. Так само в більшості міст за дуже незначну суму можна здобути право вступу до будь-якого цеху. Ткачі полотна та парусини, головних виробництв у країні, а також решта підсобних ремісників, як-от: колісники, шпульники та ін., можуть займатися своїм ремеслом у будь-якому місті з цеховим устроєм, не сплачуючи жодного внеску. В усіх цехових містах кожна особа має право продавати м'ясо у встановлений законом день тижня.

Звичайний термін учнівства в Шотландії обмежується трьома роками навіть у деяких дуже складних ремеслах, і взагалі я не знаю іншої країни у Європі, де цехові ухвали були б менш обмежувальними.

Найсвятішим і найнедоторканнішим правом власності є право на власну працю, оскільки праця є первісним джерелом будь-якої власності взагалі. Увесь набуток бідняка полягає в силі та вправності його рук, і заважати йому користуватися цією силою та вправністю так, як він сам вважає зручним для

себе, якщо тільки він не завдає шкоди своєму ближньому, означає прямо зазіхати на цю найсвятішу власність. Це є явним посяганням на законну свободу як самого робітника, так і тих, хто хотів би найняти його. Такі обмеження заважають робітникам працювати так, як він вважає вигідним, а решті — наймати тих, кого вони хочуть. Визначення того, чи придатний робітник для роботи, можна сміливо віддати на розсуд самим наймачам, яких це найбільше стосується. Надмірна турбота законодавця про те, щоб вони не наймали непридатних робітників, мабуть, так само недоречно, як обмежувальна.

Інститут тривалого учнівства не може дати жодної гарантії того, що в продаж не надходять часто погано виготовлені вироби. Останнє відбувається зазвичай унаслідок обману, а не через невміння; від обману тривале учнівство гарантувати не може. Для запобігання цьому потрібні зовсім інші заходи. Проба на срібних виробах і тавро на полотні та вовняній тканині дають покупцеві значно більшу гарантію, ніж будь-який статут про учнівство. Покупець зазвичай звертає увагу на наявність проби або тавра, але ніколи не вважає за потрібне дізнаватися, чи відбув семирічний термін учнівства робітник, що виготовив ці предмети.

Інститут тривалого учнівства аж ніяк не має тенденції готувати молодь до промислової праці. Підмайстер, що працює поштучно, напевно, буде дуже працелюбним, оскільки він має вигоду від свого старання. Учень, мабуть, буде лінивим (і майже завжди так і буває), бо не має безпосереднього інтересу не бути таким. У грубіших професіях приємність праці полягає виключно у винагороді. Що скоріше дана особа зможе отримати винагороду за свою працю, то скоріше вона, напевно, відчує смак до праці і звичку до роботи. Юнак, ясна річ, починає відчувати відразу до праці, якщо протягом тривалого часу не має від неї жодної вигоди. Хлопчики, яких віддають в учні громадські благодійні установи, як правило, перебувають в учнівстві триваліший термін, і, на загальну думку, з них виходять дуже ліниві й нікчемні робітники.

Древнім учнівство було взагалі невідоме. Взаємні зобов'язання майстра та учня посідають значне місце в усіх сучасних законодавствах. Римське право зовсім замовчує це. Я не знаю жодного грецького або латинського слова (мені здається, я сміливо можу стверджувати, що таких слів у цих мовах не існує), яке позначало б те поняття, яке ми нині пов'язуємо зі словом "учнівство", тобто поняття робітника, зайнятого працею у будь-якій професії на користь майстра впродовж певної кількості років за умови, що майстер навчає його цієї професії.

Тривале учнівство взагалі не потрібне. Спеціальності, що стоять значно вище від звичайних ремесел (наприклад, виготовлення кишенькового та настінного годинників), не мають таких секретів, через які потрібно було б довго навчатися. Ясна річ, первісне винайдення цих чудових механізмів і навіть деяких інструментів, використовуваних під час їх виготовлення, було плодом глибокої думки і тривалого часу, і його справедливо слід вважати одним із найщасливіших результатів людської винахідливості. Але після того, як вони були винайдені і принцип їхньої дії став добре зрозумілим, навряд чи доводилося більш ніж кілька тижнів пояснювати в усіх подробицях молодому робітникові, як користуватися цими інструментами і як виготовляти ці механізми. Мабуть, для цього вистачить навіть кількох днів. У простих механічних ремеслах кількох днів безумовно вистачить. Щоправда, навіть у найпростіших ремеслах вправність набувається тільки внаслідок тривалої практики та досвіду. Але молодий робітник практикуватиметься зі значно більшою старанністю та увагою, якщо від самого початку він працюватиме як підмайстер, одержуючи платню пропорційно до

тієї невеликої роботи, яку зуміє виконати, і сплачуючи, своєю чергою, за матеріали, що їх може зіпсувати через свою незграбність та недосвідченість. За таких умов його навчання, за загальним правилом, було б успішнішим і принаймні менш тривалим і дорогим. Звісно, у такому разі збитків зазнавав би майстер. Він втрачав би всю ту заробітну платню учня, яка тепер залишається в його кишені за всі сім років навчання. У кінцевому підсумку, можливо, збитків зазнавав би й сам учень. У ремеслі, якого так легко навчитися, він мав би більше конкурентів, і його заробітна платня, коли він став би дорослим робітником, була б нижчою, ніж нині. Те саме посилення конкуренції зменшувало б прибуток майстра, рівно як і заробітну платню робітників. Страждали б усі ремесла, усі мистецтва, усі професії. Але виграло б населення, бо праця всіх ремісників стала б набагато дешевшою.

Усі цехи і більша частина цехових правил були засновані саме для того, щоб шляхом обмеження вільної конкуренції, яка неодмінно спричиняє падіння цін, а отже, і заробітної платні та прибутку, запобігти такому падінню. Колись у багатьох частинах Європи для заснування цеху не потрібно було жодної іншої влади, окрім міських властей того місця, де його засновували. Щоправда, в Англії потрібна була також хартія від короля. Однак цю королівську прерогативу, напевне, було встановлено радше з метою вимагання грошей від підданих, ніж в інтересах захисту громадської свободи від таких утискувальних монополій. Мабуть, такого роду хартії охоче давали по сплаті певної суми королю; і коли представники того чи того виду ремесла або торгівлі вважали за потрібне виступати як корпорація, не маючи на те хартії, такі незаконні гільдії, як їх називали, не завжди розпускали — їх лише примушували щороку сплачувати на користь короля певну суму грошей за дозвіл користуватися узурпованими ними привілеями¹¹. Безпосередній нагляд за всіма цехами та правилами, які вони видавали, вважаючи за потрібне встановлювати їх для врегулювання своїх справ, здійснювало управління того міста, де їх встановлювали, і засоби впливу щодо них, коли вони вживалися, виходили не від короля, а від більшої корпорації, частиною або членами якої вони самі були.

Управління містами, де існували цехи, перебувало взагалі в руках торгівців та ремісників, і, вочевидь, в їхніх інтересах було протидіяти тому, щоб ринок був переповнений, як вони зазвичай висловлюються, продуктами, що їх вони виготовляють, а це означає, що насправді вони були зацікавлені в постійному недопостачанні ринку. Кожна група ремісників і торгівців прагнула встановити обмеження, що ведуть до цієї мети, і, оскільки це допускалося, була готова погодитися, аби будь-яка інша група робила те саме. Щоправда, у результаті таких обмежень кожна група мусила купувати всі потрібні їй товари в іншій групі у тому самому місті за дорожчу ціну, ніж за його межами. Але компенсувалося це тим, що кожна з них могла так само підвищувати ціну на свої товари і, отже, стільки ж вигравала, скільки втрачала. Отже, у торговельних угодах різних груп міського населення між собою жодна з них не програвала через такі обмеження. Але у своїх угодах із селом усі вони були у виграві, адже саме торгівля з селом здебільшого збагачує міста.

Усі міста одержують головні свої засоби існування і всю сировину для промисловості із села. Місто платить за це селу двома способами: по-перше, віддаючи йому назад частину цієї сировини у переробленому вигляді; у такому разі ціна сировини збільшується на всю суму заробітної платні робітників та прибутку їхніх підприємців або майстрів; по-друге, віддаючи селу частину сировини та готових виробів, які місто ввозить з інших країн або з віддалених частин своєї ж країни; у такому разі первісна ціна продуктів теж збільшується

на всю суму заробітної платні перевізників та матросів і прибутку купців, що їх наймають. Бариш, що його отримують з першої галузі торгівлі, являє собою вигоду, яку місто має від своїх ремесел; бариш від другого виду торгівлі — вигоди, що їх дає внутрішня та зовнішня торгівля. Заробітна платня робітників та прибутки їхніх підприємців покривають собою всю суму баришу, що його дають ці обидва види торгівлі та промисловості. З огляду на це, всі обмеження збільшення цієї заробітної платні й прибутку понад їхній нормальний розмір дають змогу місту купувати за менші кількості своєї праці продукт більшої кількості праці села. Через це торгівці та ремісники міста опиняються у вигіднішому становищі порівняно із землевласниками, фермерами та робітниками в селі і порушують природну рівновагу, яка в іншому разі мала б місце в торгівлі між містом і селом. Увесь щорічний продукт праці суспільства розподіляється між цими двома різними групами населення. Через означені обмеження мешканці міста отримують більшу частину цього продукту, ніж це мало б місце за відсутності цих обмежень, а мешканці села — меншу.

Ціна, що її місто насправді сплачує за продовольство та матеріали, які воно ввозить щороку, виражається в загальній кількості промислових виробів та інших товарів, які щороку вивозять із нього. Що дорожче продають останні, то дешевше купують перші. Міська промисловість одержує більше, а праця села виявляється менш вигідною.

У тому, що міська промисловість скрізь у Європі вигідніша за сільсько-господарську працю, ми можемо пересвідчитися, не вдаючися до складних обчислень, на такому доволі простому й відомому прикладі. У будь-якій європейській країні на цілу сотню людей, що набули великого статку, хоча й почали з дуже скромного діла в торгівлі або мануфактурі, тобто в галузях здебільшого міських, припадає лише одна людина, що набула статок у якійсь галузі сільської праці, зведеної до добування сировини за допомогою поліпшення обробітку ґрунтів. Промислова праця, отже, має краще винагороджуватися, заробітна платня та прибуток з капіталу в місті повинні бути більшими, ніж у селі. Але капітал та праця, природно, шукають найвигіднішого застосування. Через це вони в міру можливості перетікають у місто і залишають село.

Мешканці міста, зібрані в одному місці, легко можуть домовлятися між собою й укладати угоди. З огляду на це, навіть незначні міські ремесла майже скрізь об'єднувалися в цехи; і навіть там, де об'єднання не було, серед них зазвичай переважають корпоративний дух, вороже ставлення до іноземців та сторонніх, небажання тримати учнів або ділитися секретами свого ремесла; часто добровільними організаціями та угодами вони запобігають тій вільній конкуренції, яку не можуть заборонити виданням відповідних ухвал. У ремеслах, де зайнято зовсім небагато людей, досягти таких угод найлегше. Півдужини чесальників вовни потрібно для того, аби дати матеріал для роботи тисячі прядильників і ткачів. Домовившись не брати учнів, вони можуть не тільки забезпечити собі вдосталь роботи, а й поставити цю галузь промисловості у свого роду рабську залежність від себе та збільшити ціну своєї праці набагато вище від того рівня, який відповідає характерові їхньої праці.

Сільські мешканці, які живуть на великих відстанях один від одного, не можуть легко домовлятися між собою. І вони не лише ніколи не об'єднувалися в цехи, але серед них навіть ніколи не переважав цеховий дух. Ніколи не визнавалося за необхідне запровадити учнівство для допущення до заняття сільським господарством — головного заняття села. Та якщо не брати до уваги красних мистецтв та ліберальних професій, не існує, мабуть, заняття, що вимагало б таких різноманітних знань і такого великого досвіду. Незліченні книги,

написані всіма мовами про цю галузь праці, можуть засвідчити нам, що серед наймудріших і найученіших націй на сільське господарство ніколи не дивилися як на легкодоступне заняття. І марно ми намагалися б почерпнути з усіх цих томів знання про всі різноманітні та складні сторони цього господарства, що відомі навіть пересічному фермерові, хоч би як презирливо говорили іноді про це деякі зарозумілі автори. Навпаки, навряд чи існує таке механічне ремесло, усі операції якого не можна було б докладно й цілком ясно викласти у брошурці в декілька сторінок, наскільки це можливо зробити за допомогою слів, пояснюваних кресленнями. Справді, в Історії мистецтв та ремесел, що її нині видає Французька Академія наук, багато з них саме так і пояснюються. Крім того, керівництво операціями, що мають змінюватися залежно від кожної зміни погоди, а також і від інших випадкових обставин, вимагає значно більшої кмітливості, ніж коли операції завжди ті самі або майже ті самі.

Значно більшої майстерності та досвіду, ніж більшість механічних ремесел, вимагають не тільки ремесло фермера, загальне управління сільським господарством, а й багато нижчих галузей сільської праці. Людина, що працює з міддю або залізом, має справу з інструментами та матеріалом, характер яких є незмінним або майже незмінним. Тим часом робітник, який оре землю за допомогою запряжених коней або биків, має справу з інструментами та знаряддями, здоров'я, сила і настрої яких у різних випадках дуже неоднакові. Якість матеріалу, з яким він працює, теж не менш мінлива, ніж його знаряддя та інструменти, поводження з ними вимагає від нього великої кмітливості та уваги. І простий орач, хоча зазвичай його вважають зразком глупства і невігластва, здебільшого наділений такою кмітливістю та увагою. Щоправда, він менш товариський, ніж механічні робітники, які мешкають у місті. Його голос та мова грубіші, їх важче зрозуміти тим, хто до них не звик. Проте його розумові здібності, оскільки він звик спостерігати більше розмаїття предметів, як правило, значно вищі, ніж у тих, уся увага яких з ранку до ночі зазвичай спрямована на виконання однієї або двох дуже простих операцій. Наскільки нижчі верстви сільського населення насправді переважають у розумовому відношенні міський простий люд, добре відомо будь-кому, кого справи або цікавість спонукали часто розмовляти з тими та іншими. З огляду на це в Китаї та Індостані, як твердять, становище сільських робітників та їхня заробітна платня вищі за становище та заробітну платню більшості ремісників і мануфактурних робітників. Так було б, певно, скрізь, якби цьому не перешкоджали цехові закони і цеховий дух.

Переважання міської промисловості над сільською в усіх країнах Європи пояснюється не тільки існуванням цехів і цехових законів. Його підтримують багато інших ухвал властей. Високі мита на мануфактурні товари, що їх ввозять із-за кордону, і взагалі на всі товари, що їх ввозять іноземні купці, ведуть до того самого. Цехові закони дозволяють мешканцям міста підвищувати ціни на товари, не побоюючись вільної конкуренції власних співвітчизників. Зазначені мита рівною мірою убезпечують їх і від конкуренції іноземців. Підвищення цін, зумовлене цими двома причинами, врешті-решт оплачують землевласники, фермери та сільські робітники, які рідко чинили опір таким монополіям. Вони зазвичай не схильні і не здатні вступати в такі угоди, а галас і софістичні докази купців та фабрикантів легко переконують їх у тому, що приватний інтерес однієї, і до того ж незначної, частини суспільства, тотожний загальному інтересові цілого.

У Великій Британії переважання міської промисловості над сільською раніше, напевне, було значно більшим, ніж нині. Заробітна платня в селі вже більше наближається до заробітної платні промислової праці, а прибуток на

капітал у сільському господарстві не так відстає від прибутку на торговельний і промисловий капітал, як це було, мабуть, у минулому столітті або на початку нинішнього. Цю зміну слід вважати необхідним, хоча й дещо запізнілим наслідком тих надзвичайних переваг і заступництва, які мала міська промисловість. Нагромаджений у містах капітал урешті-решт стає таким значним, що вже немає можливості з колишнім прибутком вкладати його в діло в тих галузях промисловості, що є звичними в містах. Ці галузі промисловості, як і будь-які інші, мають свої межі; зростання капіталу, маючи своїм наслідком посилення конкуренції, неодмінно веде до зменшення прибутку. А зниження прибутку в місті веде до відпливу в село капіталу, який, створюючи новий попит на сільську працю, неминуче веде до підвищення заробітної платні. Капітал, якщо можна так висловитися, розтікається після цього по всьому обличчю країни і, вкладений у сільське господарство, почасти повертається в село, за рахунок якого значною мірою був первісно нагромаджений у місті. Надалі я спробую показати, що скрізь у Європі найбільші позитивні зміни в сільському господарстві та його піднесення були зумовлені таким припливом капіталу, первісно нагромадженого в містах. Водночас із цим я спробую довести, що, хоча деякі країни таким чином досягли значного багатства, такий розвиток, проте, сам собою з необхідності здійснюється поволі, ненадійно, з перервами через безліч випадковостей і в усьому суперечить природному порядку й розуму. У третій та четвертій книгах цього дослідження я спробую якомога повніше й виразніше з'ясувати ті інтереси, забобони, закони та звичаї, що спричинили такий порядок речей.

Представники одного виду торгівлі або ремесла рідко збираються разом навіть для розваг і веселощів без того, аби їхнє спілкування не скінчилося змовою проти публіки або якоюсь угодою щодо підвищення цін. Справді, неможливо заборонити такі зібрання, видавши закон, який можна було б проводити в життя або який був би сумісний зі свободою та справедливістю. Хоча закон не може перешкоджати представникам будь-якої галузі торгівлі або ремесла часом збиратися разом, він принаймні не повинен нічого робити для полегшення таких зібрань і ще менше — для того, щоб вони стали необхідними.

Ухвала, що зобов'язує всіх осіб, які в цьому місті займаються певною галуззю торгівлі або ремесла, вносити свої імена та адреси до публічного реєстру, полегшує такі зібрання. Це зближує осіб, які інакше, можливо, ніколи й не дізналися б одна про одну, і кожній із них указує, де знайти своїх братів за професією.

Ухвала, що дає особам, які займаються певним видом торгівлі або ремесла, право оподатковувати себе для забезпечення своїх бідних і хворих членів, удів та сиріт, робить такі зібрання необхідними.

Корпорація або цех роблять такі зібрання необхідними, а ухвалу більшості — обов'язковою для всієї корпорації. У вільній торгівлі або вільному ремеслі дійсну угоду можна укласти тільки за згодою всіх членів, і вона матиме силу доти, доки всі члени будуть із нею згодні. А більшість корпорації або цеху може видати обов'язкову ухвалу з відповідними покараннями за її порушення, причому ця ухвала обмежує конкуренцію дівіше й на триваліший час, аніж будь-яка добровільна угода.

Думка про необхідність цехів для організації кращого управління торгівлею або ремеслом позбавлена будь-якої підстави. Дійсної дисципліни вимагає від робітника не його цех, а його споживачі та замовники. Утримує його від обманів і обмежує недбалість не що інше, як побоювання втратити їхні замовлення або роботу. Цех, що має виключні права, неодмінно послаблює силу цієї дисципліни. За наявності цехів у виробництві зайнята певна група робітників, незалежно

від того, працюють вони добре чи погано. Саме з цієї причини у багатьох великих містах з цеховим устроєм не можна знайти пристойних робітників навіть у найнеобхідніших ремеслах. Якщо ви хочете, аби ваше замовлення було добре виконане, ви маєте віддати його кудись за місто, де робітники, не маючи виключних привілеїв, залежать тільки від своєї репутації, а потім у якийсь спосіб контрабандою принести своє замовлення у місто.

Саме таким чином панівна у Європі політика втручання, обмежуючи в деяких професіях конкуренцію меншим числом людей, аніж число тих, хто був би схильним зайнятися ними, створює дуже важливу нерівність у загальній сумі вигід і невигід різних застосувань праці та капіталу.

2. Панівна у Європі політика втручання, посилюючи в деяких професіях конкуренцію порівняно з тим розміром, що його вона мала б за природних умов, створює іншу нерівність протилежного характеру в загальній сумі вигід і невигід різних застосувань праці та капіталу.

Наприклад, вважалось дуже важливим готувати до певних професій достатню кількість молодих людей, і з цією метою держава, а інколи й приватні благодійники засновували спеціальні пенсії, допомогу на навчання, стипендії і т. ін., які й залучали до цих занять значно більше людей, аніж могло б бути за відсутності таких заходів. В усіх християнських державах, як мені здається, підготовка більшої частини духівництва оплачується саме в такий спосіб. Дуже небагато осіб із духівництва виховуються власним коштом. Завдяки цьому тривала, важка й дорога підготовка тих, хто навчається власним коштом, не завжди забезпечує їм належну винагороду, оскільки церква переповнена людьми, які, щоб отримати бодай якесь місце, ладні погодитися на значно меншу винагороду порівняно з тією, право на яку надавала б їхня освіта; отже, конкуренція бідняків позбавляє винагороди заможних осіб. Певно, не годиться порівнювати парафіяльного священика та капелана з підмайстром у якомусь ремеслі. Але цілком слушним буде вважати, що їхня платня має той самий характер, що й заробітна платня підмайстра. Усі вони однаково отримують платню за свою працю відповідно до договору, що встановлений за згодою з особами, від яких вони залежать. Як свідчать ухвали різних національних конвентів, аж до середини XIV ст. 5 срібних марок, що містять приблизно стільки ж срібла, скільки десять фунтів нинішньої монети, були в Англії звичайною платнею парафіяльного священика або його заступника. Тоді ж платню в 4 п. на день, які містять таку саму кількість срібла, що й 1 шил. сучасної монети, було встановлено за роботу майстра-муляра і 3 п. на день, тобто 9 п. на нинішні гроші, — за роботу муляра-підмайстра. Таким чином, заробітна платня цих робітників за умови, що вони мали роботу цілий рік, була набагато вищою за винагороду парафіяльного священика. Якщо ж майстер-муляр не мав роботи протягом третини року, його заробітна платня дорівнювала винагороді священика. Закон, виданий на 12-й рік правління королеви Анни (гл. 12), оголошував, що, “оскільки, через відсутність достатнього утримання та винагороди священиків, парафії у багатьох місцях залишаються без останніх, єпископ уповноважується встановлювати за своїм підписом і печаткою достатню стипендію або платню не вище від 50 і не менш як 20 ф. на рік”. Платню у 40 ф. на рік нині вважають вельми непоганою винагородою для парафіяльного священика, і, попри згаданий акт парламенту, існує чимало парафій із винагородою, нижчою від 20 ф. на рік. У Лондоні зустрічаються чоботарі, що заробляють 40 ф. на рік, і там навряд чи можна знайти працюючого робітника якоїсь професії, що не заробляє більш як 20 ф. на рік. Остання сума справді не перевищує того, що незрідка заробляє простий чорнороб у багатьох сільських

парафіях. В усіх випадках, коли закон намагався регулювати заробітну платню робітників, він робив це радше з метою знизити, а не підвищити її. Але закон неодноразово намагався підвищити платню парафіяльних священиків і в інтересах гідності церкви зобов'язати парафіяльних ректорів забезпечити їм дещо більше, ніж те мізерне утримання, на яке вони самі могли б погодитись. І в обох випадках закон, напевне, однаково не досягав мети: не міг ані підвищити винагороду парафіяльних священиків, ані знизити заробітну платню робітників так, як мав це на увазі; причиною цього було те, що він не мав змоги перешкодити першим погоджуватися на винагороду, меншу від установленого розміру, через їхню бідність та велику конкуренцію між ними, а останнім — одержувати вищу від установленого розміру через конкуренцію між тими, хто розраховував мати прибуток або задоволення від найму цих робітників.

Високі оклади та інші почесні відзнаки підтримують гідність церкви, незважаючи на нужденне становище деяких її нижчих чинів. Останні отримують певну компенсацію за мізерність своєї грошової винагороди у вигляді поваги, з якою ставляться до їхньої професії. В Англії і в усіх католицьких країнах вигоди, що їх надає духовне звання, насправді набагато значніші, ніж це було б необхідно. Приклад шотландської, женеvської та деяких інших протестантських церков свідчить, що така почесна професія, підготовку до якої так легко здобути, навіть за перспективи значно скромнішої винагороди наvertала б на прийняття священицького сану достатню кількість освічених, порядних і поважних людей.

Якби у професіях, де не існує посадових окладів, як, наприклад, в юриспруденції та медицині, така сама кількість осіб навчалася громадським коштом, конкуренція невдовзі стала б такою потужною, що дуже помітно знизила б винагороду за працю. У такому разі ні для кого, мабуть, не було б сенсу готувати свого сина до цих професій власним коштом. Ці професії були б повністю надані особам, які навчалися б громадським коштом і через свою чисельність та бідність були б змушені задовольнятися вельми мізерною винагородою, а це призвело б до цілковитого занепаду таких шанованих нині професій, як юриспруденція та медицина.

Та нещаслива порода людей, яких зазвичай називають ученими та літераторами, перебуває майже в такому самому становищі, у якому, певно, опинилися б юристи й лікарі за наявності описаних вище умов. По всій Європі більшість їх були підготовлені до служіння церкві, але через різні обставини вони не прийняли церковного сану. Вони, отже, як правило, навчалися громадським коштом, і всюди кількість їх така велика, що платня за їхню працю, за загальним правилом, зводиться до найнезначнішого рівня.

До винайдення мистецтва книгодрукування учений та літератор мали змогу знайти застосування своїм знанням тільки в одному занятті — у роботі приватним або шкільним учителем і в передачі іншим людям тих цікавих і корисних знань, що їх вони набули; це, поза сумнівом, почесніше, корисніше і, на загальну думку, вигідніше заняття, ніж писання для книговидавця, що стало звичайним після появи книгодрукування. Тривалість підготовки, здібності, знання та старанність, необхідні для того, аби стати видатним викладачем, щонайменше не поступаються якостям, що необхідні для найвизначніших практиків у сфері юриспруденції та медицини. Але звичайна винагорода видатного викладача жодним чином не відповідає винагороді юриста або лікаря; пояснюється це тим, що на професію першого претендує надзвичайно багато бідних людей, які здобули освіту громадським коштом, тоді як у професіях останніх зустрічається зовсім небагато осіб, що здобули підготовку не власним коштом. Однак, хоч би

якою незначною здавалася звичайна винагорода приватних і шкільних викладачів, вона, поза сумнівом, виявилася б іще нижчою, якби не було усунено конкуренцію тих ще бідніших освічених людей, що пишуть для заробітку. До того як винайшли книгодрукування, поняття “студент” і “жебрак” були, напевне, майже синонімами. Тоді ректори деяких університетів часто видавали своїм студентам дозвільні свідоцтва на право жебракувати.

У давні часи, до заснування фондів для підготовки бідних людей до вчених професій, винагорода видатних викладачів була, мабуть, значно більшою. Ізократ у своєму так званому діалозі проти софістів дорікає вчителям свого часу за непослідовність. “Вони дають своїм учням найширокомовніші обіцянки, — говорить він, — і беруться навчити їх бути мудрими, щасливими й справедливими, і в обмін за таку важливу послугу вони вимагають мізерну винагороду в чотири або п’ять мін. Ті, що навчають мудрості, — продовжує він, — поза сумнівом, самі мусять бути мудрими, але якби хтось інший продав такі послуги за подібну плату, це визнали б безумовною дурницею”. Ізократ, звісно, не має тут на увазі перебільшення звичайної винагороди, і тому ми можемо бути певні, що вона була не менша від зазначеної ним. 4 міни дорівнювали 13 ф. ст. 6 шил. 8 п., а 5 мін — 16 ф. ст. 13 шил. 4 п. Отже, зазвичай сплачували суму, не нижчу від більшої з цих двох сум. Сам Ізократ брав з кожного учня по 10 мін, або 33 ф. ст. 6 шил. 8 п. Коли він викладав в Афінах, у нього було, як розповідають, сто учнів. Я гадаю, що такою була кількість учнів, яких він навчав одночасно або які слухали те, що ми назвали б тепер курсом лекцій; ця кількість не видається надзвичайною, коли зважити на розміри міста і славу вчителя, який викладав, до того ж, наймоднішу на той час науку — риторику. Таким чином, він повинен був отримувати від кожного курсу лекцій 1000 мін, або 3333 ф. ст. 6 шил. 8 п. Справді, як твердить Плутарх в іншому місці¹², звичайна плата Ізократові за курс навчання сягала 1000 мін. Багато інших видатних учителів набували, мабуть, за тих часів великий статок. Горгій подарував Дельфійському храмові свою власну статую з литого золота. Нам не слід, гадаю, припускати, що вона була натуральної величини. Його спосіб життя, так само як і спосіб життя Гіппія та Протагора, двох інших знаменитих викладачів того часу, за описом Платона, відрізнявся пишнотою, що межувала з марнославством. Спосіб життя самого Платона, як розповідають, не був позбавлений блиску. Аристотель, закінчивши навчати Александра й отримавши від нього та його батька Філіппа надзвичайно щедрі, на загальну думку, винагороду, вирішив, проте, що вигідніше повернутися до Афін, аби відновити викладання у своїй школі. Викладачів наук за тих часів, певно, було не так багато, як через 100 або 200 років, коли конкуренція, мабуть, дещо знизила ціну на їхню працю і зменшила шану, з якою до них ставилися. Однак найзнаменитіші з-поміж них, напевне, завжди були значно більш шанованими, ніж будь-хто з представників подібних професій нині. Афіняни відправили академіка Карнеада та стоїка Діогена в урочисте посольство до Риму, і хоча їхнє місто тоді вже втратило свою колишню велич, проте ще було незалежною та значущою республікою. До того ж, Карнеад був за народженням вавилонянином, і оскільки ніколи не існувало народу, так мало схильного допускати чужинців до громадських посад, як афіняни, їхня повага до нього, мабуть, була дуже великою.

Така нерівність, зрештою, мабуть, є для суспільства радше вигідною, аніж шкідливою. Вона, можливо, дещо принижує професію викладача, але дешевизна наукової освіти є, безперечно, такою перевагою, яка значно перевершує цю незначну незручність. І при цьому населення мало б ще більшу вигоду, якби

упорядження шкіл та коледжів, де відбувається навчання, було розумнішим, аніж це має місце нині у більшій частині Європи.

3. Панівна у Європі політика, перешкоджаючи вільному переходові праці та капіталу від одного застосування до іншого і з однієї місцевості до іншої, породжує у деяких випадках дуже незручні нерівності в загальній сумі вигід та невигід різних застосувань праці та капіталу.

Закони про учнівство перешкоджають вільному переходові праці від одного заняття до іншого навіть у межах тієї самої місцевості. Виключні привілеї цехових корпорацій не допускають такого переходу з однієї місцевості до іншої навіть у межах тієї самої професії.

Незрідка трапляється, що тоді як в одному виробництві робітники отримують високу заробітну платню, робітники іншого змушені задовольнятися наймізернішим існуванням. Перше розвивається, і через це в ньому завжди існує попит на додаткові робочі руки; друге перебуває в занепаді, і через це число зайвих робочих рук безперервно зростає. Ці два виробництва можуть інколи бути в тому самому місті, а інколи — в одній окрузі, не маючи змоги надати бодай найменшу допомогу одне одному. В одному випадку цьому заважають закони про учнівство, а в другому — не лише про учнівство, а й про існування замкнутого цеху. А тим часом у багатьох різних виробництвах операції настільки подібні, що робітники могли б легко переходити від одного виробництва до іншого, якби їм не перешкоджали ці безглузді закони. Ремесла ткача гладкого полотна і ткача гладкого шовку, наприклад, майже зовсім не відрізняються одне від одного; ремесло ткача гладкого сукна дещо іншого роду, але різниця така незначна, що ткач полотна або шовку лише за кілька днів може стати непоганим робітником і в цьому виробництві. Якщо, отже, одне з цих трьох головних ремесел перебуває в занепаді, робітники можуть знайти засоби до існування в інших двох, що перебувають у сприятливішому становищі, і їхня заробітна платня не буде тоді надмірно підвищуватися в успішному виробництві й падати занадто низько в тому, що наближається до занепаду. Щоправда, виробництво полотна в Англії через особливий статут відкрите для всіх, та оскільки воно не дуже поширене в більшій частині країни, то й не може служити підтримкою для всіх робітників інших виробництв, що занепали; тому скрізь, де діють закони про учнівство, ці робітники не мають іншого вибору, окрім як жити за рахунок парафії або йти працювати простими чорноробами, для чого вони через свої звички менш придатні, ніж для будь-якого ремесла, певною мірою подібного до їхнього власного. З огляду на це вони зазвичай вважають за краще звертатися по допомогу до парафії.

Але все те, що перешкоджає вільному переміщенню праці від одного заняття до іншого, перешкоджає також і переміщенню капіталу, бо розміри капіталу, що його можна вкласти в будь-яку галузь промисловості, перебувають у дуже великій залежності від кількості праці, що може бути зайнята в ній. Однак цехові ухвали меншою мірою перешкоджають переміщенню капіталу з однієї місцевості до іншої, аніж переміщенню праці: всюди багатому купцеві значно легше здобути право на торгівлю в місті з цеховим устроєм, аніж бідняку-реміснику дістати право працювати в ньому.

Перешкоди для вільного переміщення праці, створювані цеховими законами, існують, на мою думку, в усій Європі. Але ті перешкоди, що їх створюють стосовно цього закони про бідних, є, наскільки мені відомо, особливістю Англії. Вони полягають у тому, що біднякові важко набути осілості або навіть отримати дозвіл на заняття своїм ремеслом у будь-якій парафії, за винятком тієї, до якої він належить. Цехові закони перешкоджають вільному пересуванню лише праці

ремісників та мануфактурних робітників, тоді як труднощі з набуттям осілості перешкоджають переміщенню навіть простої чорноробської праці. Не зайве дати побіжний нарис виникнення, посилення та сучасного стану цього зла, найбільшого, мабуть, з усіх створюваних в Англії політикою держави.

Коли внаслідок знищення монастирів бідні втратили благодійну допомогу цих релігійних установ після низки інших невдалих спроб допомогти їм, закон, виданий на 43-й рік правління Єлизавети (гл. 2), встановив, щоб кожна парафія піклувалася про своїх бідняків і щороку призначалися піклувальники про бідняків, які мали спільно з церковними старостами збирати шляхом оподаткування мешканців парафії необхідні для цієї мети суми.

Завдяки цьому законіві кожна парафія змушена була піклуватися про своїх бідняків. Тому важливого значення набуло питання про те, кого ж, власне, вважати бідняком у даній парафії. Це питання після різних тлумачень було врешті-решт вирішене законом, виданим на 13-й і 14-й роки правління Карла II, коли було ухвалено, що неоскаржене перебування в якійсь парафії протягом 40 днів означає для будь-якої особи настання осілості в ній, але що впродовж цього терміну двоє мирових суддів мають право за скаргою церковних старост або піклувальників про бідняків відправити будь-якого нового мешканця до тієї парафії, де він перед тим законно проживав, якщо тільки він не винаймає приміщення за плату у 10 ф. ст. на рік або не надасть достатніх, на думку суддів, гарантій того, що не стане тягарем для парафії, у якій тепер оселився.

Як стверджують, закон цей мав наслідком різного роду обмани: парафіяльні посадові особи за допомогою підкупу спонукали своїх бідняків таємно переселитися до інших парафій і, переховуючись протягом 40 днів, набувати там осілості, аби таким чином звільнити від себе парафію, до якої вони, власне, належали. Через це закон, виданий на 1-й рік правління Якова II, встановив, що сорокаденне перебування, необхідне для набуття якоюсь особою осілості, слід рахувати лише від моменту подання нею письмової заяви із зазначенням місця її проживання та складу її родини церковним старостам або піклувальникам парафії, у якій ця особа має намір оселитися.

Але парафіяльні посадові особи, напевне, не завжди ставилися до власної парафії з більшою сумлінністю, ніж до чужих парафій, і незрідка, отримавши повідомлення про самочинні поселення, не вживали жодних кроків проти цього. Тому, оскільки передбачалося, що кожен мешканець парафії зацікавлений у тому, аби по можливості перешкодити обтяженню її такими новими поселенцями, законом, виданим на 3-й рік правління Вільгельма III, було встановлено, що термін сорокаденного перебування обчислюється лише після оголошення згаданої письмової заяви у неділю в церкві після служби.

“Урешті-решт, — говорить доктор Берн¹³, — цей вид осілості, встановлюваний сорокаденним перебуванням після оголошення письмової заяви, набувається дуже рідко, і законодавство має на увазі не так полегшити набуття осілості, як ускладнити його тим особам, які потай оселяються в парафії, оскільки подання такої заяви лише спонукає парафію позбутися такого поселенця. Але якщо становище поселенця таке, що є сумнівним, підлягає він виселенню чи ні, то поданням своєї заяви він змушує парафію або не перешкоджати йому в набутті осілості, давши прожити сорок днів, або, виселивши його, полишити вирішення питання судові”.

Таким чином, цей закон зробив майже неможливим для бідняка набуття нової осілості колишнім порядком, а саме — проживанням протягом 40 днів. Однак, аби не здавалося, що він узагалі забороняє неможливим переселитися з однієї парафії до іншої, закон встановив ще чотири інші способи набуття осілості,

окрім подання чи оголошення відповідної заяви. Перший спосіб — це обкладання парафіяльними податками і сплата їх; другий — обрання на будь-яку парафіяльну посаду і праця на ній протягом року; третій — проходження терміну учнівства в парафії; четвертий — служба за наймом на території парафії безперервно протягом року.

Набути осілості одним із перших двох способів можна тільки за згодою всіх мешканців парафії, які дуже добре розуміють наслідки допущення прибульця, що живе лише власною працею, шляхом обкладання його парафіяльними податками чи обрання на парафіяльну посаду.

Жодна сімейна людина не може розраховувати набути осілості одним із двох останніх способів. Учні майже завжди бувають неодружені, а в законі спеціально зазначено, що жоден одружений робітник не може набути осілості шляхом роботи за наймом протягом року. Головним результатом встановлення осілості, що її набувають шляхом служби за наймом, стало помітне зникнення з практики старого звичаю річного найму, який раніше був таким поширеним в Англії, що навіть досі закон передбачає річний термін найму, коли не обумовлено іншого терміну. Хазяї не завжди хочуть надавати своїм робітникам осілість, наймаючи їх таким чином, а робітники не завжди хочуть бути найнятими на таких умовах, бо, оскільки будь-яка остання осілість анулює всі попередні, вони можуть втратити свою первісну осілість у місцях свого народження, перебування своїх батьків та родичів.

Очевидно, що жоден самостійний робітник, поденник чи ремісник не може набути осілості за допомогою учнівства або роботи за наймом. Тому в тих випадках, коли такий робітник оселяється для роботи в новій парафії, він підлягає виселенню на розсуд будь-якого церковного старости або піклувальника, хоч би яким працелюбним і здоровим він був, якщо тільки він не винаймає житла за платню в 10 ф. на рік (що неможливо для людини, яка живе виключно своєю працею) або не надає забезпечення, що звільняє парафію від турбот про його утримання і визнане достатнім двома мировими суддями. Розмір цього забезпечення цілковито відданий на розсуд мирових суддів, але вони, безумовно, не можуть вимагати забезпечення меншого, ніж 30 ф., оскільки закон встановлює, що навіть купівля нерухомості вартістю нижчою від 30 ф. не надає покупцеві осілості, бо її замало, аби парафія була гарантована від можливих витрат на допомогу. Але таке забезпечення навряд чи може надати людина, що живе своєю працею, а тим часом незрідка вимагається значно більше забезпечення.

З метою відновлення до деякої міри вільного пересування праці, майже цілком знищеного цими різними законами, було придумано "посвідчення". Закон, виданий на 8-й та 9-й роки правління Вільгельма III, встановив, що осіб, які мають посвідчення від останньої парафії, де вони проживали на законній підставі (посвідчення, підписане церковними старостами та піклувальниками про бідних і завірене двома мировими суддями), мусять допускати до поселення всі інші парафії; вони не підлягають виселенню тільки на тій підставі, що можуть виявитися обтяжливими для парафії — їх можна виселити лише в тому разі, якщо вони фактично стають для неї тягарем, і що парафія, яка видала посвідчення, мусить сплачувати витрати на їхнє утримання та виселення. І для кращого забезпечення парафії, де оселялася така забезпечена посвідченням особа, цей закон встановлював далі, що вона може набути тут осілості виключно шляхом найму житла з платнею не менш як 10 ф. на рік чи безкоштовною працею протягом року на якійсь виборній парафіяльній посаді; отже, усувалася можливість набуття осілості шляхом подання заяви, служби за наймом, учнівства або сплати парафіяльних податків. Згодом закон, виданий на 12-й рік правління

королеви Анни (статут 1, гл. 18) встановив, що ані учні, ані робітники осіб, забезпечених таким посвідченням, не можуть набувати осілості в парафії, де ці особи проживають на підставі посвідчення.

Якою мірою це нововведення відновило вільне пересування праці, майже цілком знищене раніше виданими законами, ми можемо судити на підставі такого, вельми слушного, зауваження доктора Берна: “Очевидно, що існують різні причини вимагати посвідчень від осіб, які приходять кудись із метою поселення; насправді, причини ці зводяться до того, що ці особи не можуть набути осілості ані шляхом учнівства, ані за допомогою служби за наймом, ані поданням заяви, ані сплатою парафіяльних податків; що вони не можуть давати осілості своїм учням та робітникам; що в разі, коли вони лягають тягарем на парафію, достеменно відомо, куди належить їх виселити, причому парафії відшкодовуються витрати на виселення й утримання їх до неї; що в разі їхнього захворювання і неможливості виселення через це утримувати їх має парафія, яка видала посвідчення, — усе це може мати місце лише за наявності посвідчення. З другого боку, ті самі причини спонукають парафії у звичайних випадках відмовляти у видачі посвідчень, бо вони мають усі підстави очікувати, що особи, які отримали їх, знов опиняться в них, до того ж — у значно гіршому становищі”¹⁴. Це зауваження, мабуть, дає підстави вважати, що посвідчення завжди вимагає парафія, у якій хоче оселитися бідняк, і що його дуже рідко видає та парафія, яку він має намір покинути. “Обов’язковість цих посвідчень не позбавлена жорстокості, — говорить цей дуже вдумливий автор у своїй “Історії законів про бідних”¹⁵, — оскільки вона дає парафіяльній посадовій особі владу прив’язувати людину до місця на все життя, хоч би як їй було незручно залишатися в тій місцевості, де вона мала нещастя набути так званої “осілості”, або хоч би яким вигідним було переселення в інше місце”.

Хоча посвідчення не є водночас запорукою доброї поведінки й засвідчує тільки те, що дана особа справді належить до даної парафії, від доброї волі парафіяльних посадових осіб залежить видати таке посвідчення або відмовити у ньому. Як повідомляє доктор Берн, одного разу було вчинено позов стосовно примушування церковних старост або піклувальників підписати посвідчення, але Суд королівської лави відхилив його як вельми дивну претензію.

Значна нерівномірність заробітної платні, яку ми часто спостерігаємо в Англії у близьких одне від одного місцях, пояснюється, певно, перепонами, що їх закон про осілість ставить біднякові, який бажає без відповідного посвідчення перенести свою працю з однієї парафії в іншу. Справді, однак, здоровий і працьовитий, може інколи оселитися в іншій парафії, але хтось інший, спробувавши зробити це, у більшості парафій майже обов’язково наразиться на виселення; якщо ж цей однак згодом одружиться, то за загальним правилом його також буде виселено. Через це брак робочих рук в одній парафії не може бути в будь-який момент надолужений надлишком їх в інших парафіях, як це постійно буває в Шотландії і, гадаю, в усіх інших країнах, де не існує перепон для набуття осілості. Щоправда, у таких країнах заробітна платня може іноді дещо підвищуватися на околицях великого міста або там, де виникає надзвичайний попит на працю, і поступово знижуватися в міру віддалення від таких пунктів, доки не зрівняється зі звичайним для країни рівнем, але ми ніколи не зустрінемо таких різких і не пояснених відмінностей у заробітній платні, які незрідка бачимо в Англії, де біднякові часто буває важче перейти штучний кордон парафії, аніж перетнути море або проникнути за ланцюг високих гір, — ці природні кордони, що в інших країнах незрідка відділяють одну від одної місцевості з різною заробітною платнею.

Виселення людини, яка не скоїла жодного злочину або провини, з обраної нею для проживання парафії є очевидним порушенням природної свободи й справедливості. Однак простий люд Англії, що так ревно ставиться до своєї свободи, але, подібно до народів більшості інших країн, ніколи правильно не розуміє, у чому саме вона полягає, вже понад століття зазнає цього гноблення. Хоча мислячі люди незрідка вказували на закон про осілість як на суспільне зло, він ніколи не спричиняв якихось масових народних протестів на кшталт протестів проти загальних наказів про арешт, які теж є зловживанням, що, втім, не лягає тягарем на широкі маси. Наважуся сказати, що навряд чи знайдеться в Англії бодай один бідняк сорокалітнього віку, що в якийсь момент свого життя не відчув жорстокого ярма цього безглузлого закону про осілість.

Закінчу цей розділ зауваженням, що, хоча за минулих часів було узвичаєним нормування заробітної платні: по-перше, загальними законами, що мають чинність на теренах усього королівства, і, по-друге, спеціальними ухвалами мирових суддів у кожному окремому графстві, — обидва ці методи нині цілком вийшли з ужитку. “З огляду на більш як чотирьохсотлітній досвід, — говорить доктор Берн, — час, здається, залишити всі спроби піддавати точному регулюванню те, що за самою природою своєю видається чимось, що не піддається точному визначенню: справді, якщо всі особи, зайняті тим самим видом праці, одержуватимуть однакову заробітну платню, не буде жодного змагання, не залишиться місця для працьовитості або майстерності”.

Проте окремі акти парламенту все ще намагаються інколи регулювати заробітну платню в окремих галузях промисловості і в окремих місцевостях. Так, закон, виданий на 8-й рік правління Георга III під загрозою суворих покарань забороняє всім хазяям-кравцям у Лондоні і на 5 миль навколо нього давати, а їхнім робітникам — приймати більш як 2 шил. $7\frac{1}{2}$ п. на день, за винятком випадків громадянської жалоби. В усіх тих випадках, коли законодавство намагається залагоджувати незгоди між хазяями та робітниками, його радниками завжди є хазяї. Тому, коли приписи закону виявляються на користь робітників, вони завжди є справедливі, але вони не завжди справедливі в тих випадках, коли захищають інтереси хазяїв. Так, закон, що зобов'язує хазяїв у низці галузей промисловості розраховуватися з робітниками грішми, а не товарами, є цілком справедливим. Він не накладає на хазяїв жодних зобов'язань, що їх було б важко виконати, а лише зобов'язує їх сплачувати грішми саме ту суму, яку вони, за їхніми словами, сплачували товарами, хоча насправді вони сплачували менше. Цей закон видано на користь робітників, але закон, виданий на 8-й рік правління Георга III, складено в інтересах хазяїв. Коли хазяї домовляються з метою скорочення заробітної платні своїх робітників, вони зазвичай укладають приватну угоду не давати їм більше певної суми під загрозою певного штрафу. Проте, якщо робітники укладуть між собою протилежні угоди під загрозою штрафу не погоджуватися на певну заробітну платню, закон карає їх дуже суворо. Якби ж він був неупередженим, то мав би так само чинити й щодо хазяїв. Але закон, виданий на 8-й рік правління Георга III, встановлює таке саме обмеження заробітної платні, яке хазяї намагаються інколи здійснити за допомогою згаданих угод. Видається цілком обгрунтованою скарга робітників на те, що таке обмеження ставить найздібніших і найпрацьовитіших на один щабель з рядовими робітниками.

У минулому зазвичай намагалися також регулювати прибуток купців та інших торгівців нормуванням цін істівних припасів та інших товарів. Такса на хліб, наскільки мені відомо, являє собою єдиний пережиток цієї давньої практики. За існування монопольної корпорації, можливо, і слід регулювати ціну предметів

першої необхідності, але за відсутності таких корпорацій конкуренція регулюватиме ціни значно краще за будь-яку таксу. Встановлення такси на хліб, передбачене законом, що його було видано на 31-й рік правління Георга II, не могло бути запровадженим у життя в Шотландії через недогляд закону: здійснення його було пов'язане з посадою базарного пристава, яка там була відсутня. Цей недогляд лишався невиправленим до 3-го року правління Георга III. Відсутність такси не спричиняла жодних помітних незручностей, а встановлення її в небагатьох місцях не принесло помітних вигод. Проте в більшості міст Шотландії існує корпорація булочників, яка претендує на виключні привілеї, хоча вони й не дуже суворо дотримуються.

На співвідношення між нормами заробітної платні й прибутку за різних застосувань праці та капіталу, напевне, не дуже помітно впливають, як уже зазначалося, багатство чи бідність країни, її прогресивний, стаціонарний або регресивний стан. Такі різкі зміни в суспільному добробуті, хоча й відбиваються на загальному рівні заробітної платні та прибутку, урешті-решт мусять однаково впливати на них у різних галузях промисловості. Через це співвідношення між ними має залишатися сталим і не може змінюватися, принаймні на більш-менш тривалий час, через зміни в суспільному добробуті.

Розділ 11

ЗЕМЕЛЬНА РЕНТА

Рента, що розглядається тут як плата за користування землею, природно, являє собою найвищу суму, що її в змозі сплатити орендар за певної якості землі. Встановлюючи умови договору, землевласник прагне залишити орендареві лише таку частку продукту, яка є достатньою для відшкодування капіталу, що його він витрачає на насіння, оплату праці, купівлю та утримання худоби, а також решти сільськогосподарського реманенту, і для отримання звичайного для даної місцевості прибутку на вкладений у сільське господарство капітал. Це, мабуть, найменша частка, якою може задовольнитися орендар, аби не зазнати збитків, а землевласник рідко має на увазі залишити йому більше. Всю ту частину продукту, або — що те саме — всю ту частину ціни, що залишається понад цю частку, землевласник, ясна річ, прагне втримати для себе як земельну ренту, що, певно, становитиме найвищу суму, яку тільки орендар може платити за даної якості землі. Щоправда, інколи щедрість, а ще частіше — невігластво землевласника спонукають його вдовольнитися дещо меншою часткою, так само як інколи, хоча й рідше, невігластво орендаря спонукає його зобов'язатися платити дещо більше або задовольнитися дещо меншим прибутком, ніж звичайний для даної місцевості прибуток на сільськогосподарський капітал. А проте зазначену частку все-таки можна розглядати як природну земельну ренту, тобто ренту, за яку здається в оренду більша частина земель.

Можна думати, що земельна рента часто являє собою лише помірний прибуток або відсоток на капітал, який землевласник витратив на поліпшення землі. Це, поза сумнівом, може мати місце в деяких випадках, але тільки почасти. Землевласник вимагає ренту і за землі, що аж ніяк не були поліпшені, а передбачуваний відсоток, або прибуток на капітал, що витрачається на поліпшення землі, зазвичай становить надбавку до цієї первісної ренти. Крім того, поліпшення ці не завжди здійснюються коштом землевласника, незрідка

це робить своїм коштом орендар. Однак за поновлення орендного договору землевласник, як правило, вимагає такого збільшення ренти, наче всі ці поліпшення було здійснено його коштом. Він іноді вимагає ренти навіть за те, що взагалі не може бути поліпшене людськими зусиллями. Коли курай — вид морської трави — спалюють, він дає лужну сіль, що її використовують у виробленні скла, мила та для інших цілей. Він росте в деяких місцях Великої Британії, а надто в Шотландії, тільки на таких скелях, що розміщені в смузі припливу й двічі на день покриваються водою, а отже, людина своєю працею нічого не зробила для збільшення продуктивності цих скель. Тим часом землевласник, до складу маєтку якого входить берегова смуга з цією травою, вимагає за неї таку саму ренту, як і за свої хлібні поля.

Поблизу Шотландських островів море особливо багате на рибу, ловля якої дає значну частину засобів існування мешканцям цих островів. Однак, аби користуватися водними багатствами, їм потрібне житло на прилеглій землі. І рента, що її в цьому разі отримує землевласник, відповідає не тому, що фермер може отримати з землі, а тому, що він може отримати водночас від землі і від моря. Ренту виплачують почасти рибою; саме тут ми зустрічаємо один з небагатьох прикладів того, як рента входить складовою частиною в ціну риби.

Отже, земельна рента, розглядувана як плата за користування землею, природно, являє собою монопольну ціну. Вона жодним чином не відповідає тому, що землевласник витратив на поліпшення землі, або тому, що він міг би з неї отримати. Вона визначається тим, що фермер спроможний платити за землю.

Сільськогосподарські продукти можуть, як правило, надходити на ринок тільки в такій кількості, аби звичайна ціна їх була достатньою для відшкодування капіталу, необхідного для доставки їх туди, і для оплати звичайного прибутку. Якщо звичайна ціна перевищує цю норму, надлишок її, звісно, припадає на частку земельної ренти; якщо вона не перевищує цієї норми, то, хоча товар і може доставлятися на ринок, він не приносить жодної ренти землевласникові. Від попиту залежить, чи перевищує ціна цей рівень, чи ні.

На певну частину сільськогосподарського продукту попит завжди має бути такий, аби забезпечувати вищу ціну, ніж це необхідно для доставки його на ринок; на решту продукту попит може й не забезпечувати такої більш високої ціни. У першому випадку землевласник завжди отримує ренту, у другому він може отримати її або не отримати залежно від різних обставин.

Отже, треба зазначити, що рента входить до складу ціни продукту іншим чином, ніж заробітна платня та прибуток. Висока або низька заробітна платня та прибуток на капітал є причиною високої або низької ціни продукту; більший чи менший розмір ренти є результатом останньої. Високою чи низькою є ціна продукту, залежить від того, високу чи низьку заробітну платню та прибуток доводиться виплачувати для того, аби цей продукт доставлявся на ринок. Але ціна продукту дає високу чи низьку ренту або не дає жодної ренти залежно від того, високою чи низькою є ця ціна, набагато, незначною мірою чи зовсім не перевищує вона суму, достатню для покриття заробітної платні та прибутку.

Цей розділ розпадається на три відділи відповідно до розгляду, по-перше, тієї частини сільськогосподарського продукту, яка завжди дає певну ренту; по-друге, тієї частини його, яка в одних випадках дає, а в інших — не дає ренти; і, по-третє, тих коливань, що, зрозуміло, в різні періоди земельних поліпшень мали місце у відносній вартості цих різних видів сировини за порівняння їх один з одним і з промисловими товарами.

Відділ 1

Про сільськогосподарський продукт, що завжди дає ренту

Оскільки люди, подібно до інших живих істот, природно розмножуються відповідно до наявних засобів свого існування, то постійно існує більший або менший попит на продукти харчування. Останні завжди можуть бути обмінені на велику або меншу кількість праці, і завжди знайдуться охочі виконати якусь роботу, аби отримати ці продукти харчування. Щоправда, через те, що інколи за працю доводиться виплачувати високу заробітну платню, кількість праці, яку можна отримати в обмін на певну кількість продуктів харчування, не завжди дорівнює тій кількості праці, утримання якої може бути забезпечене за найощадливішого їх витрачання. Але на продукти харчування завжди можна придбати таку кількість праці, яку можна утримувати на них відповідно до звичайного для даної місцевості рівня існування цього виду праці.

Проте земля майже за всіх умов виробляє більшу кількість їжі, ніж це необхідно для утримання всієї тієї кількості праці, що витрачається на доставку цієї їжі на ринок, хай би цю працю утримували якнайщедріше. При цьому одержуваного надлишку завжди більш ніж достатньо для відшкодування капіталу, що витрачається на застосування цієї праці, і для отримання прибутку на нього. Тому завжди деякий надлишок залишається на частку ренти землевласника.

У найбезлюдніших місцевостях Норвегії та Шотландії існують пасовища для худоби, що дає молоко і приплід у кількості, достатній не тільки для утримання всієї тієї праці, що необхідна задля догляду за цією худобою та для оплати звичайного прибутку фермера або власника стад, а й для сплати невеликої ренти землевласникові. Ця рента зростає залежно від якості пасовища. У такому разі та сама площа землі не тільки прогодовує більшу кількість худоби, а й потребує меншої кількості праці для догляду за нею і збирання продуктів з неї, оскільки худоба утримується на меншому просторі. Землевласник виграє двічі — від збільшення продукту й від скорочення кількості праці, що її доводиться утримувати за рахунок цього продукту.

Земельна рента змінюється не тільки залежно від родючості землі, хоч би яким був продукт, одержуваний з неї, а й залежно від її розташування, хоч би якою була її родючість. Приміська земля дає більшу ренту, ніж така ж родюча земля у віддаленій частині країни. Хоча обробка однієї й другої може вимагати однакової кількості праці, доставка на ринок продукту з віддаленої ділянки землі завжди має коштувати дорожче, а отже, за рахунок цього продукту має утримуватися більша кількість праці; через це повинен скорочуватися той надлишок, з якого одержуються як прибуток фермера, так і рента землевласника. Але у віддалених частинах країни норма прибутку, як уже з'ясовано, зазвичай буває вищою, ніж на околицях великих міст. Тому землевласникові доводиться одержувати меншу частку з цього зменшеного надлишку.

Завдяки якісним дорогам, каналам та судноплавним річкам, що скорочують витрати на перевезення, віддалені частини країни опиняються в приблизно однаковому становищі з ділянками, які розташовані поблизу великих міст. З цього погляду вони є найвизначнішим з усіх поліпшень: вони заохочують обробіток віддалених частин країни, що завжди є і найпросторішими. Вони приносять вигоди місту, знищуючи монополію його найближчих околиць; вони

є вигідними навіть і для самих цих околиць: хоча ці дороги сприяють ввезенню деяких конкуруючих товарів на колишній ринок, вони водночас відкривають для продуктів цих околиць багато нових ринків. Окрім того, монополія є великим ворогом успішного господарства: останнє може дістати загальне поширення тільки внаслідок того вільного та загального суперництва, що змушує кожного добре вести господарство в інтересах самозахисту. Не більш як 50 років тому кілька графств поблизу Лондона зверталися до парламенту з петиціями проти проведення шосейних доріг у віддалених графствах. Вони заявляли, що ці віддалені графства зможуть завдяки дешевизні праці в них продавати на лондонському ринку своє сіно та хліб дешевше, ніж близькі графства, і це призведе до зниження ренти й розорення сільського господарства в останніх. Проте їхня рента від тих часів зросла, а сільське господарство поліпшилося.

Земля помірної родючості, що її засівають хлібом, виробляє значно більшу кількість їжі для людини, ніж таке саме за розміром найкраще пасовище. Хоча обробіток її вимагає значно більшої затрати праці, проте надлишок, що зостається після вирахування насіння й оплати всієї затраченої праці, теж буває значно більшим. Тому якби фунт м'яса мав вартість не більшу, ніж фунт хліба, цей більший надлишок продукту завжди являв би значнішу вартість і становив би більший фонд для прибутку фермера й ренти землевласника. Так, напевне, і було повсюдно в початковій стадії хліборобства.

Однак відносна вартість цих двох різних видів їжі — хліба та м'яса — дуже неоднакова в різні періоди розвитку сільського господарства. У найпримітивнішій, початковій його стадії всі необроблені пустища, які тоді вкривали значно більшу частину країни, було цілком віддано худобі. У наявності є більше м'яса, ніж хліба, і через це хліб — це той вид їжі, на який існує найбільший попит і який унаслідок цього має найвищу ціну. Як нам повідомляє Уллоа¹⁶, у Буенос-Айресі 40 або 50 років тому звичайна ціна бика на вибір із череди в 200–300 голів дорівнювала лише 4 реалам, або 21½ пенса. Він нічого не говорить про ціну хліба, певно, тому, що не помітив у цьому відношенні нічого особливого. Бик, як він каже, коштує там не набагато більше, ніж зусилля, щоб його спіймати. Але хліб ніде не можна отримати, не витративши значної праці, а в країні, яка лежить по берегах річки Плати, що на той час служила головною колією з Європи до срібних копалень Потози, грошова ціна праці не могла бути дуже дешевою. Інакше буває, коли хліборобство поширюється на більшу частину країни. Тоді хліба в наявності більше, ніж м'яса. Попит змінює свій характер, і ціна м'яса стає вищою за ціну хліба.

Окрім того, за поширення хліборобства вже не вистачає необроблених земель для того, щоб задовольняти наявний попит на м'ясо. Доводиться значну частину обробленої землі використовувати для вирощування та відгодівлі худоби, ціна якої через це має бути достатньою не лише для оплати праці з догляду за нею, а й для оплати ренти та прибутку, що їх землевласник і фермер мали б змогу отримати, якби цю землю було зайнято під рілля. Худобу, вирощену на неокультурених пустищах, за однакової ваги та якості, продають на даному ринку за тією самою ціною, що й худобу, вирощену на найкультурніших землях. Власники таких пустищів користуються цим і підвищують ренту зі своєї землі відповідно до ціни цієї худоби. Не більш як 100 років тому в багатьох місцях гірської Шотландії м'ясо було таким же дешевим або ще дешевшим, аніж навіть хліб із вівсяного борошна. Об'єднання з Англією відкрило худобі гірської Шотландії ринок Англії. Її звичайна ціна нині втричі перевищує ціну, що існувала на початку століття, а рента багатьох маєтків гірської Шотландії за цей час зросла втричі або вчетверо. Нині майже повсюдно у Великій

Британії фунт найкращого м'яса зазвичай коштує більше, ніж 2 фунти найкращого пшеничного хліба, а в урожайні роки — інколи стільки ж, скільки коштують 3 або 4 фунти хліба.

Таким чином, із розвитком сільського господарства рента та прибуток з пасовищ, які не зазнавали поліпшень, певною мірою визначаються рентою та прибутком з покращених пасовищ, а ці останні — рентою та прибутком, одержуваними при виробництві хлібів. Хліб являє собою злак, який зростає щороку; м'ясо — продукт, для повного дозрівання якого потрібно 4 або 5 років. Через це, оскільки з акра землі отримують значно меншу кількість одного виду їжі, ніж іншого, ця недостача має компенсуватися більш високою ціною. Якби ця компенсація перевищувала потрібний розмір, то ще більше земель перетворювалося б на пасовища, і, навпаки, якби вона не досягла цього розміру, частину пасовищ було б перетворено на рілля.

Однак слід мати на увазі, що ця рівність ренти та прибутку з луків і земель під хлібом, тобто з земель, безпосередній продукт яких служить їжею худобі, і з земель, безпосередній продукт яких служить їжею людям, спостерігається лише стосовно більшої частини культурних земель великої країни. За наявності особливих місцевих умов справа стоїть цілком інакше, і рента та прибуток із земель під луками значно вищі від ренти та прибутку, одержуваних при вирощуванні хліба.

Так, на околицях великого міста попит на молоко та сіно для коней разом із високою ціною м'яса часто веде до збільшення вартості сіна вище від того, що можна назвати природним співвідношенням із хлібом. Очевидно, що ці місцеві вигоди не можуть поширюватися на землі, розташовані далеко від міста.

Особливі обставини іноді приводили до такого зростання населення в деяких країнах, що вся їхня територія, подібно до земель на околицях великого міста, виявлялася вже недостатньою для того, аби виробити сіно та хліб у кількості, необхідній для існування мешканців. Тому ці землі використовували переважно для виробництва трав як більш громіздкого товару, який через це не витримує перевезення на великі відстані, а хліб, їжу головної маси народу, ввозили здебільшого з-за кордону. У такому становищі нині перебуває Голландія, а в епоху процвітання Риму таким було, напевне, становище значної частини Італії. За свідченням Цицерона¹⁷, Катон Старший говорив, що найбільший прибуток маєток приносить за доброї відгодівлі худоби, дещо менший — за непоганої і ще менший — за поганої відгодівлі; найменше прибутку дає, на його думку, оранка землі. Справді, у тій частині давньої Італії, яка прилягала до Риму, розорюванню земель сильно протидіяло часте роздавання хліба народові — безкоштовно або за дуже низькою ціною. Цей хліб привозили із завойованих провінцій, декотрі з яких мали постачати республіці замість податків десяту частину свого врожаю за встановленою ціною приблизно 6 п. за гарнець. Низька ціна, за якою цей хліб роздавали народові, мала вести до зниження ціни хліба, що його доставляли на римський ринок із Лаціуму або давньої території Риму, і підривати хліборобство в цій області.

У країні, головним продуктом якої є хліб, добре обгороджена лука часто приносить вищу ренту, ніж будь-яке поле по сусідству. Лука потрібна для утримання худоби, використовуваної під час обробітку ріллі; висока рента, що її приносить худоба, у цьому разі виплачується, власне, не з вартості її власного продукту, а з продукту ріллі, яку обробляють з її допомогою. Але ця рента, напевно, знизиться, якщо навколишні землі буде повністю обгороджено. Висока рента з обгороджених земель, що існує нині в Шотландії, зумовлена, очевидно, нечисленністю таких ділянок і мабуть втримається тільки доти, доки число їх

не збільшиться. Обгородження луків дає значніші вигоди, ніж обгородження полів. Воно заощаджує працю з охорони худоби, яка до того ж краще наїдається, коли її не турбує пастух або його собака.

Там, де не існує місцевих переваг такого роду, рента й прибуток, одержувані від хліба чи іншої головної рослинної їжі народу, мають, ясна річ, регулювати ренту й прибуток з пасовищ, якщо останні придатні для вирощування хліба.

Застосування штучних кормів — ріпи, моркви, капусти та інших, що дають змогу відгодовувати з однакової ділянки землі більшу кількість худоби, ніж на природних травах, у культурній країні, як можна очікувати, повинно дещо зменшувати дорожнечу м'яса порівняно з хлібом. Це, очевидно, і має місце. Є підстави вважати, що принаймні на лондонському ринку ціна м'яса порівняно з ціною хліба нині значно нижча, ніж це було на початку минулого століття.

У додатку до життєпису принца Генриха доктор Берч¹⁸ дає нам зведення про ціни на м'ясо, що їх зазвичай платив цей принц. Ми дізнаємося, що чотири чверті бика вагою в 600 фунтів коштували йому 9 ф. 10 шил. чи близько того, тобто 100 фунтів коштували 31 шил. 8 п. Принц Генрих помер 6 листопада 1612 р. на дев'ятнадцятому році життя.

У березні 1764 р. було здійснене парламентське обстеження причин дорожнечі продуктів харчування. При цьому, серед інших свідчень, один віргінський купець показав, що в березні 1763 р. він навантажував свої судна м'ясом за ціною 24–25 шил. за 100 фунтів і вважав її звичайною, тоді як за ту саму кількість м'яса такого самого сорту він у цей рік дорожнечі платив 27 шил. Однак ця висока ціна 1764 р. виявляється на 4 шил. 8 п. дешевшою від тієї, яку зазвичай платив принц Генрих. До того ж, слід мати на увазі, що йдеться лише про м'ясо найкращого сорту, придатне для засолу з метою перевезення на віддалені відстані.

Ціна, що її платив принц Генрих, досягає $3\frac{4}{5}$ п. за фунт туші, незалежно від того, гірші чи кращі частини її продаються; за такої середньої ціни кращі сорти м'яса в роздрібній торгівлі не могли коштувати дешевше від $4\frac{1}{2}$ або 5 п. за фунт.

Під час парламентського обстеження 1764 р. свідки заявляли, що ціна кращих частин м'яса першого сорту для споживача досягає 4 і $4\frac{1}{2}$ п. за фунт, а ціна грубіших сортів — від 7 фартингів до $2\frac{1}{2}$ і $2\frac{3}{4}$ п. При цьому вони говорили, що ці ціни взагалі на півпенні вищі, ніж відповідні звичайні ціни в березні. Але навіть і ця висока ціна значно нижча від тієї звичайної роздрібною ціни, що, як ми можемо припускати, існувала за часів принца Генриха.

Упродовж перших 12 років минулого століття середня ціна найкращої пшениці сягала на Віндзорському ринку 1 ф. 18 шил. $3\frac{1}{6}$ п. за квартал у 9 вінчестерських бушелів. А за 12 років, що передували 1764 р. (включно з останнім), середня ціна такої самої кількості найкращої пшениці на тому самому ринку сягала 2 ф. 1 шил. $9\frac{1}{2}$ п.

Таким чином, протягом перших 12 років минулого століття, як виявляється, пшениця була значно дешевшою, а м'ясо значно дорожчим, ніж протягом 12 років, що передували 1764 р.

В усіх великих державах більшу частину культурних земель використовують для виробництва їжі для людей або кормів для худоби. Рента й прибуток, одержувані з цих земель, визначають ренту й прибуток із земель, що зайняті під інші види культур. Якби певний продукт приносив меншу ренту й прибуток, землю, на якій його вирощують, почали б використовувати для виробництва хліба або кормів, а якби він приносив більшу ренту або прибуток, частину

землі, що перебуває під хлібом або кормами, невдовзі почали б використовувати для вироблення цього продукту.

Щоправда, культури, що потребують значніших первісних витрат на поліпшення землі або значніших щорічних витрат на її обробіток, напевне, дають зазвичай: перші — більш високу ренту, а другі — більш високий прибуток, ніж виробництво хліба та кормів. Але рідко цей надлишок ренти або прибутку перевищує помірний відсоток чи відшкодування за означені додаткові витрати.

Так, хмільник, плодовий сад, город, як правило, дають землевласникові вищу ренту, а фермерові — вищий прибуток, ніж хлібне поле чи пасовище. Але підготовка землі для них вимагає значніших витрат, що й зумовлює більш високу ренту землевласників. Вони потребують більш уважного і вправного догляду, що й зумовлює більш високий прибуток фермера. Та й урожай, принаймні хмелю та плодів, більш сумнівний, а отже й ціна продукту в цьому разі, крім погашення всіх випадкових витрат, має також включати щось на зразок страхової премії. Рівень життя садівників, зазвичай скромний і завжди помірний, показує нам, що їхня майстерність, на загальну думку, не винагороджується надміру. Цим пречудовим мистецтвом займається для розваги чимало багатіїв, через що люди, які займаються ним заради прибутку, отримують від нього лише скромну вигоду: особи, що мали б бути їхніми кращими покупцями, самі забезпечують себе найдорожчими витворами.

Вигоди, що їх має землевласник від таких поліпшень землі, ніколи, напевне, не перевищують того, що є необхідним для покриття первісних витрат на такі поліпшення. У сільському господарстві давнього світу добре зрошуваний город вважали, мабуть, поряд із виноградниками, тією частиною ферми, що дає найбільш цінний продукт. Але Демокрит, який писав про сільське господарство близько двох тисяч років тому і якого стародавні люди вважали одним із фундаторів цього мистецтва, думав, що нерозумно чинить той, хто обгороджує город. Прибуток, писав він, не відшкодує витрат на кам'яну огорожу, а цегла (гадаю, він мав на увазі цеглу, випалену на сонці) руйнуватиметься від дощів, від зимових вітрів й потребуватиме постійного ремонту. Колумелла¹⁹, який наводить цю думку Демокрита, не спростовує його, а пропонує вельми ощадливий спосіб — спорудження огорожі з терну та шипшини, що, за його словами, виявилася на практиці найбільш міцною і довговічною, але, за часів Демокрита, певно, не була в широкому вжитку. Палладій²⁰ приєднується до думки Колумелли, яку ще до того схвалив Варрон. Таким чином, на думку цих давніх знавців сільського господарства, продукт з городу лише ненабагато перевищує те, що потрібно для оплати посиленого обробітку та витрат на зрошення; у цих південних країнах за тих часів, як і нині, вважали за доцільне мати у своєму розпорядженні струмінь води, що його можна було б провести до кожної грядки городу. Нині в більшій частині Європи вважають, що городи не заслуговують на кращу огорожу, ніж та, яку запропонував Колумелла. У Великій Британії та деяких інших північних країнах найбільш тонкі фрукти можна довести до досконалості лише за допомогою муру. Тому їхня ціна в цих країнах має бути достатньою для оплати вартості зведення й підтримання в порядку такої огорожі. Мур фруктового саду часто оточує город, що, таким чином, користується огорожею, яку його власний продукт рідко спроможний оплатити.

Те, що виноградник, належним чином посаджений і культивований, є найціннішою частиною маєтку, у давньому хліборобстві було, напевне, як і в сучасній агрокультурі, в усіх виноробних країнах, правилом, що не викликає сумнівів. Але, як ми дізнаємося від Колумелли²¹, для сільських господарів

давньої Італії було спірним питанням, чи вигідно садити новий виноградник. Він висловлюється, як і належить істинному любителю культур, що потребують ретельного догляду, на користь виноградників і намагається показати, порівнюючи прибуток і витрати, що вони є найвигіднішою культурою. Однак такі порівняння прибутку й витрат проєктованих культур зазвичай бувають дуже помилковими, особливо в сільському господарстві. Якби насправді виручка від таких насаджень була такою великою, як це уявляють, не треба було б і сперечатися з цього приводу. А тим часом це питання нині часто породжує розбіжності в поглядах у виноробних країнах. Дослідники з питань сільського господарства, любителі й прихильники вищих культур зазвичай схильні, як здається, вирішувати питання разом із Колумеллою на користь виноградників. У Франції прагнення власників старих виноградників перешкодити насадженню нових начебто підтверджує їхню думку і свідчить про те, що люди, які мають знати це з власного досвіду, зрозуміють, що цей вид культури нині в даній країні вигідніший за будь-який інший. Але водночас це свідчить, мабуть, і про усвідомлення того, що такий більш високий прибуток може існувати лише доти, доки існують закони, які обмежують нині вільне виноробство. У 1731 р. власники виноградників домоглися видання королівського указу, що забороняє як насадження нових виноградників, так і відновлення старих, обробіток яких було перервано протягом двох років без спеціального королівського дозволу, що його дають на підставі відгуку інтенданта провінції, який засвідчував, що він обстежив дану ділянку і що остання є непридатною для якоїсь іншої культури. Цей наказ мотивувався браком хліба й трав і достатком вина. Але якби такий достаток існував насправді, він поза будь-яким королівським указом попередив би насадження нових виноградників, оскільки знизив би прибуток від цього виду культури нижче від його природного рівня у зіставленні з прибутком від хлібних полів та луків. Що ж до очікуваного браку хліба, який спричиняє збільшення кількості виноградників, то у Франції хліб ніде так ретельно не вирощують, як у тих виноробних провінціях, де земля придатна для виробництва його, як, приміром, у Бургундії, Гієнні та Верхньому Лангедоку. Численність робітників, зайнятих на вирощуванні одного виду культури, за потребою сприяє розвитку іншого, оскільки створює готовий ринок для продукту останнього. Зменшення числа тих осіб, які в змозі оплачувати хліб, є, поза сумнівом, найнепридатнішим способом заохочувати вирощування хліба. Це те саме, що намагатися сприяти сільському господарству, перешкоджаючи розвитку мануфактур.

З огляду на все сказане, рента й прибуток від тих культур, що вимагають або більш значних первісних витрат для пристосування до них землі, або більш значного щорічного видатку на обробіток, хоча часто значно перевищують ренту й прибуток, одержувані від вирощування хліба або від луків, усе ж, якщо вони тільки компенсують зазначені надзвичайні витрати, насправді регулюються рентою та прибутком, одержуваними від цих найбільш поширених культур.

Проте іноді трапляється й так, що кількість землі, яку можна відвести під якусь особливу культуру, є занадто незначною, аби задовольнити дійсний попит. Увесь продукт може бути проданий тим особам, які готові дати за нього дещо більше від того, ніж достатньо для оплати ренти, заробітної платні й прибутку, що необхідні для виробництва продукту і для доставки його на ринок, відповідно до природних норм заробітної платні, прибутку та ренти, тобто норм, які існують для більшої частини інших оброблюваних земель. Надлишок ціни, що залишається після покриття всіх витрат на поліпшення землі та її обробіток, у цьому разі — і лише в цьому — може зазвичай не перебувати в жодній відповідності з таким надлишком, одержуваним від хлібних полів та луків, але

може перевищувати його майже в будь-яких розмірах. При цьому найзначніша частина цього надлишку, ясна річ, припадає на ренту землевласника.

Слід мати на увазі, що звичайне й природне співвідношення між рентою та прибутком від виноробства і рентою та прибутком від земель під хлібом і травами зберігається тільки стосовно виноградників, що дають вино звичайної доброї якості, яке можна отримати майже скрізь на будь-якому легкому або піщаному ґрунті і яке відрізняється лише своєю міцністю та корисністю для здоров'я. Тільки з такими виноградниками можуть конкурувати інші землі середньої якості, бо очевидно, що виноградники на спеціальних ґрунтах перебувають поза конкуренцією.

Різні якості ґрунту більшою мірою впливають на якості вина, ніж на якості будь-якого плоду. Деякі ґрунти надають вину такого букета, якого за жодного обробітку й догляду не можна отримати з інших земель. Такий букет, справжній чи уявний, інколи притаманний продукту небагатьох виноградників; інколи він притаманний виноградникам значної частини невеликого району, а інколи — виноградникам значної частини великої провінції. Вся кількість таких вин, що надходять на ринок, не покриває дійсного попиту чи попиту тих, хто готовий сплатити всю суму ренти, прибутку та заробітної платні, що необхідні для приготування їх і доставки на ринок, відповідно до природних норм заробітної платні, прибутку й ренти, тобто норм, за якими їх оплачують у виноградниках середньої якості. Тому вся ця кількість може бути продана тим, хто готовий платити за це вино більше від зазначеної суми, а це неминуче веде до підвищення його ціни порівняно з ціною вина середньої якості. Різниця в ціні більшою або меншою мірою залежить від того, наскільки популярність певного вина й брак його кількості роблять конкуренцію покупців більш або менш загостреною. Хоч би як там було, більша частина цієї різниці становить ренту землевласника. Оскільки, хоча такі виноградники, як правило, потребують більш ретельного обробітку, ніж більшість інших, проте висока ціна вина, напевне, є не так наслідком, як причиною такого ретельного обробітку. За такого цінного продукту втрати, спричинені недбалістю, настільки великі, що змушують навіть найлегковажніших ставитися до справи з увагою. Тому невеликої частини цієї високої ціни достатньо для виплати заробітної платні за додаткову працю, витрачену на догляд за такими виноградниками, і для прибутку на додатковий капітал, витрачений на цю працю.

Належні європейським державам вест-індські колонії, що виробляють цукор, можна порівняти з цими особливо цінними виноградниками. Всього одержуваного там продукту виявляється недостатньо для задоволення дійсного попиту Європи, а тому його можна продати тільки тим особам, які згодні платити більше від того, що необхідно для оплати ренти, прибутку та заробітної платні, які потрібні для його виробництва й доставки на ринок, відповідно до звичайної норми їх за виробництва інших продуктів. У Кохінхіні найкращий білий цукор продають зазвичай по 3 піастри за квінтал, на наші гроші — приблизно по 13 шил. 6 п., як повідомляє нам пан Пуавр²², дуже уважний спостерігач сільського господарства цієї країни. Тамтешній квінтал важить від 150 до 200 паризьких фунтів або в середньому 175 паризьких фунтів, що дає приблизно ціну у 8 шил. за 100 англійських фунтів; ціна ця не досягає й четвертої частини того, що зазвичай платять за сирець або цукровий пісок, який ввозять із наших колоній, і шостої частини того, що платять за кращий грудковий цукор. Переважну частину оброблюваної землі в Кохінхіні зайнято під виробництво хліба та рису, які є їжею головної маси народу. Відповідні ціни на хліб, рис і цукор там, певно, зберігають своє природне співвідношення або те співвідношення, що природно встановлюється між різними рослинами більшої частини оброблюваних земель з огляду на необхідність

винагородження землевласників та фермерів приблизно відповідно до їхніх звичайних первісних витрат на поліпшення та обробіток. Але в наших колоніях, що виробляють цукор, ціна його на противагу цьому не відповідає ціні продукту рисових та хлібних полів у Європі або Америці. Зазвичай стверджують, що плантатор цукру розраховує, щоб ром і патока покривали всі його витрати на обробіток і щоб одержуваний ним цукор весь становив його чистий прибуток. Коли це відповідає дійсності, чого я не стверджуватиму, то це те саме, як коли б фермер, що виробляє хліб, розраховував покривати всі свої витрати на обробіток висівками та соломою, а від зерна мати тільки чистий прибуток. Ми часто бачимо, що торговельні компанії в Лондоні та інших містах купують у наших колоніях, які виробляють цукор, просторі землі, маючи намір, попри велику віддаленість цих земель і ненадійність доходу, покращувати й обробляти їх із прибутком за допомогою управляючих та агентів. Ніхто не схоче покращувати й обробляти в такий спосіб найродючіші землі Шотландії, Ірландії чи хлібних провінцій Північної Америки, хоча за точнішого відправлення правосуддя в цих країнах можна було б очікувати більш регулярного надходження доходів.

У Вірджинії та Мериленді вирощуванню тютюну, як більш вигідному, віддають перевагу порівняно з виробництвом хліба. Тютюн можна з вигодою вирощувати в більшій частині Європи, але майже по всій Європі він став головним предметом оподаткування, і панувала думка, що збирати податок з кожної окремої ферми, де розводять цю рослину, було б значно важче, ніж стягувати його при ввезенні тютюну. Через це розведення тютюну дуже недоречно було заборонено в більшій частині Європи, що безумовно надає свого роду монополію тим країнам, які дозволяють його вирощування. А оскільки Вірджинія та Мериленд виробляють найбільшу кількість тютюну, вони широко користуються вигодами цієї монополії, хоча й ділять їх з деякими конкурентами. А проте вирощування тютюну, мабуть, не є таким вигідним, як виробництво цукру. Мені ніколи не доводилося чути про тютюнові плантації, що їх насаджували б та обробляли за рахунок капіталу купців, які мешкають у Великій Британії, і наші колонії, що розводять тютюн, не надсилають до нас у метрополію таких багатих плантаторів, які часто приїздять із наших цукрових колоній. Хоча перевага, що її віддають у цих колоніях розведенню тютюну порівняно з вирощуванням хліба, ніби говорить сама за себе. Дійсний попит Європи на тютюн покривається не повністю, однак він, мабуть, задовольняється більшою мірою, ніж попит на цукор. І хоча сучасна ціна тютюну, певно, більш ніж достатня для оплати ренти, заробітної платні та прибутку, що необхідні для його виробництва та доставки на ринок, вона все-таки не настільки перевищує цей рівень, як нинішня ціна цукру. Внаслідок цього наші виробники тютюну виявили такі самі побоювання з приводу його великої кількості, як і власники старих виноградників у Франції з приводу великої кількості вина. Особливим актом вони обмежили розведення тютюну 6000 куців, що мають давати 1000 квінталів тютюну на кожного негра віком від 16 до 60 років. Негр, за їхнім розрахунком, окрім догляду за такою кількістю тютюну та його виробництва, може обробити 4 акри маїсу. Крім того, для запобігання переповненню ринку вони інколи в урожайні роки, за словами д-ра Дугласа²³ (маю підозру, що він погано обізнаний), спалювали певну кількість тютюну на кожного негра, як це робили голландці з прянощами. Якщо для того, аби утримувати на певному рівні нинішню ціну тютюну, потрібні такі насильницькі методи, то, певно, ненадовго збережеться особлива вигода від розведення його порівняно з виробництвом хліба, якщо тільки така вигода взагалі існує.

Отже, рента з оброблюваних земель, продукт яких слугує їжею для людей, регулює ренту більшої частини інших земель, що перебувають під обробітком. Жоден спеціальний продукт не може тривалий час давати меншу ренту, оскільки в такому разі землю буде негайно віддано під іншу культуру; а коли якийсь спеціальний продукт зазвичай приносить вищу ренту, то це відбувається тому, що кількість землі, яку можна пристосувати для його виробництва, занадто незначна для задоволення дійсного попиту.

У Європі хліб — головний продукт землі, що є безпосередньо їжею. Через це, коли не брати до уваги особливих умов, рента з землі, використовуваної під виробництво хліба, регулює у Європі ренту з решти оброблюваних земель. Великій Британії не слід заздрити ані виноградникам Франції, ані олійним плантаціям Італії. За винятком особливих умов, вартість цих останніх регулюється вартістю земель, що перебувають під хлібом, а родючість цих земель в Англії ненабагато поступається родючості таких самих земель у будь-якій з цих двох країн.

Якщо у будь-якій країні найбільш поширена й улюблена їжа народу одержується від рослини, що росте на землі середньої якості в значно більшій кількості, ніж хліб на найродючішій землі, за однакових чи майже однакових витрат на обробіток, то рента землевласника, або та надлишкова кількість їжі, що зоставатиметься в його розпорядженні після оплати праці та відшкодування капіталу фермера разом зі звичайним прибутком, за необхідністю значно перевищуватиме потрібну. Хоч би якими були звичайні витрати на утримання праці в цій країні, цей більший надлишок завжди може забезпечувати утримання більшої кількості праці, а отже, дасть змогу землевласникові купити або отримати у своє розпорядження більшу кількість праці. Отже, значно більшими будуть також реальна вартість його ренти, його реальне багатство та влада, його володіння предметами необхідності й зручності, одержуваними від праці інших людей.

Рисове поле виробляє значно більше їжі, ніж найродючіше хлібне. Як стверджують, з акра зазвичай збирають два врожаї на рік по 30–60 бушелів кожен. Хоча вирощування рису відповідно до цього вимагає більшої кількості праці, однак після покриття витрат зостається значно більший надлишок. У тих країнах, де вирощують рис і де він є головною улюбленою їжею народу, де землероби харчуються переважно ним, землевласники одержують значнішу частку цього більшого надлишку, ніж у країнах, що виробляють хліб. У Кароліні, де плантатори, як і в інших британських колоніях, поєднують у своїй особі землевласників та фермерів і де через це рента змішується з прибутком, вирощування рису виявилось вигіднішим за вирощування хліба, хоча їхні поля дають лише один урожай на рік і завдяки збереженню європейських звичок рис не є тут звичайною улюбленою їжею населення.

Добре рисове поле в усі пори року являє собою болото, а в одну пору року — болото, залите водою. Воно непридатне ані для хліба, ані для пасовища, ані для виноградників, ані для якоїсь іншої рослини, яка може бути дуже корисною для людей, а землі, придатні для всіх зазначених цілей, непридатні для рису. Тому навіть у країнах, що виробляють рис, рента з рисових земель не може регулювати ренту з інших оброблюваних земель, які за жодних умов не можуть бути відведені під вирощування рису.

Кількість їжі, виробленої картопляним полем, не поступається кількості, виробленої рисовим полем, і значно перевищує кількість їжі, що її дає пшеничне поле. 12 тис. квінталів картоплі являють собою не більший урожай з акра землі, ніж 2 тис. квінталів пшениці. Кількість поживних речовин, що її можна одержати з цих двох рослин, аж ніяк не є пропорційною їхній вазі через великий вміст води в картоплі. Однак, приймаючи вагу води в цьому коренеплоді за половину

його загальної ваги, що слід визнати дуже великою нормою, ми все ж побачимо, що акр землі під картоплею приносить 6 тис. квінталів твердої їжі — втричі більше, ніж акр, засіяний пшеницею. Обробіток акра землі під картоплею вимагає менших витрат, ніж обробіток акра під пшеницею, оскільки залишення землі під паром, що зазвичай передує посіву пшениці, більш ніж компенсує копання землі під картоплю та інші роботи, що здійснюються під час посіву картоплі. Якщо цей коренеплід коли-небудь у якійсь частині Європи стане звичайною та улюбленою їжею населення, подібно до рису в деяких країнах, і займатиме ту частину оброблюваної землі, що її нині займають пшениця та інші зернові, вживані в їжу, то та сама площа оброблюваної землі даватиме прожиток значно більшій кількості людей. І оскільки робітники здебільшого харчуються картоплею, зоставатиметься більший надлишок після відшкодування капіталу й покриття всього утримання робітників, зайнятих на її вирощуванні. При цьому більша частка цього надлишку діставатиметься землевласникові. Населення зростатиме, а рента підвищуватиметься порівняно з її нинішнім рівнем.

Земля, придатна для картоплі, придатна майже для всіх інших корисних рослин. Якщо картопля займатиме таку саму частину всієї оброблюваної землі, яку зараз займає хліб, вона точно так само регулюватиме ренту більшої частини інших оброблюваних земель.

Як мені говорили, у деяких місцевостях Ланкаширу вважають, що хліб із вівсяного борошна — приємніша їжа для робітників, аніж пшеничний хліб; мені часто доводилося чути таку саму думку в Шотландії. Однак я маю певний сумнів щодо справедливості цього. Прості люди в Шотландії, які харчуються вівсяним хлібом, здебільшого не такі дужі й красиві, як люди того самого класу в Англії, що харчуються пшеничним хлібом. Вони й не працюють так добре, і не виглядають так добре, як ті. А оскільки не спостерігається такої самої відмінності між людьми заможними в цих двох країнах, то досвід, напевне, свідчить про те, що їжа простого люду в Шотландії не такою мірою відповідає потребам людини, як їжа людей того самого класу в Англії; але не так, напевне, стоять справи з картоплею. Кажуть, що носильники, чорнороби, вугільники в Лондоні, а також ті нещасні жінки, які живуть проституцією (це найсильніші чоловіки і, мабуть, найвродливіші в британських володіннях жінки) у більшості своїй походять із нижчих верств населення Ірландії, що харчуються переважно цим коренеплодом. Жодна інша їжа не може представити вагомішого доказу своїх поживних якостей чи своєї особливої корисності для здоров'я людини.

Важко зберігати картоплю протягом цілого року, і неможливо тримати її, як хліб, протягом двох або трьох років. Побоювання не мати можливості продати її перш ніж вона почне псуватися, перешкоджає її розведенню і є, можливо, головною перешкодою до того, аби вона стала коли-небудь, подібно до хліба, у якійсь великій країні головною рослинною їжею для всіх верств населення.

Відділ 2

Про сільськогосподарський продукт, що інколи дає ренту, а інколи її не дає

Харчові продукти, напевне, є єдиним сільськогосподарським продуктом, що завжди й неодмінно дає землевласникові певну ренту. Інші види продуктів, залежно від обставин, інколи можуть давати ренту, а інколи й не давати її.

Після їжі одяг і житло є двома головними потребами людства.

У своєму первісному стані земля може давати матеріали для одягу та житла значно більшій кількості людей, ніж та, яку вона може прогодувати. У своєму культурному стані вона іноді може прогодувати більшу кількість людей, ніж та, яку вона може забезпечити такими матеріалами, — принаймні в тому вигляді, у якому вони бажають отримати їх і згодні за них платити. Тому в першому випадку завжди має місце надлишок цих матеріалів, які через це часто мають невелику вартість або зовсім не мають її. У другому випадку часто їх бракує і тому неодмінно збільшується їхня вартість. У першому випадку значну частину цих матеріалів викидають як щось непотрібне, а ціна використовуваної частини визнається рівною лише вартості праці та витрат на приведення їх у придатний для користування стан і тому не може давати ренту землевласникові. У другому випадку всі матеріали використовуються, причому незрідка попит перевищує їхню кількість. Завжди знаходяться люди, готові сплатити за них більше від того, що є необхідним для оплати витрат на доставку їх на ринок. Тому їхня ціна завжди може дати землевласникові певну ренту.

Первісним матеріалом для одягу служили шкури великих тварин. Тому в мисливських і скотарських народів, їжа яких складається переважно з м'яса таких тварин, кожна людина, добуваючи собі їжу, водночас забезпечує себе матеріалом для одягу, до того ж у більшій кількості, ніж сама може носити. Якби не існувало торгівлі з іноземцями, більшість цих шкур викидали б як щось, що не має жодної вартості. Таким було, певно, становище в мисливських народів Північної Америки до відкриття їхньої країни європейцями, яким вони тепер вимінюють надлишок свого хутра на ковдри, вогнепальну зброю та горілку, що й надає їхнім товарам певної вартості. За сучасного рівня торговельного розвитку відомої нам частини земної кулі найбільш варварські народи, у яких існує земельна власність, ведуть, як я гадаю, зовнішню торгівлю зазначеного роду і знаходять з боку своїх заможніших сусідів такий великий попит на всі матеріали для одягу, які вироблені їхньою країною і не можуть бути перероблені або спожиті у себе вдома, що завдяки цьому їхня ціна піднімається вище від рівня, необхідного для того, аби покрити витрати на доставку їх багатшим сусідам. Через це вони приносять землевласникові певну ренту. Коли більшість худоби гірської Шотландії споживали на місці, вивезення шкур було найголовнішою статтею торгівлі цієї країни, а виторг за них становив додаткову суму до ренти, одержуваної з маєтків гірської смуги. Англійська вовна, що колись не могла бути спожита чи перероблена всередині країни, знаходила ринок в багатшій і більш промисловій Фландрії, і ціна її давала деяку додаткову суму до ренти з землі, на якій її було вироблено. У країнах, що перебувають на тому самому ступені розвитку, на якому перебувала тоді Англія або на якому перебуває нині гірська Шотландія, і не ведуть зовнішньої торгівлі, матеріали для одягу повинні бути, вочевидь, у такій великій кількості, що значну частину їх мають викидати як зайву і жодна частина їх не може забезпечувати ренту землевласникові.

Матеріали для будівництва житла не завжди можна перевозити на такі великі відстані, як матеріали для одягу, і вони не так легко стають предметом зовнішньої торгівлі. Коли вони наявні у великій кількості в країні, що виробляє їх, то часто, навіть за сучасного рівня торговельного розвитку, не становлять жодної вартості для землевласника. Добра каменяря на околицях Лондона даватиме значну ренту, а в багатьох частинах Шотландії та Вельсу вона нічого не принесе. Сухий будівельний ліс має значну вартість у населеній і культурній країні, і земля, що дає його, приносить велику ренту. Але в багатьох регіонах Північної Америки землевласник буде дуже вдячний будь-кому, хто зрубає

більшість його величезних дерев. У деяких частинах гірської Шотландії за відсутності доріг і водних шляхів кора дерев — єдиний продукт лісу, що його можна відправити на ринок. Дерево залишають гнити на землі. Коли будівельні матеріали наявні в такій великій кількості, та частина їх, яку використовують, має тільки ту вартість, якої їм надають праця й витрати на приведення їх у придатний стан. Вони не приносять ренти землевласникові, який зазвичай дозволяє користуватися ними будь-кому, хто тільки попросить у нього дозволу. А втім, попит багатших народів іноді дає змогу землевласникові одержувати ренту від цих матеріалів. Укладення бруківки на вулицях Лондона дало змогу власникам деяких голих скель по берегах Шотландії отримати ренту з таких земель, які ніколи раніше їй не давали. Ліси Норвегії та узбережжя Балтійського моря знаходять у багатьох місцях Великої Британії ринок збуту, якого вони не знаходять у своїй країні, і тому приносять певну ренту своїм власникам.

Чисельність населення тієї чи тієї країни пропорційна не тій кількості людей, яка може забезпечити одягом і житлом, а тій кількості людей, яку ця країна може прогодувати. Коли забезпечено їжу, легко знайти необхідні одяг та житло. Але за наявності останніх часто буває важко дістати їжу. Навіть у деяких частинах британських володінь те, що називається будинком, можна збудувати, витративши одноденну працю однієї людини. Найпростіший вид одягу, шкура тварин, вимагає дещо більшої праці на здирання та очищення її, щоб зробити придатною для використання. Але для цього все-таки не потрібно занадто великої праці. Якщо мати на увазі дикі та варварські племена, то сооті або трохи більшої частини від усієї кількості праці, що витрачається протягом року, достатньо для забезпечення їх одягом та житлом. Решти $\frac{99}{100}$ праці часто ледве вистачає для того, аби забезпечити їх їжею.

Однак коли завдяки поліпшенню та обробітку землі праця однієї родини може вже забезпечувати їжею дві родини, праця половини всього суспільства виявляється достатньою для забезпечення їжею всіх мешканців. Через це другу половину або принаймні значну її частину можна використати для добування інших предметів, для задоволення інших потреб або примх людства. Одяг і житло, предмети хатнього вжитку і так звана обстановка є значною частиною таких потреб і примх. Багата людина споживає не більше їжі, ніж її бідний сусіда. Щодо якості, то можуть бути значні відмінності в їжі, на відшукання та приготування її може знадобитися багато праці і вміння, але в кількісному відношенні різниці майже немає. Порівняйте просторий палац і великий гардероб одного з хижою і лахміттям іншого, і ви побачите, що відмінність в їхньому одязі, житлі та домашній обстановці майже однаково велика як за кількістю, так і за якістю. Прагнення до їжі обмежується в кожній людини невеликою місткістю людського шлунка, але прагнення до вигод і прикрашання житла, одягу, домашньої обстановки і начиння не має, мабуть, меж або певних кордонів. Тому ті, хто володіє більшою кількістю їжі, ніж можуть самі спожити, завжди готові обміняти її надлишок або, що те саме, його ціну на задоволення потреб іншого роду. Все те, що залишається після задоволення потреб, які мають певну межу, витрачається на потреби, що не можуть бути повністю задоволені. Бідняк для того, аби добути їжу, вервечкою в'ється, аби задовольнити примхи багатих; і для того, щоб добути її напевне, він суперничає з такими самими іншими бідняками в дешевизні й досконалості своєї праці. Число робітників зростає разом зі зростанням кількості їжі або з розвитком поліпшення обробітку земель; оскільки сама природа їхнього заняття передбачає найбільший поділ праці, то кількість матеріалу, що її вони можуть обробити, зростає ще більшою мірою, ніж число самих робітників. Звідси виникає попит на матеріали будь-

якого роду, що їх тільки в змозі використовувати людська винахідливість у корисних цілях або для прикраси, у будівництві, в одязі, у вбранні чи домашній обстановці та начинні; попит на копальни й мінерали, що містяться в надрах землі, на дорогоцінні метали та дорогоцінні камені.

Отже, їжа є лише первісним джерелом ренти — решта продуктів землі, що в пізніші періоди почали давати ренту, одержують цю частину своєї вартості від збільшення продуктивності праці в процесі добування їжі, що зумовлене поліпшеними методами обробітку землі.

Однак ця решта видів продуктів землі, що пізніше починають давати ренту, дає її не завжди. Навіть у цивілізованих і культурних країнах попит на ці продукти не завжди такий великий, аби їхня ціна перевищувала ту ціну, що є достатньою для оплати праці та відшкодування — разом зі звичайним прибутком — капіталу, витраченого на доставку їх на ринок. Чи буде цей попит достатньо великим чи ні, залежить від різних обставин.

Так, наприклад, отримання ренти з кам'яновугільної копальні залежить почасти від достатку в ній вугілля, почасти від місця її розташування.

Будь-яка копальня може бути визнана багатою чи бідною залежно від того, чи буде кількість мінералів, що її можна одержати з неї, затративши певну кількість праці, більшою або меншою від тієї кількості, що її можна видобути за рівної витрати праці з більшості інших копалень того самого роду.

Деякі кам'яновугільні копальні, вигідно розташовані, не можна розробляти через їхню бідність. Одержуваний продукт не оплачує витрат. Ці копальні не можуть давати ані прибутку, ані ренти.

Існують такі копальні, продукт яких може покривати лише оплату праці та відшкодування капіталу, що витрачається під час їхньої розробки, разом зі звичайним прибутком на нього. Вони приносять певний прибуток підприємцю, але не дають ренти землевласникові. Їх може розробляти з вигодою виключно землевласник, який, будучи сам підприємцем, одержує звичайний прибуток на витрачений ним на це капітал. Багато кам'яновугільних копалень Шотландії розробляють саме таким чином. Землевласник нікого не допустить до розробки, не зажадавши сплати певної ренти, але мало хто буде в змозі її сплатити.

Інші кам'яновугільні копальні в тій самій країні, досить багаті, не можна розробляти через їхнє розташування. З таких копалень можна видобути з витратою звичайної або навіть меншої праці таку кількість мінералів, якої вистачить для покриття витрат виробництва, але в місцевості, далекій від берега, рідко населеній і без добрих шляхів сполучення чи водних шляхів, цю видобуту кількість не можна буде продати.

Кам'яне вугілля — менш зручне паливо, ніж дерево; як стверджують, воно шкідливіше. Тому вартість опалення вугіллям у місцях його споживання має бути дещо меншою за вартість дров'яного опалення.

Але ціна лісу своєю чергою змінюється залежно від стану сільського господарства приблизно таким самим чином і з тієї самої причини, як і ціна худоби. За самого виникнення хліборобства більша частина поверхні кожної країни вкрита лісами, які в цю пору є для землевласника лише тягарем і не мають для нього жодної вартості, тож він готовий надати будь-кому право вирубати їх. Із розвитком хліборобства ліси почасти вирубають завдяки збільшенню орної землі, почасти вони гинуть унаслідок зростання чисельності худоби. Хоча худоба й не розмножується з такою швидкістю, як росте хліб, що добувається виключно працею людини, все ж вона зростає під захистом і завдяки догляду людей, які запасують в урожайні роки корми, що може прогнати худобу в роки неврожайні; люди впродовж цілого року дають худобі більшу

кількість кормів, ніж дала б їй незаймана природа; і вони ж, знищуючи та витісняючи ворогів худоби, забезпечують їй безперешкодне користування тим, що дає природа. Незліченні стада свійських тварин, якщо їм дозволяють пастись у лісах, щоправда, не знищують старих дерев, але нищать молодий поріст, тож протягом одного або двох століть весь ліс гине. І тоді брак лісу підвищує його ціну. Ліс починає давати добру ренту, і землевласник інколи вважає, що найвигіднішою справою є вирощування будівельного лісу на своїх найкращих землях; високий розмір одержуваного при цьому прибутку часто компенсує повільність обігу капіталу. Приблизно таким є нинішнє становище в деяких місцях Великої Британії, де прибуток від насадження лісів не поступається прибуткові, що його одержують від рільництва й луківництва. Вигоди від вирощування лісів ніколи не можуть перевищувати, принаймні на більш-менш тривалий час, ренту, що її можуть приносити на цій землі хліборобство або луки, але в далекій від моря країні, що перебуває на високому культурному рівні, вигода часто буде не набагато нижчою за цю ренту. Справді, на морському узбережжі висококультурної країни, яка використовує для палива кам'яне вугілля, інколи може виявитися, що дешевше привозити ліс для будівельних потреб з більш відсталих країн, аніж вирощувати його всередині країни. У новому місті Единбурзі, збудованому впродовж останніх років, не знайти, мабуть, жодної колоди з шотландського лісу.

Хоч би якою була ціна на ліс, якщо ціна вугілля така, що витрати на опалення вугіллям майже дорівнюють витратам на дров'яне опалення, можна бути певними, що в даній місцевості і за даних умов ціна вугілля не може піднятися вище. Це, напевне, спостерігається в деяких віддалених від узбережжя частинах Англії, а надто в Оксфордському графстві, де навіть простий люд зазвичай при опалюванні вживає кам'яне вугілля навпіл із дровами і де через це різниця у витратах на той чи той вид палива не може бути дуже значною.

У країнах, що виробляють кам'яне вугілля, ціна останнього скрізь є нижчою за цей максимальний рівень. В іншому разі вугілля не могло б витримати витрат при далекому перевезенні сухим шляхом або водою. За таких умов збут мала б тільки невелика кількість вугілля, а вуглепромисловці та власники вугільних копалень вважають вигіднішим для себе продавати більшу кількість вугілля за ціною, яка дещо перевищує мінімальну, ніж невелику кількість його — за максимальною ціною. Найбагатша копальня регулює ціну вугілля решти копалень поблизу. Як власник копальні, так і підприємець, який розробляє її, вважають, що, продавши вугілля дещо дешевше від своїх сусідів, вони можуть отримати: перший — велику ренту, другий — великий прибуток. Невдовзі виявляється, що їхні сусіди змушені продавати своє вугілля за такою самою ціною, хоча й не можуть робити це без втрат, бо це завжди зменшує, а іноді й зовсім зводить нанівець їхню ренту та прибуток. Деякі копальні внаслідок цього кидають, а інші перестають давати ренту і їх може розробляти тільки землевласник.

Найнижча ціна, за якою може продаватися вугілля протягом більш-менш тривалого часу, має, як і ціна будь-якого іншого товару, бути достатньою для відшкодування капіталу, що витрачається на його виробництво, і звичайного прибутку на нього. Ціна вугілля, одержуваного з копальні, яка не дає своєму власникові ренти і яку він мусить розробляти сам або ж кинути, зазвичай має приблизно триматися на зазначеному рівні.

Навіть у тих випадках, коли вугілля дає ренту, остання, як правило, становить меншу частину його ціни, ніж це має місце в більшості інших продуктів землі. Рента з маєтку, у якому ведеться сільське господарство, зазвичай

досягає, як вважають, третини валового продукту; при цьому, за загальним правилом, вона є стійкою й не залежить від випадкових коливань врожаю. Для вугільних копалень рента розміром в $\frac{1}{5}$ валового продукту вважається дуже високою — зазвичай вона досягає $\frac{1}{10}$ його; при цьому сама рента рідко буває забезпечена, вона залежить від випадкових коливань видобутку. Ці останні є такими значними, що в країні, де капіталізація з $3\frac{1}{3}\%$ визнається помірною ціною в разі купівлі нерухомого майна сільськогосподарського маєтку, капіталізація з 10% вважається доброю ціною за кам'яновугільну копальню.

Вартість кам'яновугільної копальні для її власника часто залежить так само від місця її розташування, як і від багатства. Вартість копальні, що містить метали, більше залежить від її багатства і менше — від місця розташування. Прості, а ще більшою мірою — дорогоцінні метали, виділені з руди, становлять таку значну вартість, що можуть зазвичай витримати витрати перевезення на дуже великі відстані сухим шляхом і на найвіддаленіші відстані морським шляхом. Їхній ринок збуту не обмежується місцевостями поблизу копальні, а поширюється на весь світ. Японська мідь є предметом торгівлі у Європі; іспанське залізо продають на ринках Чилі та Перу. Перуанське срібло проникає не тільки до Європи, а й через останню — до Китаю.

Ціна вугілля у Вестморленді або Шропширі може мало впливати на ціну його в Ньюкаслі, а ціна його в Ліонському регіоні й зовсім не має впливу. Продукти таких віддалених одна від одної кам'яновугільних копалень ніколи не можуть конкурувати між собою. Навпаки, продукти найвіддаленіших одна від одної металевих копалень часто можуть конкурувати між собою і, як правило, насправді конкурують. Тому ціна простих, а ще більше — дорогоцінних металів з найбагатших копалень у світі неодмінно має впливати на ціну продукту решти копалень. Ціна міді в Японії має чинити певний вплив на ціну міді, одержуваної з копалень Європи. Ціна срібла у Перу, або кількість праці, або кількість інших товарів, що їх можна отримати там в обмін на нього, має чинити певний вплив на ціну срібла, яке видобувають не лише з копалень Європи, а й з копалень Китаю. Після відкриття копалень у Перу срібні копальні Європи були здебільшого кинуті. Вартість срібла так знизилася, що видобуток з цих копалень не міг оплачувати або відшкодовувати з прибутком вартість їжі, одягу, житла та інших предметів необхідності, спожитих у процесі розробки цих копалень. Те саме сталося з копальнями Куби та Сан-Домінго і навіть зі старовинними перуанськими копальнями після того, як було відкрито копальні в Потозі.

Отже, оскільки ціна будь-якого металу в будь-якій копальні певною мірою регулюється ціною в найбагатшій у світі копальні з числа тих, що їх справді розробляють, остільки вона в більшості з них може приносити лише не набагато більше того, що необхідно для покриття витрат на розробку, і рідко може давати дуже високу ренту землевласникові. З огляду на це рента в більшості копалень, напевне, входить лише невеликою часткою в ціну простих і ще меншою часткою — в ціну дорогоцінних металів. Вартість праці та прибуток становлять велику частину ціни тих та інших.

Шосту частину валового продукту становить у середньому рента з олов'яних копалень Корнуельсу, найбагатших із відомих в усьому світі, як повідомляє нам шановний пан Борлес²⁴, помічник директора олов'яних копалень. Деякі, як він говорить, приносять більше, інші дають не так багато. Рента з деяких дуже багатих свинцевих копалень Шотландії теж становить шосту частину валового продукту.

Як повідомляють Фрезьер²⁵ та Уллоа²⁶, власник срібних копалень у Перу часто ставить своєму орендареві тільки одну умову: орендар зобов'язується товкти руду на його млині зі сплатою за це звичайної винагороди. Справді, до 1736 р. мито на користь іспанського короля досягало $\frac{1}{5}$ чистого срібла, що для того часу й можна вважати дійсною рентою більшості срібних копалень Перу, найбагатших з усіх відомих у світі. Якби мита зовсім не було, ця п'ята частка, ясна річ, належала б землевласникові; тоді розробляли б багато тих копалень, що нині кинуті, оскільки не можуть сплатити таке мито. Мито, що його герцог Корнуельський стягує з олова, перевищує, як вважають, 5%, або двадцятую частину його вартості; хоч би якими були його розміри, воно цілком ішло б на користь власника копальні, якби олово було вільним від оподаткування. Але якщо додати $\frac{1}{20}$ до $\frac{1}{6}$, то ми побачимо, що загалом середня рента з олов'яних копалень Корнуельсу відносилася до середньої ренти зі срібних копалень Перу, як 13 до 12. Однак срібні копальні Перу нині неспроможні давати навіть таку низьку ренту, і в 1736 р. мито на срібло було знижено з $\frac{1}{5}$ до $\frac{1}{10}$. Але навіть і таке мито на срібло більше спокушає займатися контрабандою, ніж мито в розмірі $\frac{1}{20}$ на олово, а контрабанда дорогоцінного металу значно легша, ніж контрабанда громіздкого продукту. З огляду на це, як кажуть, мито на користь іспанського короля сплачують дуже погано, тоді як мито на користь герцога Корнуельського сплачують добре. Тому цілком імовірно, що рента становить більшу частину ціни олова з найбагатших олов'яних копалень, ніж ціни срібла з найбагатших срібних копалень світу. Рента, що залишається власникові після відшкодування капіталу, витраченого при розробці цих копалень, і сплати звичайного прибутку, напевно, більша з простих, аніж з дорогоцінних металів.

Водночас у Перу зазвичай не є дуже великими й прибутки підприємців, які розробляють срібні копальні. Ті самі вельми поважні й добре поінформовані автори повідомляють нам, що будь-яку людину, що займається розробкою нової копальні в Перу, за загальним правилом, вважають приреченою на банкрутство та розорення, внаслідок чого всі її уникають і цураються. На заняття розробкою копалень, там, напевне, дивляться так само, як і в нас, вбачаючи в ньому лотерею, у якій виграшні білети не врівноважують порожніх, хоча великі розміри виграшів спокушають багатьох сміливців вкладати свої статки в таку мало-перспективну справу.

Однак, оскільки правитель одержує значну частину своїх доходів з видобутку срібних копалень, чинні в Перу закони всілякими способами заохочують відкриття й розробку нових копалень. Будь-хто, відкриваючи нову копальню, має право визначити собі ділянку у 246 футів завдовжки, відповідно до передбачуваного ним напрямку жили, і вдвічі менше завширшки. Він стає власником цієї частини копальні і може розробляти її, не сплачуючи жодної винагороди землевласникові. Інтереси герцога Корнуельського призвели до встановлення майже таких самих правил у цьому старовинному герцогстві. Будь-хто, відкриваючи олов'яну копальню на незайнятих та неогороджених землях, має право визначити її кордони в певних розмірах, що називається відмежуванням копальні. Така особа стає фактичним власником копальні й може або сама розробляти її, або здавати в оренду іншій особі, не питаючи згоди землевласника, якому, проте, треба сплачувати дуже незначну винагороду за розробку. У цих правилах в обох випадках священні права приватної власності принесено в жертву заради отримання передбачуваних державних доходів.

Так само заохочуються в Перу відкриття й розробка нових золотих копалень, і королівське мито на золото досягає лише двадцятої частини чистого

металу. Раніше воно дорівнювало п'ятій частині, потім десятій, як і на срібло, але з'ясувалося, що копальні не можуть витримати навіть найнижчої з цих ставок. Проте, коли, як кажуть ті самі автори Фрез'єр та Уллоа, рідко можна зустріти людину, що розбагатіла, розробляючи срібні копальні, то ще рідше трапляються такі люди серед тих, хто розробляє золоті. Мито в розмірі двадцятої частини становить, напевне, всю ренту, що її дає більшість золотих копалень Чилі й Перу. При цьому золото набагато зручніше для контрабанди, ніж навіть срібло, не тільки через більшу вартість металу порівняно з його обсягом, а й унаслідок того особливого вигляду, у якому природа його виробляє. Срібло, як і більшість інших металів, рідко зустрічається в чистому вигляді; його зазвичай видобувають у поєднанні з якимось іншим мінералом, від якого його можна відділити в кількостях, що оплачують витрати, тільки шляхом дуже тривалого й копіткого процесу, здійснюваного лише у спеціально спорудженій майстерні, що важко приховати від нагляду королівських чиновників. Золото, навпаки, майже завжди видобувають у чистому вигляді. Його інколи знаходять невеликими зливками; і навіть у тих випадках, коли воно змішане невеликими і майже непомітними частками з піском, землею та іншими тілами, його легко відділити від цих домішок дуже швидким і простим способом, доступним у будь-якому приватному житлі будь-якій людині, що має невелику кількість ртуті. І тому якщо королівське мито погано сплачують зі срібла, то його мають ще гірше сплачувати з золота, а рента повинна становити значно меншу частину ціни золота, ніж срібла.

Найнижчу ціну, за якою можуть продаватися дорогоцінні метали, або найменшу кількість інших предметів, на які вони можуть обмінюватися протягом більш-менш значного часу, регулюють ті самі правила, що встановлюють найменшу звичайну ціну решти товарів. Цю ціну визначають капітал, що зазвичай має бути витрачений, вартість їжі, одягу і житла, які зазвичай мають бути спожиті для видобутку металів із копальні й доставки їх на ринок. Вона мусить бути щонайменше достатньою для відшкодування капіталу та одержання звичайного прибутку на нього.

Однак найвищу ціну цих металів визначають, напевне, лише брак або велика кількість їх у певний час. Вона не визначається ціною якого-небудь товару, як це, наприклад, має місце з кам'яним вугіллям, що — навіть коли його бракує — не може піднятися вище ціни дров. Збільшити до певної міри брак золота, і малесенький шматочок його стане дорожчим за діамант й обмінюватиметься на більшу кількість інших товарів.

Попит на дорогоцінні метали зумовлюється почасти їхньою корисністю, почасти їхнім привабливим виглядом. Вони, мабуть, корисніші за решту металів, за винятком заліза. Оскільки вони менше іржавіють та забруднюються, їх легше тримати в чистоті, а тому столовий і кухонний посуд, виготовлений з них, часто буває приємнішим за будь-який інший. Срібний котел більше зберігає чистоту, ніж свинцевий, мідний чи олов'яний, золотий котел завдяки тій самій властивості ще кращий за срібний. Але головна перевага дорогоцінних металів пов'язана з їхнім привабливим виглядом, що робить їх особливо придатними для прикрашання одягу та хатнього начиння. Жодна фарба або лакування не можуть дати такого блиску, як позолота. Достоїнство дорогоцінних металів, зумовлене красою, значною мірою збільшується завдяки їхній рідкості. Для більшості багатих людей головна насолода багатством полягає у можливості виставляти це останнє на показ; у їхніх очах вона ніколи не буває повною, якщо вони не володіють тими зовнішніми відзнаками багатства, якими не може володіти ніхто, крім них самих. В їхніх очах переваги предмета, якоюсь

мірою корисного або привабливого, значно збільшуються через його рідкісність чи необхідність витратити багато праці для того, аби дістати його за таку велику кількість праці, яку ніхто не в змозі оплатити, крім них. Такі предмети вони ладні купувати за ціною вищою, ніж речі, значно красивіші та корисніші, але більш поширені. Ці властивості корисності, краси й рідкості лежать в основі високої ціни дорогоцінних металів, що їх повсюдно обмінюють на велику кількість інших товарів. Ця їхня висока вартість передувала карбуванню з них монети, не залежала від нього й виявилася саме тією якістю, що зробила їх придатними для такого використання. Але таке використання, створивши додатковий попит на них, а отже, зменшивши кількість дорогоцінних металів, що їх можна було використати з іншою метою, могло згодом привести до збереження або навіть підвищення їхньої високої вартості.

Попит на дорогоцінні камені зумовлюється виключно їхньою красою. Вони служать тільки як прикраси, і їхні переваги значно збільшуються через рідкісність або через труднощі й витрати, пов'язані з видобутком їх із копалень. Тому заробітна платня та прибуток у більшості випадків поглинають майже всю високу ціну дорогоцінних каменів. Рента входить у неї лише дуже невеликою часткою, а незрідка навіть зовсім не входить, і тільки найбагатші копальні приносять більш-менш значну ренту. Коли ювелір Таверньє²⁷ відвідав алмазні копальні в Голконді та Візіапурі, йому повідомили, що місцевий правитель, на користь якого їх розробляли, наказав зупинити роботу на всіх копальнях, за винятком тих, що дають найбільші та найкращі камені. Решта, мабуть, не окупала власникові витрат на розробку.

Оскільки ціну дорогоцінних металів та каменів в усьому світі регулює ціна їх на найбагатших копальнях, рента, що її може давати своєму власникові та чи та копальня, залежить не від її (копальні) абсолютного, а, так би мовити, від відносного багатства чи надлишку її видобутку порівняно з іншими копальнями такого самого роду. Якби було відкрито нові копальні, настільки багатші за копальні Потозі, наскільки останні багатші за європейські копальні, то вартість срібла знизилася б такою значною мірою, що навіть копальні Потозі виявилися б не вартими розробки. До відкриття іспанської Вест-Індії найбагатші копальні Європи могли давати своїм власникам таку саму високу ренту, яку нині дають найбагатші копальні в Перу. Хоча кількість срібла, що її там видобували, була меншою, її можна було обміняти на таку саму велику кількість інших предметів і частка власника могла давати йому можливість набувати такої самої великої кількості праці або товарів. Вартість як продукту, так і ренти, дійсний дохід, що його вони давали суспільству й власникові, могли бути такими ж високими.

Найбагатші копальні дорогоцінних металів або каменів можуть мало додати до світового багатства. Продукт, вартість якого зумовлюється переважно його рідкісністю, неодмінно зменшується у вартості, коли його дуже багато. Срібний сервіз та інші пусті прикраси одягу або начиння можна буде набувати за меншу кількість праці або меншу кількість інших товарів — лише в цьому полягатиме та вигода, яку світ зможе одержати від достатку дорогоцінних металів і каменів.

Інакше стоїть справа із земельними володіннями на поверхні землі. Вартість їхнього продукту та ренти пропорційні їхній абсолютній, а не відносній родючості. Земля, що виробляє певну кількість їжі, одягу та житла, завжди може прогодувати, одягти й забезпечити житлом певну кількість людей; і хоч би якою була частка землевласника, вона завжди дає йому відповідну можливість розпоряджатися працею цих людей або товарами, що ними ця праця може його забезпечити. Вартість найбезпліднішої землі не зменшується через сусідство з

найродючішою. Навпаки, вона зазвичай від цього зростає. Численність населення, що мешкає на родючих землях, створює ринок для значної частини продуктів безплідної землі, якого вони ніколи не мали б змогу знайти серед населення, що може прожити на продукт цієї землі.

Усе, що збільшує родючість землі, яка виробляє їжу, збільшує не тільки вартість земель, що їх поліпшували, а й вартість інших земель, створюючи новий попит на їхні продукти. Надлишок їжі, яким завдяки поліпшенню землі може володіти багато людей понад те, що вони самі можуть спожити, є основною причиною попиту на дорогоцінні метали й камені, а також на всілякі інші зручності та прикраси в одязі, житлі, хатньому начинні та вбранні. Харчові продукти не тільки становлять головну частину світового багатства — їхня велика кількість створює головну частину вартості багатьох інших видів багатства. Бідні мешканці Куби й Сан-Домінго, коли їх уперше відкрили іспанці, мали звичай носити шматочки золота як прикраси на своєму волоссі та вбранні. Вони, напевне, цінували їх приблизно так, як ми цінували б будь-яку красиву дрібничку, і визнавали їх придатними для оздоблення, проте аж ніяк не такими цінними, аби відмовитися віддати їх тому, хто попросить. На перше прохання вони віддавали їх своїм новим гостям, певно, аніскільки не усвідомлюючи, що це вельми цінний подарунок. Вони дивувалися тій пожадливі, яку демонстрували іспанці, прагнучи отримати золото, і не підозрювали, що може існувати країна, де багато людей мають у своєму розпорядженні величезну кількість їжі, якої так обмаль у мешканців Куби та Сан-Домінго, і що за дуже невелику кількість таких блискучих дрібничок ці люди ладні віддати стільки їжі, скільки вистачить на прожиток цілої родини впродовж кількох років. Якби можна було їм це пояснити, то жадібність іспанців до золота перестала б їх дивувати.

Відділ 3

Про коливання у співвідношенні вартості продуктів, що завжди приносять ренту, і продуктів, що інколи приносять ренту, а інколи не приносять її

Зростаюча кількість їжі, що є результатом зростання поліпшень та розширення обробітку земель, неодмінно має спричинити збільшення попиту на ті види сільськогосподарських продуктів, що не вживаються в їжу, а служать зручністю або прикрасою. Тому цілком імовірно, що в загальному процесі розвитку може мати місце тільки одна зміна у відносній вартості цих двох різних видів продуктів. Вартість виду продуктів, які інколи приносять ренту, а інколи не приносять її, має постійно зростати порівняно з вартістю продуктів, які завжди приносять певну ренту. У міру розвитку мистецтв та промисловості матеріали для одягу й будівель, корисні копалини та мінерали, дорогоцінні метали й камені повинні з плином часу мати дедалі більший попит, обмінюватися на все більшу й більшу кількість їжі, або, інакше кажучи, ставати дедалі дорожчими. Справді, так і відбувалося з багатьма з цих предметів у більшості випадків і відбувалося б з усіма ними завжди, якби іноді особливі обставини не збільшували пропозицію деяких із них ще більше, ніж попит.

Вартість каменярі плитняку, наприклад, неминуче зростає разом зі зростанням багатства населення навколишньої місцевості, а надто якщо вона є там єдиною каменярнею. Навпаки, вартість срібної копальні, навіть якщо на відстані в тисячу миль не існує іншої копальні, не зростає обов'язково разом зі

збільшенням багатства країни, де вона розташована. Ринок збуту для продукту каменярі рідко може простягатися більш ніж на декілька миль навколо неї, і попит має взагалі відповідати багатству та населеності даного невеликого району. Навпаки, ринок збуту для продукту срібної копальні може простягатися на всі відомі частини земної кулі. Через це, якщо не зростають багатство та населення всього світу взагалі, попит на срібло може й не зростати зовсім, навіть за збільшення багатства великої країни, де розташована копальня. Навіть якщо багатство всього світу зростає, але паралельно з цим зростанням відкриваються нові копальні, значно багатші, ніж відомі раніше, то, хоча попит на срібло й зростає, пропозиція його все-таки може зрости ще більшою мірою, тож дійсна ціна цього металу поступово знижуватиметься, тобто дана кількість його, скажімо, вагою в 1 фунт, обмінюватиметься поступово на дедалі меншу кількість праці або на меншу кількість хліба — головного складника утримання робітника.

Ринком збуту для срібла є цивілізована частина всього світу, втягнена в торгівлю.

Якщо в процесі загального розвитку попит цього ринку зросте, а пропозиція не збільшиться в тій самій пропорції, то вартість срібла поступово зростатиме порівняно з вартістю хліба. Певну кількість срібла вимінюватимуть на дедалі більшу кількість хліба, або, інакше кажучи, середня грошова ціна хліба поступово зменшуватиметься.

Якщо, навпаки, пропозиція через якусь випадкову обставину зростатиме протягом низки років більше, ніж попит, то цей метал поступово ставатиме дешевшим, або, інакше кажучи, середня грошова ціна хліба, попри всі поліпшення, поступово підвищуватиметься.

Але якщо, з другого боку, пропозиція металу зростатиме приблизно такою самою мірою, як і попит, то його, як і раніше, обмінюватимуть на майже таку саму кількість хліба і середня грошова ціна хліба, попри всі поліпшення, залишатиметься майже незмінною.

Ці три випадки вичерпують, мабуть, усі можливі комбінації, які можуть мати місце в ході прогресу; і наскільки ми можемо судити на підставі історії Франції та Великої Британії, за чотири століття до нинішнього часу кожна з цих трьох комбінацій мала, напевне, місце на європейському ринку і майже в такому самому порядку, у якому я виклав їх тут.

Нарис коливань вартості срібла протягом останніх чотирьох століть

Перший період

У 1350 р. й дещо раніше середня ціна квартера пшениці в Англії розцінювалася, очевидно, не нижче 4 унцій срібла, рівних приблизно 20 шил. на нинішні гроші. З цього рівня вона, мабуть, поступово знижувалася до 2 унцій срібла, що дорівнює приблизно 10 шил. на нинішні гроші, причому за цією ціною вона розцінювалася на початку XVI ст. і продовжувала, очевидно, розцінюватися так приблизно аж до 1570 р.

У 1350 р., на 25-й рік правління Едуарда III, був виданий так званий Статут про робітників. У вступній частині його містилися скарги на зухвалість слуг, що намагаються підвищити свою заробітну платню, одержувану від хазяїв. Через те Статут ухвалює, щоб надалі всі слуги і працівники задовольнялися тією самою заробітною платнею й утриманням (утримання за тих часів означало не тільки одяг, а й продовольство), що їх вони зазвичай одержували на 20-й рік

правління короля і за чотири попередні роки; щоб у зв'язку з цим пшениця, яка входить у їхнє утримання, не розцінювалася ніде вище від 10 п. за бушель і щоб на розсуд хазяїв лишалося право видавати це утримання пшеницею або грішми. Таким чином, на 25-й рік правління Едуарда III ціна в 10 п. за бушель вважалася дуже помірною, оскільки знадобилося видання спеціального закону, аби примусити слуг погоджуватися на цю ціну замість звичайного утримання натурою; цю ціну визнавали справедливою також і за 10 років до того, на 16-й рік правління цього короля. Але на 16-й рік правління Едуарда III 10 п. містили близько півунції срібла тауерської ваги і майже дорівнювали півкроні на нинішні гроші. Отже, 4 унції срібла тауерської ваги, що дорівнювали 6 шил. 8 п. на тогочасні гроші (близько 20 шил. — на сучасні), потрібно було визнавати помірною ціною за кварталер у 8 бушелів.

Згаданий закон, поза сумнівом, дає нам точніше поняття про те, що за тих часів вважали помірною ціною хліба, ніж ціни за окремі роки, які зазвичай наводять історики, оскільки ці окремі роки були роками надзвичайної дорожнечі або дешевизни і тому на підставі їх важко скласти уявлення щодо звичайної ціни. А втім, існують також інші підстави вважати, що на початку XIV ст. і певний час до того звичайна ціна пшениці не падала нижче від 4 унцій срібла за кварталер і що ціна інших зернових продуктів була пропорційна їй.

У 1309 р. Рауль де Берн, коли його обрали пріором монастиря св. Августина в Кентербері, влаштував бенкет, описаний Вільямом Торном, який наводить не тільки список харчових продуктів, а й ціни багатьох окремих предметів²⁸. Під час цього бенкету було спожито, по-перше, 53 кварталери пшениці ціною в 19 ф., або по 7 шил. 2 п. за кварталер, що на наші гроші становить близько 21 шил. 6 п.; по-друге, 58 кварталерів солоду на 17 ф. 10 шил., або по 6 шил. за кварталер, що становить на наші гроші близько 18 шил.; по-третє, 20 кварталерів вівса на 4 ф., або 4 шил. за кварталер, на наші гроші — близько 12 шил. Ціни солоду й вівса тут начебто вищі, ніж належало б за дотримання звичайного співвідношення з ціною пшениці.

Ці ціни наведено не через їхню надзвичайну дорожнечу або дешевизну, а згадано випадково — як ціни, фактично сплачені за велику кількість хліба, спожитого під час багатого бенкету.

У 1262 р., на 51-й рік правління Генриха III, було відновлено старовинний закон, так звану Таксу на печений хліб і пиво, що її, як говорить король у вступі до закону, було встановлено за часів його предків, королів Англії, певно, тому, що цей закон бере початок принаймні від часів його діда, Генриха II, а може, і від часів завоювання Англії. Закон встановлює ціну печеного хліба залежно від наявних цін на пшеницю в розмірі від 1 шил. до 20 шил. за кварталер на тогочасні гроші. Але закони такого роду зазвичай передбачають відступи від середніх цін — як ціни нижчі від середньої, так і вищі за неї. Грунтуючись на цьому, 10 шил., що містять 6 унцій срібла тауерської ваги і дорівнюють приблизно 13 шил. на наші гроші, слід вважати середньою ціною кварталера пшениці на той час, коли цей закон було вперше встановлено; та сама ціна втрималася аж до 51-го року правління Генриха III. Через це ми не зробимо великої помилки, коли припустимо, що середня ціна була не нижчою від $\frac{1}{3}$ найвищої ціни, встановленої законом для хліба, тобто на тогочасні гроші — не нижчою від 6 шил. 8 п., що містять 4 унції срібла тауерської ваги.

Виходячи з наведених фактів, ми маємо підстави, напевне, зробити висновок, що десь у середині XIV ст. й протягом значного часу до того середня або звичайна ціна кварталера пшениці дорівнювала не менш як 4 унціям срібла тауерської ваги.

Приблизно від середини XIV й до початку XVI ст. помірна і справедлива, тобто звичайна або середня, ціна пшениці поступово знизилася, напевне, до половини зазначеної ціни, отже врешті-решт вона впала до 2 унцій срібла тауерської ваги, що дорівнює приблизно 10 шил. на наші нинішні гроші. Пшеницю розцінювали за цією ціною приблизно до 1570 р.

У видатковій книзі Генриха V, графа Нортумберлендського, що її було складено в 1512 р., наведено дві різні цифри, які показують ціну пшениці. Одна з них приймає її в 6 шил. 8 п. за квартал, інша — лише в 5 шил. 8 п. У 1512 р. 6 шил. 8 п. містили 2 унції срібла тауерської ваги й дорівнювали близько 10 шил. на наші гроші.

Від 25-го року правління Едуарда III до початку правління Єлизавети, за проміжок часу більш ніж у два століття, 6 шил. 8 п. продовжували, як це впливає з різних статутів, вважатися помірною і справедливою, тобто звичайною або середньою, ціною пшениці. Однак кількість срібла, вміщена у цій номінальній сумі, протягом цього періоду постійно зменшувалася внаслідок змін, що відбувалися в монеті. Збільшення вартості срібла, мабуть, такою мірою врівноважувало зменшення його кількості, вміщеної у певній номінальній сумі, що законодавство не вважало за потрібне звернути увагу на цю обставину.

Так, у 1436 р. було видано закон, за яким пшеницю можна було вивозити без спеціального дозволу, коли ціна її не перевищує 6 шил. 8 п.; а в 1463 р. — закон, який забороняв ввезення пшениці, коли її ціна не перевищує 6 шил. 8 п. за квартал. Законодавчі органи вважали, що за такої низької ціни вивезення не може завдавати жодних незручностей, але що за зростання ціни понад цей рівень розумно допустити ввезення пшениці. Таким чином, за тієї доби помірною і справедливою ціною пшениці вважалися 6 шил. 8 п., що містили стільки ж срібла, скільки 13 шил. 4 п. на наші гроші (на одну третину менше, ніж містила така сама номінальна сума за часів Едуарда III).

У 1554 р., на 1-й і 2-й роки правління Філіппа та Марії, і в 1558 р., на 1-й рік правління Єлизавети, вивезення пшениці було так само заборонено в тих випадках, коли ціна квартера перевищувала 6 шил. 8 п. — суму, що містила тоді лише на 2 п. більше срібла, ніж така сама номінальна сума містить нині. Але невдовзі було усвідомлено, що заборона вивезення пшениці доти, доки ціна її знизиться до такого мізерного рівня, означає насправді заборону її вивезення взагалі. Тому в 1562 р., на 5-й рік правління Єлизавети, було дозволено вивезення пшениці з деяких портів у тих випадках, коли ціна квартера не перевищувала 10 шил., що містили приблизно таку саму кількість срібла, як і відповідна номінальна сума нині. Таким чином, таку ціну в той час визнавали помірною і справедливою ціною пшениці. Вона майже збігається з розцінкою Нортумберлендської видаткової книги 1512 р.

На те, що у Франції середня ціна зернових хлібів також була значно нижчою наприкінці XV — на початку XVI ст., ніж у два попередніх століття, вказують як пан Дюпре де Сен-Мор²⁹, так і блискучий автор “Досвіду про хлібну політику”³⁰. Ціна хліба за цей період, певно, таким самим чином знизилася в більшій частині Європи.

Таке підвищення ціни срібла порівняно з ціною хліба могло бути зумовлене або виключно збільшенням попиту на цей метал унаслідок розвитку промисловості та хліборобства, тоді як пропозиція його залишалася незмінною, або за незмінного, порівняно з попереднім часом, попиту — виключно поступовим зменшенням пропозиції, оскільки більшість відомих на той час копалень була значно виснажена, а отже й витрати на їхню розробку значно зросли, або ж

воно могло бути зумовлене почасти однією, почасти другою з двох означених обставин. Наприкінці XV — на початку XVI ст. більша частина Європи наближалася до встановлення більш сталої форми уряду, ніж та форма, яку вона мала впродовж кількох століть до того. Збільшення безпеки мало, певна річ, вести до зростання промисловості та культури, і попит на дорогоцінні метали, а також на решту предметів розкоші та прикрашання мав, звісно, збільшуватися разом зі зростанням багатства. Значніший за кількістю щорічний продукт повинен був вимагати для свого обігу більшої кількості монети, а збільшене число багатих людей — більшої кількості всілякого начиння та інших прикрас зі срібла. Природно також припустити, що більшість копалень, які забезпечували тоді європейський ринок сріблом, була дуже виснажена й тому розробка їх супроводжувалась значними витратами. Багато з цих копалень розробляли ще від часів римлян.

Однак більшість тих авторів, які писали про ціни товарів у давні часи, трималася тієї думки, що від часів завоювання Англії, а може, і від часів вторгнення Цезаря, аж до відкриття копалень Америки вартість срібла безупинно знижувалася. До такої думки їх, напевне, приводили почасти спостереження стосовно цін як на хліб, так і на деякі інші види сільськогосподарських сирих продуктів, а почасти поширений погляд, що зі зростанням багатства в будь-якій країні, природно, зростає й кількість срібла, а тому його вартість зменшується в міру збільшення цієї кількості.

У своїх зауваженнях щодо цін на хліб ці дослідники, напевне, часто випускали з уваги три різні обставини.

1. За старих часів майже всю ренту сплачували натурою: певною кількістю хліба, худоби, птиці та ін. Однак часто землевласник встановлював, що він може на власний розсуд вимагати від держателя землі або щорічного платежу натурою, або ж, навзамін його, певної суми грошей. Ціна, згідно з якою платіж натурою замінювали таким чином певною сумою грошей, називається в Шотландії конверсійною ціною. Оскільки вибір між отриманням ренти натурою чи грішми завжди належить землевласникові, в інтересах держателя необхідно, аби конверсійна ціна була дещо нижча від середньої ринкової ціни. Тому в багатьох місцях вона майже не перевищує половини останньої. У більшій частині Шотландії цей звичай досі діє стосовно свійської птиці, а в деяких місцях — і стосовно худоби. Можливо, він зберігся б і щодо хліба, якби цьому не поклато край запровадження публічних такс. Особливі комісії встановлювали щорічні котирування середньої ціни всіх сортів зернових хлібів різної якості відповідно до їхньої фактичної ринкової ціни в кожному окремому графстві. Ці таксування робили досить безпечним для держателя землі й значно зручнішим для землевласника переводити хлібну ренту в гроші відповідно до встановленої такси кожного року, а не відповідно до якоїсь фіксованої заздалегідь певної ціни, але дослідники, які збирали дані про ціни на хліб у минулому, часто, напевне, приймали ціну, що її називають у Шотландії конверсійною, за фактичну ринкову ціну. Флітвуд в одному випадку визнає, що припустився саме такої помилки. Та оскільки він писав свою книгу зі спеціальною метою, то визнав за потрібне зробити це зізнання лише після того, як навів цю конверсійну ціну 15 разів. Ціна ця становить 8 шил. за квартал пшениці. Ця сума в 1423 р., стосовно якого Флітвуд згадує її вперше, містила таку саму кількість срібла, як і 16 шил. на наші теперішні гроші, а в 1562 р., стосовно якого він наводить її востаннє, вона містила не більше, ніж те, що містить така сама номінальна сума нині.

2. Дослідників часто вводила в оману недбалість, з якою деякі старовинні закони про таксу інколи переписували несумлінні переписувачі, а інколи, мабуть, і складала законодавці.

Старовинні статuti про таксу завжди починали, напевне, зі встановлення ціни на хліб і пиво за найнижчої ціни пшениці та ячменю, а потім переходили до встановлення цих цін за відповідного поступового підвищення ціни цих двох видів зерна. Але переписувачі цих статутів часто, як здається, вважали за достатнє переписувати ухвалу лише в тій частині, де згадано перші три або чотири ставки нижчого розміру, скорочуючи в такий спосіб свою працю і гадаючи, напевне, що цього достатньо, аби показати пропорцію, якої слід дотримуватися за всіх більш високих цін.

Так, у таксі на хліб і пиво на 51-й рік правління Генриха III ціна на хліб встановлювалася, відповідно до різних цін пшениці, від 1 до 20 шил. за квартал на тогочасні гроші. Проте в рукописах, з яких друкували всі різні видання статутів до видання пана Руфхеда, переписувачі ніколи не переписували ці ухвали далі ціни у 12 шил. Деякі дослідники, введені в оману такою помилковою копією, цілком природно вважали, що середня ціна, або 6 шил. за квартал, яка дорівнює приблизно 18 шил. на наші нинішні гроші, була звичайною або середньою ціною пшениці на той час.

У статуті про ганебний стовп і ганебний стілець, що його було видано приблизно в той самий час, ціна на пиво встановлюється відповідно до кожного підвищення ціни ячменю на 6 п. у межах від 2 до 4 шил. за квартал. Однак ці 4 шил. не вважалися найвищою ціною, якої за тих часів міг часто сягати ячмінь, і ці ціни наводили тільки як приклад пропорції, що її слід дотримуватися для визначення решти цін, вищих або нижчих. Про це ми можемо дізнатися з останніх слів статуту: "Et sic deinceps crescetur vel diminuetur per sex denarios". Цей вислів не відзначається точністю, але сенс його досить зрозумілий: "Ціна пива, таким чином, має підвищуватися або знижуватися відповідно до кожного підвищення або зниження ціни ячменю на 6 п.". Укладаючи цей статут, самі законодавці були такими ж недбалими, як і переписувачі.

У старовинному рукописі під заголовком "Regiam Majestatem", давньому шотландському зводі законів, є закон про таксу, у якому ціна хліба визначається відповідно до різних цін борошна, починаючи від 10 п. і до 3 шил. за шотландський "бол", що дорівнює приблизно половині англійського квартера. Три шотландських шилінга на той час, коли, як припускають, було видано цю таксу, дорівнювали близько 9 шил. сріблом на наші нинішні гроші. Пан Руддиман, напевне, виводить із цього, що 3 шил. були найвищою ціною, до якої будь-коли піднімалася пшениця за тих часів, і що 10 п., шилінг або найбільше 2 шил. були звичайною її ціною. Однак під час ознайомлення з рукописом видається очевидним, що всі ці ціни наведено лише як приклад тієї пропорції між цінами пшеничного борошна й цінами на хліб, якої слід дотримуватися. Закон закінчується такими словами: "Reliqua iudicabis secundum praescripta habendo respectum ad pretium bladi", що означає: "Ви маєте судити в інших випадках згідно з вищенаписаним, зважаючи на ціну зерна".

3. Зазначені дослідники, мабуть, були введені в оману надзвичайно низькою ціною, за якою інколи продавали пшеницю за дуже давніх часів, і гадали, що, оскільки вона виявлялася тоді значно нижчою, ніж у наступні часи, остільки й звичайна її ціна мала бути теж значно нижчою. Однак вони могли б пересвідчитися, що її найвища ціна за тих давно минулих часів була якраз настільки ж вищою, наскільки її найнижча ціна була нижчою, ніж будь-коли в наступні часи. Так, для 1270 р. Флітвуд повідомляє нам дві ціни квартера

пшениці. Одна дорівнює 4 ф. 16 шил. на тогочасні гроші, що становить 14 ф. 8 шил. на наші гроші, а друга — 6 ф. 8 шил. (19 ф. 4 шил. на наші гроші). Наприкінці XV або на початку XVI ст. не можна зустріти жодної ціни, яка наближалася б до цих надміру високих цін. Ціна хліба, хоч і схильна за всіх часів до коливань, над усе коливається в тих неспокійних і невпорядкованих державах, де розлад будь-якої торгівлі і сполучень заважає тому, аби достаток в одній частині країни компенсував нестачу в іншій. У смутні часи Плантагенетів, які управляли Англією від середини XII до кінця XV ст., одна округа могла користуватися великою кількістю пшениці, тоді як інша, що перебувала на невеликій відстані від першої, могла зазнавати всіх жахів голоду, коли її жнива були знищені несприятливою погодою або вторгненням якогось сусіднього барона. Якщо між ними лежали землі якогось ворожого володаря, одна округа була не в змозі надати бодай найменшу допомогу іншій. За сильного уряду Тюдорів, які управляли Англією протягом останньої частини XV і всього XVI ст., жоден барон не був таким могутнім, аби насмілитися порушувати громадський спокій.

Читач знайде наприкінці цього розділу зведення цін на пшеницю, зібраних Флітвудом з 1202 по 1597 р. (включно з обома цими роками), переведених на сучасні гроші й поділених хронологічно на сім відділів по 12 років у кожному. Наприкінці кожного відділу він знайде також середню ціну для 12 років, з яких він складається. Для цього тривалого періоду Флітвуд зумів зібрати ціни не більш ніж для 80 років, тож в останньому відділі у 12 років бракує 4 років. Тому я приєднав ціни 1598, 1599, 1600 і 1601 рр., що їх я запозичив із книг Ітонського коледжу. Це єдине доповнення, зроблене мною. Читач побачить, що від початку XIII до середини XVI ст. середня ціна для кожних 12 років поступово стає дедалі нижчою і що на кінець XVI ст. вона починає знову підвищуватися. Однак ціни, відомості про які Флітвуд спромігся зібрати, були, напевне, переважно цінами, що відрізнялися надзвичайною дорожнечею або дешевизною, а тому я не можу стверджувати, що на підставі їх можна дійти якихось надійних висновків. Але, оскільки вони взагалі що-небудь доводять, вони підтверджують думку, яку я намагався обґрунтувати. Проте сам Флітвуд разом із більшістю інших дослідників, мабуть, вважав, що впродовж усього цього періоду вартість срібла внаслідок зростання його кількості безупинно зменшувалася. Ціни на хліб, зібрані ним самим, безумовно, не підтверджують цієї думки. Вони повною мірою підтверджують думку Дюпре де Сен-Мора, що її я й намагався викласти. Єпископ Флітвуд та пан Дюпре де Сен-Мор є тими двома авторами, які зібрили з надзвичайною ретельністю й точністю ціни на різні предмети за старих часів. Видається дещо дивним, що за такої значної розбіжності їхніх думок наведені ними факти, принаймні стосовно ціни хліба, так точно збігаються.

Однак найбільш вдумливі автори у своїх твердженнях стосовно високої вартості срібла за тих давніх часів брали до уваги не так низьку ціну хліба, як низьку ціну інших сирих продуктів землі. Хліб, як стверджували вони, що є свого роду обробленим продуктом, був за тих примітивних часів значно дорожчим порівняно з більшістю інших товарів; тут, мені здається, мається на увазі більшість необроблених продуктів, таких як худоба, птиця, різна дичина тощо. Безперечно, правильно, що за тих часів варварства та бідності ці продукти були порівняно значно дешевшими за хліб. Але ця дешевизна була наслідком не високої вартості срібла, а низької вартості цих продуктів. Її зумовлювало не те, що срібло на той час купувало або містило велику кількість праці, а те, що такі продукти купували або містили значно меншу кількість праці, ніж за доби, що відрізнялася великим багатством і розвитком промисловості. Срібло,

звісно, має бути дешевшим в іспанській Америці, ніж у Європі, у країні, де його видобувають, ніж у країні, куди його привозять з витратами на сухопутне та морське перевезення на далеку відстань, на фрахт і страхування. Як розповідає Уллоа, кілька років тому в Буенос-Айресі ціна бика, взятого просто з череди в 300 або 400 голів, дорівнювала $21\frac{1}{2}$ п. Як повідомляє нам пан Байрон³¹, ціна доброго коня в столиці Чилі дорівнювала 16 шил. сріблом. У країні, яка відрізняється природною родючістю, але значна частина якої залишається необробленою, худобу, птицю, будь-яку дичину та ін., оскільки їх можна отримати, витративши дуже незначну кількість праці, купують або одержують у своє розпорядження теж лише за дуже малу кількість праці. Низька грошова ціна, за якою їх можна продати, аж ніяк не є доказом того, що дійсна вартість срібла там дуже висока, — це лише доводить, що дійсна вартість цих продуктів є дуже низькою.

Слід завжди пам'ятати, що праця, а не якийсь особливий товар чи група товарів, є справжнім мірилом вартості як срібла, так і решти товарів.

У країнах, майже безлюдних або лише слабо заселених, худоба, птиця, будь-яка дичина і т. ін., оскільки вони є безпосереднім витвором природи, часто виробляються нею в набагато більших кількостях, аніж потрібно для споживання мешканцями країни. За такого стану речей пропозиція зазвичай перевищує попит. Через це за різних станів суспільства, на різних стадіях розвитку добробуту такі товари є еквівалентними дуже різним кількостям праці.

За будь-якого стану суспільства, на будь-якому ступені розвитку добробуту хліб являє собою продукт людської праці. Але середня кількість продукту будь-якої галузі праці завжди більш-менш точно відповідає середньому споживанню; середня пропозиція відповідає середньому попиту. Після цього на будь-якому ступені культури для вирощування однакових кількостей хліба на однаковому ґрунті та в однаковому кліматі потрібні в середньому майже рівні кількості праці або, що те саме, майже рівні витрати на працю, оскільки безперервне зростання продуктивності праці при підвищенні культури більшою чи меншою мірою врівноважується безперервним зростанням ціни худоби — головного знаряддя в хліборобстві. З огляду на все це, ми можемо бути певні, що за будь-якого стану суспільства, на будь-якому ступені культури рівні кількості хліба більшою мірою, ніж рівні кількості інших видів сирих продуктів землі, міститимуть однакові кількості праці чи будуть еквівалентні їм. Відповідно до цього хліб, як уже зазначалося, на всіх різних щаблях розвитку багатства та культури є точнішим мірилом вартості, ніж будь-який інший товар чи група товарів. Тому ми можемо краще судити про дійсну вартість срібла на всіх цих різних щаблях розвитку, порівнюючи її радше з вартістю хліба, ніж з вартістю якогось іншого товару чи групи товарів.

Окрім того, хліб чи будь-яка інша звичайна та улюблена рослинна їжа народу становить у будь-якій культурній країні головну частину утримання робітника. Внаслідок розширення хліборобства земля кожної країни виробляє значно більшу кількість рослинної, ніж тваринної, їжі і робітник повсюдно споживає переважно ту здорову їжу, яка є найбільш дешевою і наявна у великих кількостях. М'ясо, якщо не враховувати найбагатші країни або такі, де працю дуже високо оплачують, становить лише незначну частину харчування робітника, птиця — ще меншу, а дичина й зовсім не входить у його харчування. У Франції та й навіть у Шотландії, де працю винагороджують дещо краще, ніж у Франції, трудівник-бідняк рідко їсть м'ясо, за винятком свят та інших надзвичайних випадків. Через це грошова ціна праці значно більшою мірою залежить від середньої грошової ціни хліба, цього предмета харчування робітників, аніж від

ціни м'яса або якогось іншого сирого продукту землі. Тому дійсна вартість золота й срібла, дійсна кількість праці, що її вони можуть купити чи отримати у своє розпорядження, значно більше залежить від кількості хліба, ніж від кількості м'яса чи будь-якого іншого сирого продукту землі.

Такі поверхові спостереження над цінами хліба або інших товарів не пройшли б, певно, поза увагою багатьох освічених авторів, якби вони не перебували під впливом поширеної думки, яка стверджує, що, оскільки в кожній країні кількість срібла природно зростає разом зі зростанням багатства, остільки його вартість зменшується в міру зростання його кількості. Але така думка видається зовсім необгрунтованою.

Кількість дорогоцінних металів у країні може зростати через дві різні причини: або, по-перше, завдяки зростанню кількості копалень, що дають ці метали, або, по-друге, завдяки збільшенню багатства народу, завдяки збільшенню продукту його річної праці. Перша з цих причин, поза сумнівом, неодмінно пов'язана зі зменшенням вартості дорогоцінних металів, друга з цим аж ніяк не пов'язана.

Коли відкриваються багатші копальні, на ринок надходить більша кількість дорогоцінних металів і, оскільки залишається незмінною та кількість предметів необхідності й зручності, на яку ці метали мають бути обмінені, ця кількість металів має бути обмінена на меншу кількість товарів. Оскільки збільшення кількості дорогоцінних металів у якійсь країні відбувається через зростання видобутку копалень, воно неодмінно пов'язане з певним зменшенням їхньої вартості.

Коли, навпаки, багатство якоїсь країни зростає, коли річний продукт її праці поступово стає дедалі більшим, виникає потреба в більшій кількості грошей для обігу більшої кількості товарів; з другого боку, приватні особи починають, певна річ, купувати все більшу кількість срібних та золотих виробів, бо вони в змозі робити це і мають більшу кількість товарів для обміну на ці вироби. Кількість дзвінкої монети у їхньому розпорядженні збільшуватиметься за потребою, а кількість золотих та срібних виробів — через марнославство та суєтність, тобто з тієї самої причини, з якої в них, певно, збільшуватиметься також кількість красивих статуй, картин і всіляких інших дорогих та рідкісних предметів. Проте важко припустити, аби скульпторів та художників за часів зростого багатства й розквіту винагороджували гірше, ніж за часів бідності й застою, і не слід думати, що в такий час за золото й срібло платили б менше.

Оскільки ціна золота й срібла, природно, зростає в кожній країні разом зі зростанням багатства (якщо тільки випадкове відкриття більш багатих покладів не знижує її), то, хоч би яким був стан копалень, ціна золота й срібла за всіх часів у багатій країні, ясна річ, вища, ніж у бідній. Золото й срібло, так само як інші товари, звісно, шукають ринок, де за них дають кращу ціну, а кращу ціну зазвичай дають за будь-яку річ у тій країні, яка може сплатити за неї більше. Але слід пам'ятати, що праця в кінцевому підсумку являє собою ту ціну, яку сплачують за будь-яку річ, і в країнах, де працю оплачують добре, грошова ціна її пропорційна грошовій ціні засобів існування робітника. Однак золото й срібло, звісно, обмінюють на більшу кількість засобів існування у багатій країні, ніж у бідній; у країні, де є велика кількість засобів існування, порівняно з країною, що недостатньо забезпечена ними. Якщо між двома такими країнами значна відстань, різниця може бути дуже великою, тому що, хоча метали, ясна річ, перетікають з менш вигідних ринків на більш вигідні, проте може виявитися заважким перевозити їх у таких кількостях, аби приблизно зрівняти їхню ціну в обох країнах. Якщо ці країни близькі одна до одної,

різниця буде меншою, а інколи — ледь помітною, тому що в цьому разі перевезення буде легшим. Китай — багатша країна, ніж будь-яка частина Європи, і різниця між ціною засобів існування в Китаї та Європі дуже велика. Рис у Китаї значно дешевший, ніж пшениця у будь-якій частині Європи. Англія — багатша країна, ніж Шотландія, але різниця між грошовою ціною хліба в цих двох країнах значно менша і навіть ледь помітна. Якщо судити з кількості або міри, то хліб у Шотландії видається зазвичай значно дешевшим, аніж в Англії, але, якщо мати на увазі його якість, він, поза сумнівом, виявляється дещо дорожчим. Шотландія майже щороку отримує велику кількість зерна з Англії, а будь-який товар у країні, до якої його ввозять, має бути дещо дорожчим, ніж у країні, звідки його одержують. Через це англійське зерно в Шотландії має бути дорожчим, аніж в Англії, а тим часом, беручи до уваги його якість, тобто кількість та доброякісність борошна, що його можна отримати з нього, його не можна продавати за більш високу ціну, ніж шотландське зерно, що суперничає з ним на тому самому ринку.

Різниця між грошовою ціною праці в Китаї та Європі є ще більшою, ніж між грошовою ціною засобів існування, оскільки дійсна винагорода праці у Європі вища, ніж у Китаї, адже дуже значна частина Європи перебуває у прогресуючому стані, а Китай, напевне, — у стаціонарному. Грошова ціна праці в Шотландії нижча, ніж в Англії, тому що там значно нижча дійсна винагорода праці, хоча і в Шотландії відбувається зростання багатства, проте повільніше, ніж в Англії. Значні розміри еміграції з Шотландії та малі розміри її з Англії достатньою мірою доводять, що попит на працю в цих країнах вельми неоднаковий. Слід пам'ятати, що співвідношення між дійсною винагородою праці в різних країнах регулюється, певна річ, не фактичним багатством або бідністю цих країн, а тим, чи відбувається в них зростання багатства, а чи вони переживають застій або занепад.

Золото й срібло, природно, маючи найбільшу вартість у найбагатших народів, найменшу вартість мають у народів найбідніших. У дикунів, що є найбіднішими з усіх народів, вони навряд чи взагалі мають якусь вартість.

У великих містах хліб завжди дорожчий, аніж у віддалених частинах країни. Але це є наслідком не дійсної дешевизни срібла, а дійсної дорожечі хліба. Аж ніяк не менше праці коштує доставити срібло в місто порівняно з доставкою його у віддалені частини країни, але значно дорожче доставити туди хліб.

У деяких дуже багатих і торговельних країнах, таких як, наприклад, Голландія чи Генуя, хліб дорогий з тих самих причин, з яких він дорогий і у великих містах. Вони виробляють його недостатньо для прожитку своїх мешканців. Вони багаті працьовитістю і майстерністю своїх ремісників та мануфактурних робітників, багаті всілякими машинами, що можуть полегшувати та скорочувати працю, багаті кораблями та іншими засобами пересування й торгівлі, але вони бідні на хліб, що привозиться туди з віддалених країн і тому має бути оплачений з надбавкою до ціни для покриття витрат на перевезення його з цих країн. Доставити срібло в Амстердам коштує не меншої праці, ніж доставити його в Данциг, але значно дорожче доставити туди хліб. Дійсна вартість срібла у двох цих місцях має бути майже однаковою, але дійсна вартість хліба має бути дуже різною. Нехай зменшиться реальне багатство Голландії чи Генуезької області за незмінної чисельності їхнього населення; нехай зменшиться їхня здатність забезпечувати себе продовольством із віддалених країн — у такому разі ціна хліба, замість знизитися разом зі зменшенням кількості їхнього срібла, що неминуче має супроводжувати такий матеріальний занепад як його причина або слідство, підвищиться до розмірів голодної ціни. Коли ми потребуємо

предметів існування, ми змушені зректися всього зайвого; вартість усіх цих зайвих предметів, що підвищується за часів добробуту та розквіту, знижується в періоди бідності й занепаду. Інакше буває з предметами першої необхідності. Їхня дійсна ціна, тобто кількість праці, на яку їх можна обміняти, підвищується в періоди бідності та злиднів і падає в періоди добробуту та розквіту, що завжди є водночас періодами великого достатку, бо без нього не було б ані добробуту, ані розквіту. Хліб є предметом першої необхідності, а срібло — лише предметом розкоші, без якого можна обійтися.

Через це, хоч би яким було збільшення кількості дорогоцінних металів, спричинене в період між серединою XIV й серединою XVI ст. зростанням багатства та культури, воно не могло б породити тенденцію до зменшення його вартості у Великій Британії чи якійсь іншій частині Європи. Тому, якщо ті, хто збирав відомості про ціни на товари за минулих часів, не мають жодних підстав робити зі своїх спостережень над цінами на хліб або інші товари висновки про зменшення вартості срібла у зазначений період, то ще менше підстав вони мають, аби робити висновки про це з очікуваного зростання багатства та прогресу культури.

Другий період

Хоч би як не збігалися думки вчених стосовно руху вартості срібла протягом першого періоду, стосовно другого періоду вони однакові.

Приблизно від 1570 до 1640 р., за період майже в 70 років, коливання вартості срібла та хліба виявлялися в цілком зворотному напрямку. Срібло знизилося у своїй дійсній вартості чи обмінювалося на меншу кількість праці, ніж раніше, а хліб підвищувався у своїй номінальній ціні і, замість продавати його, як звичайно, по 2 унції срібла за квартал, або близько 10 шил. на наші нинішні гроші, його почали продавати по 6 і 8 унцій срібла за квартал, або по 30 і 40 шил. на наші нинішні гроші.

Відкриття багатих копалин в Америці є, напевне, єдиною причиною такого зменшення вартості срібла відносно вартості хліба. Усі без винятку пояснюють це явище саме таким чином, і ніколи не дискутувалося питання щодо самого факту або його причини. У значній частині Європи в цей період промисловість та багатство розвивалися і попит на срібло внаслідок цього мав збільшуватися. Але збільшення пропозиції, мабуть, такою великою мірою переважало зростання попиту, що вартість цього металу значно впала. Слід зауважити, що відкриття копалин в Америці не мало, певно, більш-менш помітного впливу на ціни продуктів в Англії аж до 1570 р., хоча навіть копальні в Потозі було відкрито більш ніж за 20 років до того часу.

Від 1595 до 1620 р. (включно з обома цими роками) середня ціна квартера в 9 бушелів кращої пшениці на Віндзорському ринку становила, напевне, як це видно з рахунка Ітонського коледжу, 2 ф. 1 шил. $6\frac{9}{13}$ п. Грунтуючись на цій ціні, відкинувши дріб і вирахувавши дев'яту частину, тобто 4 шил. $7\frac{1}{3}$ п., ми отримуємо ціну квартера у 8 бушелів — 1 ф. 16 шил. $10\frac{2}{3}$ п. А з цієї ціни, також відкидаючи дріб і вираховуючи дев'яту частину, тобто 4 шил. $1\frac{1}{9}$ п., як різницю між ціною пшениці вищого та середнього сортів, отримуємо ціну пшениці середньої якості приблизно в 1 ф. 12 шил. $8\frac{8}{9}$ п., або близько $6\frac{1}{3}$ унцій срібла.

Від 1621 до 1636 р. (включно з обома цими роками) середня ціна такої самої кількості пшениці вищого сорту на тому самому ринку досягала, згідно з цими рахунками, 2 ф. 10 шил.; якщо зробити такі самі вирахування, як і в попередньому випадку, це дає середню ціну за квартал у 8 бушелів пшениці середньої якості — 1 ф. 19 шил., 6 п., або близько $7\frac{2}{3}$ унцій срібла.

Третій період

Між 1630 і 1640 рр., або близько 1636 р., вплив відкриття копалень в Америці на зменшення вартості срібла, напевне, виявлявся з найбільшою силою, а вартість цього металу порівняно з вартістю хліба ніколи не падала так низько. Вона наче підвищилася протягом нинішнього століття і, мабуть, почала підвищуватися навіть за якийсь час до кінця минулого.

Від 1637 до 1700 р. (включно з обома цими роками), тобто за останні 64 роки минулого століття, середня ціна квартера в 9 бушелів кращої пшениці на Віндзорському ринку становила, напевне, як це видно з рахунка того часу, 2 ф. 11 шил. $\frac{1}{3}$ п., що лише на 1 шил. $\frac{1}{3}$ п. дорожче, ніж за 16 років перед тим. Але протягом цих 64 років відбулися дві події, які мали призвести до значно більшого браку хліба, ніж це могло б бути спричинене неврожаєм, і які тому навіть і за відсутності припущення про подальше зниження вартості срібла більш ніж пояснюють це дуже невелике зростання ціни хліба.

Першою з цих подій була громадянська війна, яка, перешкоджаючи хліборобству й розладнуючи торгівлю, мала збільшити ціну хліба значно вище від того, ніж це могли спричинити неврожаї. Вона мала вести до цього, більшою або меншою мірою, на всіх ринках королівства, та особливо на ринках на околицях Лондона, який потребує постачання з найвіддаленіших місцевостей. Справді, у 1648 р. ціна пшениці вищої якості на Віндзорському ринку була, згідно з тими самими даними, 4 ф. 5 шил., а в 1649 р. — 4 ф. за кварталер у 9 бушелів. Підвищення за ці два роки порівняно з ціною у 2 ф. 10 шил. (середня ціна за 16 років до 1637 р.) сягає 3 ф. 5 шил.; поділене на 64 останніх роки минулого століття, це підвищення майже достатньо пояснює те невелике зростання ціни, що, напевне, мало місце за ці роки. Але хоча такі ціни є максимальними, вони аж ніяк не є єдиними максимальними цінами, породженими громадянською війною.

Другим фактом стала премія за вивезення хліба, встановлена в 1688 р. Як багато хто вважав, така премія, заохочуючи хліборобство, може з плином часу викликати більший достаток, а отже й більшу дешевизну хліба на внутрішньому ринку, ніж це було б в іншому разі. Надалі я з'ясую, якою мірою премія може в будь-який час дати такі результати; тут зауважу лише, що між 1688 і 1700 рр. вона не встигла через стислість часу призвести до таких результатів. За цей короткий період єдиним результатом премії мало бути підвищення ціни на внутрішньому ринку, оскільки ця премія заохочувала вивезення надлишку кожного року й цим не давала надлишкові одного року врівноважувати брак хліба в іншому році. Хоча брак хліба, що мав місце в Англії від 1693 до 1699 р. (включно з обома цими роками), певно, був зумовлений переважно неврожаєм і тому охоплював значну частину Європи, завдяки премії він мав дещо посилитися. Через це в 1699 р. подальше вивезення хліба було заборонено на 9 місяців.

Упродовж цього періоду був іще третій факт, який хоча й не міг спричинити брак хліба чи збільшення дійсної кількості срібла, що її зазвичай сплачують за нього, проте неодмінно мав привести до певного збільшення номінальної суми, яку сплачували за нього. Цим фактом було значне погіршення якості монети через її урізання та стирання. Це зло виникло за часів Карла II і дедалі посилювалось аж до 1695 р., коли, як ми можемо дізнатися від пана Лоундса, срібна монета, що перебувала в обігу, була в середньому на 25% нижчою від установленної її вартості. Проте номінальну суму, що становить ринкову ціну будь-якого товару, як це показав досвід, неодмінно регулює не так кількість

срібла, що має міститися в ній відповідно до встановленої норми, як та кількість, що фактично, у ній міститься. Отже, ця номінальна сума через необхідність є вищою тоді, коли монета значно знецінена у зв'язку з її урізанням та зносом, ніж коли вона близька до своєї встановленої вартості.

Протягом поточного століття срібна монета жодного разу не була настільки нижчою від своєї встановленої ваги, як нині. Але хоча вона була дуже сильно зіпсована, її вартість підтримувалася на певній висоті вартістю золотої монети, на яку її обмінювали. Тому що, хоча до останнього перекарбування золота монета була також зіпсована, вона була зіпсована значно менше, ніж срібна. Навпаки, у 1695 р. вартість срібної монети не підтримувалася на встановленому рівні золотою монетою; гінею тоді зазвичай вимінювали на 30 шил. стертої й обрізаної срібної монети. Аж до останнього перекарбування золота ціна срібних злиwkів рідко перевищувала 5 шил. 7 п. за унцію, що лише на 5 п. більше від монетної ціни. Але в 1695 р. звичайна ціна срібних злиwkів досягала 6 шил. 5 п. за унцію³², тобто на 15 п. перевищувала монетну ціну. Таким чином, навіть до останнього перекарбування золота золоту й срібну монети однаково розцінювали порівняно зі срібними злиwkами не більш ніж на 8% нижче від їхньої встановленої вартості. У 1695 р. їх розцінювали майже на 25% нижче від їхньої встановленої вартості. Але на початку нинішнього століття, тобто безпосередньо слідом за великим перекарбуванням в епоху короля Вільгельма, більша частина срібної монети, що перебувала в обігу, мала бути ще ближчою до своєї встановленої ваги, ніж у наш час. Протягом нинішнього століття не було великих суспільних лих на кшталт громадянської війни, що могли б розорити хліборобство чи перервати нормальний перебіг внутрішньої торгівлі країни. І хоча премія, що існувала впродовж більшої частини цього століття, завжди мала дещо підвищувати ціну хліба порівняно з тим, якою вона була б за відсутності її і за сучасного стану хліборобства, все ж протягом цілого століття ця премія повинна була мати достатньо часу, аби спричинити всі ті вигідні наслідки, що їх зазвичай їй приписують, а саме сприяти розвиткові хліборобства і таким чином збільшити кількість хліба на внутрішньому ринку. За таких умов завдяки принципам системи, про яку я розповім і яку поясню далі, вона мала б, підвищуючи, з одного боку, ціну хліба, водночас, з другого боку, приводити до її зниження. Багато хто навіть вважає, що вона більше вплинула в останньому сенсі. Справді, за перші 64 роки поточного століття середня ціна квартера в 9 бушелів пшениці вищого сорту на Віндзорському ринку досягала, напевне, згідно з рахунком Ітонського коледжу, 2 ф. $6\frac{19}{32}$ п., що приблизно на 10 шил. 6 п., або на 25%, дешевше від її ціни за останні 64 роки минулого століття і на 9 шил. 6 п. дешевше від її ціни за 16 років, що передували 1636 р., коли відкриття американських копалень, як можна припустити, встигло повною мірою справити свій вплив, і на 1 шил. дешевше, ніж протягом 26 років до 1620 р., доки це відкриття, як можна припустити, ще не встигло повністю справити свій вплив. Згідно з цими даними, середня ціна пшениці середньої якості досягала протягом цих перших 64 років поточного століття близько 32 шил. за квартал у 8 бушелів.

Таким чином, вартість срібла порівняно з вартістю хліба, напевне, протягом поточного століття підвищилася й почала підвищуватися, мабуть, іще за якийсь час до закінчення минулого століття.

У 1687 р. ціна квартера в 9 бушелів пшениці вищого сорту на Віндзорському ринку дорівнювала 1 ф. 5 шил. 2 п., що є найнижчою ціною, яка існувала від 1595 р.

У 1688 р. Грегорі Кінг, відомий своєю обізнаністю в питаннях такого роду, вважав, що середня ціна пшениці в роки помірного врожаю становить для виробника 3 шил. 6 п. за бушель, або 28 шил. за кварталер. Ціна виробника, як я вважаю, являє собою те, що інколи називають договірною ціною, або ціною, за якою фермер домовляється постачати впродовж певної низки років певну кількість хліба торговцеві. Оскільки такий договір звільняє фермера від витрат і праці з продажу свого продукту, договірна ціна зазвичай буває нижчою від так званої середньої ринкової ціни. Кінг вважав, що 28 шил. за кварталер становили на той час звичайну договірну ціну в роки помірних урожаїв. До виникнення потреби в хлібі, спричиненої низкою останніх надзвичайних неврожаїв, це була, як мене запевняли, звичайна договірна ціна в роки, що відзначалися середнім урожаєм.

У 1688 р. парламент заснував премію за вивезення хліба. Землевласники, які становили тоді значно більшу частину законодавчих зборів, ніж нині, бачили, що грошова ціна хліба падає. Премія була засобом штучно підняти її до рівня тієї високої ціни, за якою хліб часто продавали за часів Карла I та Карла II. Тому премію мали видавати доти, доки ціна пшениці не досягне 48 шил. за кварталер, тобто стане на 20 шил., або на $\frac{5}{7}$, дорожчою від тієї ціни виробника, яку обчислив пан Кінг того самого року за помірних урожаїв. Якщо його обчислення заслуговують бодай почасти на ту довіру, якою вони послуговуються повсюдно, то 48 шил. за кварталер були ціною, що її за відсутності таких засобів, як премія, не можна було на той час очікувати, якщо не враховувати років надзвичайного неврожаю. Однак уряд короля Вільгельма тоді ще не зміцнівся, він не міг відмовити у чомусь землевласникам, від яких саме тоді вимагав уперше затвердити щорічний земельний податок,

Отже, вартість срібла порівняно з вартістю хліба, певно, дещо підвищилася незадовго до кінця минулого століття і, певно, й надалі підвищувалася протягом більшої частини нинішнього століття, хоча неминуча дія премії мала протидіяти цьому підвищенню і зробити його меншим, аніж воно було б у разі відсутності премії за даного стану хліборобства.

В урожайні роки премія, стимулюючи посилене вивезення, неминуче підвищує ціну хліба порівняно з тим, якою вона була б у такі роки за відсутності премії. Пряма мета премії полягала в заохоченні хліборобства шляхом підвищення ціни хліба навіть у найурожайніші роки.

Щоправда, у роки великої нестачі хліба премію тимчасово скасовували. А проте, вона мала чинити певний вплив на ціни навіть у такі роки. Спричиняючи в урожайні роки надзвичайно велике вивезення, премія часто перешкоджає тому, аби велика кількість хліба в одному році врівноважувала брак його в іншому.

Таким чином, як в урожайні, так і в неврожайні роки премія збільшує ціну хліба вище від того рівня, на якому вона, природно, трималася б за сучасного стану хліборобства. Тому якщо протягом перших 64 років нинішнього століття середня ціна хліба була нижчою, ніж протягом останніх 64 років минулого століття, то за такого самого стану хліборобства вона була б іще значно нижчою, якби не вплив премії.

Але мені можуть заперечити, що за відсутності премії стан хліборобства був би іншим. Далі, у процесі спеціального розгляду питання про премії, я спробую з'ясувати, який вплив вони могли чинити на хліборобство країни. А тепер я лише зауважу, що підвищення вартості срібла порівняно з вартістю хліба було характерним не для самої лише Англії. Воно відбувалося у Франції протягом того самого періоду й приблизно в тих самих розмірах, які помітили

троє дуже точних, старанних і працьовитих збирачів цін на хліб, а саме: пан Дюпре де Сен-Мор, пан Мессанс та автор “Досвіду про хлібну політику”. Але у Франції вивезення хліба до 1764 р. було заборонено, і важко припустити, щоб майже однакове зниження ціни, яке мало місце в одній країні, незважаючи на згадану заборону вивезення, в іншій було спричинене надзвичайним заохоченням вивезення.

Буде, мабуть, правильніше вважати таку зміну середньої грошової ціни хліба радше наслідком певного поступового підвищення дійсної вартості срібла на європейському ринку, ніж якогось зниження середньої дійсної вартості хліба. Як уже зазначалося, хліб для значних періодів часу є точнішим мірилом вартості, ніж срібло чи якийсь інший товар. Коли після відкриття багатих копалень хліб в Америці подорожчав у 3–4 рази порівняно зі своєю колишньою грошовою ціною, таку зміну всі приписували не підвищенню дійсної вартості хліба, а зменшенню дійсної вартості срібла. Тому якщо за перші 64 роки нинішнього століття середня грошова ціна хліба дещо знизилася порівняно з ціною, що існувала протягом більшої частини минулого століття, ми так само муситимемо пояснювати цю зміну не зниженням його дійсної вартості, а певним підвищенням дійсної вартості срібла на європейському ринку.

Щоправда, висока ціна хліба в останні 10 або 12 років викликала підозру, що дійсна вартість срібла на європейському ринку все ще падає. Але, напевне, така ціна хліба є наслідком надзвичайних неврожаїв, і тому її слід вважати не постійним явищем, а минулим і випадковим. Урожаї впродовж останніх 10–12 років були несприятливі в більшій частині Європи, а заворушення в Польщі значно посилили брак хліба в усіх тих країнах, що їх у роки дорожнечі зазвичай забезпечував цей ринок. Таку довгу низку неврожаїв, хоча вона й не є звичайним явищем, аж ніяк не можна визнати чимось винятковим; усі, кому доводилося вивчати історію цін на хліб за минулих часів, легко можуть згадати чимало таких прикладів. Окрім того, 10 років надзвичайних неврожаїв не є більш дивними, ніж 10 років надзвичайних урожаїв. Низьку ціну хліба від 1741 до 1750 р. (включно з обома цими роками) з повним правом можна протиставити високій ціні його за останні 8 або 10 років. Від 1741 до 1750 р. середня ціна квартера в 9 бушелів пшениці вищого сорту на Віндзорському ринку досягала, як свідчать рахунки Ітонського коледжу, лише 1 ф. 13 шил. $9\frac{1}{2}$ п., що майже на 6 шил. 3 п. нижче за середню ціну перших 64 років нинішнього століття. Згідно з цими даними, середня ціна квартера у 8 бушелів пшениці середньої якості для цих років дорівнює тільки 1 ф. 6 шил. 8 п.

Однак між 1741 та 1750 рр. премія мала запобігти зниженню ціни хліба на внутрішньому ринку такою мірою, як це сталося б за природного перебігу подій. Протягом цих 10 років, згідно із записами митниці, кількість вивезеного хліба всіх видів досягала не менш як 8029156 кварталів. Премія, сплачена за цю кількість, досягала 1514962 ф. 17 шил. $4\frac{1}{2}$ п. І в 1749 р. Пельгем, який тоді був першим міністром, зазначив у палаті громад, що за три попередніх роки надзвичайно велику суму було сплачено як премію за вивезення хліба. Він мав усі підстави зробити це зауваження, а наступного року — ще більші. За один тільки цей рік сплачена премія досягала не менш як 324176 ф. 10 шил. 6 п. Немає потреби говорити про те, якою значною мірою таке форсоване вивезення мало підвищувати ціну хліба порівняно з тим, якою вона була б на внутрішньому ринку за інших умов.

Наприкінці таблиці цін, доданої до цього розділу, читач побачить окрему таблицю, що стосується цих 10 років. Він знайде також окрему таблицю для 10 попередніх років, для яких середня ціна теж нижча, хоча й не настільки,

від загальної середньої ціни за перші 64 роки цього століття. Проте 1740 р. був роком надзвичайно великого неврожаю. 20 років, що передували 1750 р., цілком можна протиставити 20 рокам, що передували 1770 р. Подібно до того як у перше двадцятиліття ціни були набагато нижчі від середньої за ціле століття, незважаючи на один або два роки дорожнечі, так і в друге ціни були значно вищі від середньої, незважаючи на один або два роки дешевизни, як, наприклад, 1759 р. І якщо в першому випадку ціни були не настільки нижче від загальної середньої, наскільки вони були вищі від середньої в другому випадку, то ми маємо приписати це, певно, існуванню премії. Перелом у цінах був, очевидно, занадто раптовим, аби його можна було пов'язувати зі зміною у вартості срібла, завжди повільною та поступовою. Раптовість і різкість результату можна пояснити тільки такою причиною, що й сама діє зненацька, а саме — випадковими коливаннями врожаю.

Щоправда, грошова ціна праці у Великій Британії протягом нинішнього століття підвищувалася. Однак це, напевне, було наслідком не так якого-небудь зменшення вартості срібла на європейському ринку, як збільшення попиту на працю у Великій Британії, породжуваного значним і майже загальним процвітанням країни. У Франції, країні, яка далеко не має такого добробуту, від середини останнього століття спостерігається поступове зниження грошової ціни праці разом зі зниженням середньої грошової ціни хліба. Як у минулому, так і в нинішньому столітті поденна платня чорнороба, як стверджують, майже весь час трималася на рівні $\frac{1}{20}$ середньої ціни сетє пшениці — міри, що містить дещо більше за 4 вінчестерських бушелі. У Великій Британії, як уже зазначалося, дійсна винагорода за працю, дійсна кількість предметів необхідності й зручності, що їх одержує робітник, протягом нинішнього століття значно зросли. Підвищення грошової ціни праці, напевне, є наслідком не зменшення вартості срібла на європейському ринку, але підвищення дійсної ціни праці спеціально на англійському ринку, зумовленого особливо сприятливими умовами цієї країни.

Протягом певного часу після відкриття Америки срібло і далі продавали за його колишньою або трохи зниженою ціною. Прибутки з копалень певний час були дуже великими й значно перевищували їхню природну норму. Але особи, які ввозили срібло до Європи, невдовзі мали переконатися, що весь обсяг річного ввезення не можна продати за такою високою ціною. Срібло поступово почали вимінювати на дедалі меншу кількість товарів. Його ціна поступово падала все нижче й нижче, доки не досягла свого природного рівня, або тієї суми, яка потрібна для сплати, згідно з їхніми природними нормами, заробітної платні, прибутку на капітал та земельної ренти, що підлягають оплаті для того, аби доставити срібло з копальні на ринок. У більшості копалень Перу мито короля Іспанії, що досягає десятої частини валового продукту, поглинає, як уже зазначалося, всю земельну ренту. Це мито первісно досягало половини, потім знизилася до $\frac{1}{3}$, затим — до $\frac{1}{5}$ і, нарешті, до $\frac{1}{10}$ валового видобутку; ця норма існує і нині. У більшості срібних копалень Перу, напевне, це все, що залишається після відшкодування капіталу підприємця та оплати його звичайного прибутку; узагалі, всі визнають, що цей прибуток, колись дуже високий, нині не перевищує мінімуму, за якого ще можлива подальша розробка копалень.

Мито на користь іспанського короля було знижено до $\frac{1}{5}$ зареєстрованого срібла в 1504 р., тобто за 41 рік до 1545 р., коли було відкрито копальні Потозі. За 90 років, тобто майже до 1636 р., ці копальні, найбагатші в усій Америці, мали достатньо часу для того, аби повною мірою проявити свою дію або призвести до такого зниження вартості срібла на європейському ринку, яке

тільки було можливе за стягування мита на користь іспанського короля. Дев'яносто років — період, цілком достатній для того, аби довести ціну будь-якого товару, що не є монопольним, до його природної ціни або до мінімальної, за якою він може взагалі продаватися більш-менш тривалий час за сплати спеціального мита.

Можливо, що ціна срібла на європейському ринку могла б упасти ще нижче, внаслідок чого виникла б нагальна потреба або знизити мито на нього не тільки до $\frac{1}{10}$, як це було зроблено в 1736 р., а й до $\frac{1}{12}$, як це було зроблено із золотом, або ж призупинити розробку більшої частини американських копалень, що зараз розробляються. Поступове зростання попиту на срібло або поступове розширення ринку збуту для продукту американських срібних копалень є, певно, тієї причиною, яка відвернула це й не тільки підтримувала на колишньому рівні вартість срібла на європейському ринку, а й, можливо, навіть дещо підвищила її порівняно з вартістю його в середині останнього століття.

Від часів першовідкриття Америки ринок збуту для продукту її срібних копалень поступово все більше й більше розширювався.

1. Європейський ринок поступово все більше й більше розширювався. Від часів відкриття Америки значно підвищився добробут більшої частини Європи. Англія, Голландія, Франція та Німеччина, навіть Швеція, Данія та Росія, — усі ці країни значно прогресували в розвиткові хліборобства й промисловості. Італія, здається, також не регресувала. Її занепад передував завоюванню Перу. Відтоді вона дещо оправилася. Щоправда, припускають, що Португалія та Іспанія певною мірою регресували. Але Португалія становить лише мізерну частину Європи, а занепад Іспанії, мабуть, не такий великий, як це зазвичай вважають. На початку XVI ст. Іспанія була дуже бідною країною навіть порівняно з Францією, добробут якої відтоді значно підвищився. Усім добре відоме зауваження імператора Карла V, який часто мандрував обома цими країнами, про те, що у Франції всього вдосталь, а в Іспанії всього бракує. Зростаюча продуктивність європейського сільського господарства та промисловості неминуче мала вимагати поступового збільшення кількості срібної монети, необхідної для обігу великої кількості продуктів, а зростання числа багатих людей неминуче мало вести за собою таке саме зростання кількості їхнього срібного посуду та прикрас.

2. Америка сама є новим ринком збуту для продуктів своїх власних срібних копалень, а оскільки її хліборобство, промисловість та населення розвиваються значно швидше, ніж у країнах Європи, що найбільш процвітають, то її попит має зростати значно швидше. Англійські колонії — це взагалі новий ринок, який потребує почасти для монет, почасти — для начиння та прикрас безупинно зростаючого припливу срібла для цілого материка, що до того часу зовсім не виявляв попиту на цей метал. Так само цілком новим ринком є і більшість іспанських та португальських колоній. Нову Гренаду, Юкатан, Парагвай та Бразилію до відкриття їх європейцями населяли дикі народи, які не знали ані ремесел, ані хліборобства. А тепер у цих країнах уже значною мірою розвинуті і хліборобство, і ремесла. Навіть Мексика та Перу, які, щоправда, не можна вважати цілком новими ринками, певно, виявляють тепер значно більший попит, ніж будь-коли раніше. Після всіх дивних розповідей про блискучий стан цих країн у минулому будь-хто, читаючи історію їх відкриття та завоювання і зберігаючи при цьому тверезість судження, побачить, що мешканці їх значно більше відстали в ремеслах, хліборобстві й торгівлі, ніж татари в сучасній Україні. Навіть перуанці, найцивілізованіші з цих двох народів, хоча й використовували золото й срібло для прикрас, не мали ніякої карбованої монети.

Уся їхня торгівля велася шляхом безгрошового обміну, і відповідно до цього в них майже не існувало поділу праці. Люди, які обробляли землю, мусили самі зводити собі будинки, робити собі одяг, взуття, хатне начиння та сільсько-господарські знаряддя. Незначну кількість ремісників, як кажуть, утримували правитель, знатні особи або духівництво. Мабуть, то були їхні слуги чи раби. Жоден із продуктів старовинних ремесел Мексики та Перу ніколи не був доставлений до Європи. Іспанські армії, які навряд чи коли-небудь налічували понад 500 чоловік, а часто й половину цього, майже скрізь зазнавали великої скрути, здобуваючи засоби існування. Голод, що його ці війська, як кажуть, спричиняли майже скрізь, куди вони приходили в цих країнах, які водночас зображують як дуже населені й багаті, достатньою мірою доводить, що надзвичайні розповіді про цю населеність і високу культуру не заслуговують на велику довіру. Іспанські колонії мають уряд, що значно менше сприяє хліборобству, зростанню добробуту та населення, ніж уряд англійських колоній. Але вони, попри все це, напевне, розвиваються швидше за будь-яку країну у Європі. За родючого ґрунту й сприятливого клімату велика кількість і дешевизна землі — умови, загальні для всіх нових колоній, — є, очевидно, такою великою перевагою, що це врівноважує багато недоліків громадянського управління. Фрезьєр³³, який відвідав Перу в 1713 році, говорить, що в Лімі налічується від 25 до 28 тис. мешканців. Уллоа, який жив у цій країні від 1740 до 1746 р., твердить, що в ній налічується понад 50 тис. мешканців. Різниця в їхніх свідченнях щодо населеності низки інших міст Чилі та Перу майже така сама, і оскільки ми не маємо, напевне, жодних підстав сумніватися в поінформованості їх обох, то це говорить про зростання населення, що навряд чи було меншим, ніж в англійських колоніях. Таким чином, Америка являє собою новий ринок для продукту своїх власних срібних копалень, попит на який має зростати швидше, ніж у більшості найквітучіших країн Європи.

3. Ост-Індія також є ринком для продукту срібних копалень Америки, і до того ж ринком, що від часів відкриття цих копалень постійно поглинав дедалі більшу кількість срібла. Відтоді постійно розширювалася безпосередня торгівля між Америкою та Ост-Індією, що велася водним шляхом через Акапулько, а непрямі відносини через Європу зростали ще більшою мірою. Протягом XVI ст. португальці були єдиним народом Європи, який вів регулярну торгівлю з Ост-Індією. В останні роки століття голландці почали пробивати пролом у цій монополії і за короткий час витіснили португальців із головних поселень Індії. Протягом більшої частини минулого століття ці два народи ділили між собою найголовнішу частину ост-індської торгівлі, причому торгівля голландців зростала більшою мірою, ніж падала торгівля португальців. Англійці та французи вели в минулому столітті певну торгівлю з Індією, але вона значно розширилася тільки впродовж нинішнього століття. Ост-індська торгівля шведів і данців виникла протягом нинішнього століття. Навіть росіяни ведуть зараз регулярну торгівлю з Китаєм за допомогою караванів, що йдуть суходолом через Сибір і Татарію до Пекіна. Ост-індська торгівля всіх цих народів, коли не брати до уваги торгівлю французів, що її остання війна майже цілком знищила, зростала безупинно. Зростаюче споживання продуктів Ост-Індії у Європі, напевне, є таким великим, що всі ці нації збільшують свою торгівлю з цією країною. Чай, наприклад, був напосм, до середини минулого століття дуже мало вживаним у Європі. Нині вартість чаю, що його Англійська Ост-індська компанія щороку ввозить для споживання самих лише англійців, перевищує півтора мільйони фунтів стерлінгів на рік; але, крім того, ще більшу кількість його постійно ввозять до країни контрабандою з портів Голландії, з Гетеборга у Швеції, а

також із берегів Франції, доки там процвітає Французька Ост-індська компанія. Споживання китайської порцеляни, прянощів із Молуккських островів, бенгальських тканин і незліченної кількості інших предметів зросло майже в таких самих розмірах. Відповідно до цього загальний тоннаж усіх європейських суден, зайнятих в ост-індській торгівлі, у будь-який момент минулого століття був, мабуть, не набагато більшим від тоннажу Англійської Ост-індської компанії до останнього скорочення числа її суден.

Однак вартість дорогоцінних металів в Ост-Індії, а надто в Китаї та Індостані, коли європейці вперше почали торгувати з цими країнами, була значно вищою, ніж у Європі; і нині вона продовжує бути вищою. У країнах, які вирощують рис, що зазвичай дає два, а інколи й три врожаї на рік (до того ж, кожен щедріший від урожаю якогось іншого збіжжя), достаток їжі має бути значно більшим, ніж у будь-якій такій самій за розмірами країні, що вирощує хліб. Такі країни через це вирізняються густішим населенням. У цих країнах багаті люди, володіючи значно більшим надлишком їжі понад те, що можуть спожити самі, мають кошти для купівлі значно більшої кількості праці інших людей. Через те двір вельможі в Китаї чи Індостані, згідно з усіма повідомленнями, набагато численніший і блискучіший, аніж будинки найбагатших людей у Європі. Той самий надлишок їжі дає їм змогу віддавати велику кількість її за всі ті особливі й рідкісні витвори, що їх природа дає лише в невеликих кількостях, як, наприклад, дорогоцінні метали та камені, які є головним предметом змагання багатих. Тому, якби копальні, що постачали індійський ринок, були такими ж багатими, як і копальні, що постачали європейський ринок, дорогоцінні метали мали б, ясна річ, обмінюватися на більшу кількість їжі в Індії, ніж у Європі. Копальні, що постачали індійський ринок дорогоцінними металами, були, напевне, біднішими, а ті, що постачали його дорогоцінними каменями, значно багатшими, ніж копальні, які постачали європейський ринок. Через це дорогоцінні метали, природно, вимінюють в Індії на дещо більшу кількість дорогоцінних каменів і на значно більшу кількість їжі, ніж у Європі. Грошова ціна діамантів, найдорожчого предмета розкоші, має бути дещо нижчою, а грошова ціна їжі, найголовнішого предмета необхідності, значно нижчою в Індії, ніж у Європі. Але, як уже зазначалося, дійсна ціна праці, дійсна кількість предметів існування, що її надають робітникам в Китаї та Індостані — двох найбільших ринках Індії, нижча, ніж у більшій частині Європи. На заробітну платню робітника там можна купити меншу кількість їжі, а оскільки грошова ціна їжі в Індії значно нижча, ніж у Європі, то й грошова ціна заробітної платні там нижча з двох причин: через меншу кількість їжі, яку можна придбати на неї, і через дешевизну цієї їжі. У країнах, що мають однаково розвинені ремесла та промисловість, грошова ціна більшості промислових виробів пропорційна грошовій ціні праці, а щодо розвитку ремесел і промисловості Китай та Індостан, хоча й поступаються, але не набагато, будь-якій частині Європи. Тому грошова ціна більшості промислових виробів у цих великих за обсягом державах, природно, буде значно нижчою, ніж у будь-якій європейській країні. Крім того, у більшій частині Європи витрати на сухопутне перевезення значно підвищують як дійсну, так і номінальну ціну більшості промислових виробів. Доводиться витрачати більше праці, а отже, і більше грошей на те, щоб доставити спершу матеріали, а потім виготовлений продукт на ринок. У Китаї та Індостані велика кількість і різноманітність внутрішніх водних сполучень заощаджують значну частину цієї праці, а отже, і цих грошей і, таким чином, ще більше знижують дійсну та номінальну ціну більшості промислових виробів. Через усі ці причини дорогоцінні метали являють собою товар, що

його завжди було вигідно й досі ще надзвичайно вигідно привозити з Європи до Індії. Навряд чи знайдеться інший товар, що продавався б там за кращою ціною або — порівняно з кількістю праці й товарів, що її він коштує у Європі — обмінювався б на більшу кількість праці чи товарів в Індії. До того ж вигідніше привозити срібло, аніж золото, оскільки в Китаї та на більшості інших ринків Індії 10 або, найбільше, 12 унцій срібла вимінюють на 1 унцію золота, а у Європі для цього потрібно від 14 до 15 унцій. З огляду на це, у складі вантажу більшості європейських суден, що відпливають до Індії, срібло посідає одне з перших місць. Воно становить головний вантаж кораблів, що прямують з Акапулько до Маніли. Отже, срібло нового континенту є, мабуть, одним із головних товарів, за допомогою яких ведеться торгівля між двома крайніми пунктами Старого світу, і значною мірою через нього ці віддалені частини світу зв'язуються між собою.

Для того щоб забезпечувати такий великий ринок, кількість срібла, яке щороку доставляють з копалень, має бути достатньою не лише для забезпечення постійного зростання попиту на монету та начиння, що його в усіх країнах спричиняє зростання добробуту, а й для відшкодування того постійного зносу й споживання срібла, яке має місце в усіх країнах, що користуються цим металом.

Постійна втрата дорогоцінних металів, що в монеті зумовлена зносом, а в начинні — зносом та чисткою, є чималою і сама собою щороку має вимагати значного поповнення товарів, використання яких значно поширене. Використання цих металів у деяких спеціальних виробництвах, загалом, може, і не більше від зазначеного поступового використання їх, усе ж набагато відчутніше, оскільки відбувається значно швидше. На підприємствах самого лише Бірмінгема кількість золота й срібла, яке щороку використовується для позолоти й виготовлення накладних виробів і тому не може вже знов набути форму цих металів, перевищує 50 тис. ф. ст. Це дає нам певне уявлення про те, яким великим має бути щорічне споживання в усіх частинах світу як у виробництвах, подібних до бірмінгемського, так і у виготовленні позументів, галунів, парчевих, золотих та срібних тканин, золоченні книг, позолоті меблів та ін. Так само значна кількість втрачається щороку під час перевезення цих металів з одного місця до іншого морем і суходолом. Окрім того, у більшості азійських держав майже повсюдний звичай закопувати в землю в горщиках скарби спричиняє втрату ще більшої кількості, бо часто після смерті особи, яка закопала скарб, місцезнаходження останнього невідоме.

Кількість срібла й золота, що їх увозять до Кадиса та Лісабона (враховуючи не лише зареєстроване, а й передбачуване контрабандне ввезення), досягає, згідно з найбільш правильними підрахунками, близько 6 млн ф. ст. щороку.

Як зазначає пан Медженс, щорічне ввезення дорогоцінних металів до Іспанії в середньому за шість років, а саме від 1748 до 1753 р., і до Португалії в середньому за сім років, а саме від 1747 до 1753 р., досягало для срібла за вагою 1101107 фунтів, а для золота — 49940 фунтів. Рахуючи срібло по 62 шил. за трійський фунт, одержуємо для срібла 3413431 ф. ст. 10 шил. Для золота, рахуючи по 44 $\frac{1}{2}$ гінеї за трійський фунт, одержуємо 2333446 ф. ст. 14 шил. Загальний підсумок досягає 5746878 ф. ст. 4 шил. Купець Медженс стверджує, що цифра реєстрованого ввезення є цілком точною. Він наводить подібні відомості про окремі пункти, звідки привозять золото й срібло, і про кількість того й того металу, що їх привозять, згідно з реєстром, з кожного пункту. Він також бере до уваги кількість кожного металу, який увозиться, за його припущенням, контрабандою. Великий досвід цього тямущого купця надає його думці значної ваги.

Згідно з красномовним і в деяких відношеннях добре поінформованим автором “Філософської і політичної історії поселення європейців в обох Індіях”³⁴, щорічне ввезення реєстрованого золота й срібла до Іспанії в середньому за 11 років, а саме від 1754 до 1764 р., досягало $139841851\frac{1}{2}$ піастра (у 10 реалів). Додаючи можливе щорічне ввезення контрабандою, він вважає, що щорічне ввезення могло досягати 17 млн піастрів, що за ціни 4 шил. 6 п. за піастр становить 3825000 ф. ст. Він наводить також дані про окремі пункти, звідки привозили золото й срібло, і про кількість обох металів, що їх доставляли, згідно з реєстрами, з кожного окремого пункту. Він пише також, що якщо судити про кількість золота, яке щороку ввозили з Бразилії до Лісабона, за сумою мита, що його сплачують португальському королю і що досягає $\frac{1}{2}$ чистого металу, то ми можемо оцінити його у 18 млн крузадо або 45 млн французьких ліврів, що становить близько 2 млн ф. ст. Маючи на увазі контрабандне ввезення, ми можемо сміливо додати до цієї суми восьму частину, або 250 тис. ф., отже все ввезення в сумі становить 2250000 ф. Таким чином, відповідно до цих даних, щорічне ввезення дорогоцінних металів до Іспанії та Португалії разом досягає приблизно 6075000 ф. ст.

Деякі інші вельми вірогідні, хоча й рукописні, підрахунки, як запевняли мене, збігаються у визначенні розміру цього щорічного ввезення в середньому приблизно в 6 млн ф. ст., іноді трохи більше, іноді трохи менше.

Щоправда, щорічне ввезення дорогоцінних металів до Кадиса та Лісабона — це не вся щорічна продукція копалень Америки. Певну частину її щороку відправляють на суднах через Акапулько до Маніли; певна частина є предметом контрабандної торгівлі, що її ведуть іспанські колонії з колоніями інших європейських народів, а деяка частина, поза сумнівом, залишається в самій країні. Крім того, копальні Америки — аж ніяк не є єдиними золотими й срібними копальнями у світі, хоча вони й значно багатші за інші. На загальну думку, продукція всіх інших відомих нам копалень є незначною порівняно з видобутком американських, і значно більшу частину їхнього видобутку, що теж визнано всіма, щороку ввозять до Кадиса та Лісабона. Але споживання самого лише Бірмінгема, що становить 50 тис. ф. на рік, дорівнює вже двадцятій частині цього щорічного ввезення в 6 млн. Через це все щорічне споживання золота й срібла в різних країнах світу, де використовують ці метали, може, мабуть, досягати обсягу приблизно всього річного видобутку. Залишок може бути не більшим, ніж достатньо для задоволення зростаючого попиту країн, у яких підвищується добробут. Можливо навіть, що його не вистачає для задоволення цього попиту, і це може дещо підвищити ціну цих металів на європейському ринку.

Кількість міді та заліза, яку щороку доставляють із копалень на ринок, незрівнянно більша від кількості золота й срібла. Ми, однак, не уявляємо на підставі цього, що ці грубі метали доставляють у кількості, яка перевищує наявний попит на них, або що вони поступово стають дедалі дешевшими. Чому ж ми маємо вважати, що це відбувається з дорогоцінними металами? Щоправда, грубі метали, хоча вони й тривкіші, придатні для значно простішого використання, а оскільки вони мають набагато меншу вартість, то про їхнє збереження піклуються менше. Проте дорогоцінні метали зовсім не обов'язково довговічніші, але також втрачаються, зношуються й використовуються у найрізноманітніші способи.

Ціна всіх металів, хоча й зазнає повільних та поступових коливань, усе ж менше змінюється з року в рік, аніж ціна майже всіх інших сирих продуктів землі, а ціна дорогоцінних металів зазнає раптових коливань ще менше, аніж

ціна грубих металів. В основі такої надзвичайної стійкості їхньої ціни лежить мала зношуваність. Хліб, доставлений на ринок торік, майже весь уже спожито задовго до закінчення поточного року. Але певна частина заліза, видобутого з копалень 200 або 300 років тому, може все ще бути у вжитку, так само, як, можливо, і певна частина золота, видобутого дві або три тисячі років тому. Різні кількості хліба, що в різні роки служать для світового споживання, завжди більш-менш пропорційні відповідній продукції цих років. Але співвідношення між різними кількостями заліза, що перебувають у вжитку у два різні роки, дуже мало змінюється залежно від випадкової різниці в продукції копалень за ці два роки. А співвідношення між кількостями золота зазнає ще меншого впливу через коливання видобутку золотих копалень. Тому, хоча видобуток більшості металевих копалень із року в рік коливається, можливо, значно більше за продукцію більшості хлібних полів, ці коливання не мають такого впливу на ціну товарів першого роду, як на ціну товарів другого.

Коливання у співвідношенні між вартістю золота й срібла

До відкриття американських копалень співвідношення вартості чистого золота та вартості чистого срібла регулювалося на різних монетних дворах Європи в розмірі від 1:10 до 1:12, тобто припускалося, що 1 унція чистого золота коштує від 10 до 12 унцій срібла. Близько середини минулого століття його визначили в межах від 1:14 до 1:15, тобто передбачалося, що унція чистого золота вже дорівнює 14–15 унціям чистого срібла. Золото підвищилося у своїй номінальній вартості, або за нього почали давати більшу кількість срібла. Обидва метали знизилися у своїй дійсній вартості, або на них можна було придбати вже меншу кількість праці; срібло, однак, знизилося у вартості більше від золота. Хоча як золоті, так і срібні копальні Америки переважали своїм достатком усі відомі доти копальні, багатство срібних копалень, напевне, було порівняно меншим, ніж багатство золотих.

Великі кількості срібла, що їх привозили щороку з Європи до Індії, поступово знизили в деяких англійських поселеннях цієї країни його вартість порівняно з вартістю золота. На монетному дворі в Калькутті унцію чистого золота визнавали рівною за вартістю 15 унціям срібла, як це було й у Європі. Але на монетному дворі золото, мабуть, оцінюють занадто високо порівняно з вартістю, яку воно має на бенгальському ринку. У Китаї співвідношення між золотом та сріблом і далі тримається на відношенні 1:10 або 1:12. У Японії воно, як кажуть, становить 1:8.

Співвідношення між кількостями золота й срібла, які щороку ввозять до Європи, за повідомленням пана Медженса, дорівнює приблизно 1:22, тобто на 1 унцію золота туди ввозять трохи більше, ніж 22 унції срібла. Велика кількість срібла, яку щороку відправляють до Ост-Індії, зменшує, як він гадає, кількість цих металів, що залишається у Європі, доводячи їхнє співвідношення до 1:14 або 1:15, що відповідає співвідношенню їхніх вартостей. Співвідношення між їхніми вартостями, на його думку, має обов'язково дорівнювати співвідношенню між їхніми кількостями; воно дорівнювало б через це 1:22, якби не відбувалося такого великого вивезення срібла.

Але звичайне співвідношення між відповідними вартостями двох товарів аж ніяк не дорівнює обов'язково співвідношенню між їхніми кількостями, що зазвичай наявними на ринку. Ціна бика, що її визначають у 10 гіней, приблизно в 60 разів більша від ціни теляти, що її визначають у 3 шил. 6 п. Однак було б безглуздо робити звідси висновок, що на ринку, як правило, припадає 60 телят на одного

бика; проте так само безглуздо було б, виходячи з того факту, що унція золота зазвичай коштує від 14 до 15 унцій срібла, вважати, що на ринку, як правило, припадає тільки 14 або 15 унцій срібла на 1 унцію золота.

Кількість срібла, що зазвичай наявне на ринку, певно, значно більша від кількості золота, і до того ж — поза всякою відповідністю до співвідношення вартості певної кількості золота й вартості такої самої кількості срібла. Загальна кількість дешевого товару, що його виносять на ринок, як правило, не тільки є більшою, а й має більшу вартість, аніж уся кількість дорогого товару. Уся кількість хліба, який щороку доставляють на ринок, не тільки є більшою, а й має більшу вартість, аніж уся кількість м'яса, а вся кількість м'яса, яке доставляють на ринок, не тільки є більшою, а й має більшу вартість, аніж загальна кількість свійської птиці, тим часом остання є не лише більшою, а й має більшу вартість, ніж уся кількість дичини. Число покупців дешевого товару має такою мірою перевищувати число покупців дорогого, що зазвичай можна продати не лише більшу кількість його, а й реалізувати більшу вартість. Тому вся кількість дешевого товару має зазвичай перевищувати всю кількість дорогого товару більшою мірою, ніж вартість дорогого товару перевищує вартість такої самої кількості дешевого. Якщо порівнювати між собою дорогоцінні метали, то срібло буде дешевим товаром, а золото — дорогим. Тому ми, ясна річ, повинні очікувати, що срібло на ринку завжди перевищуватиме золото не тільки за своєю кількістю, а й за своєю вартістю. Нехай хто-небудь, хто має невелику кількість того й того, порівняє наявні у нього срібні та золоті речі, і він, певно, побачить, що не тільки за кількістю, а й за вартістю перші значно переважають останні. Крім того, багато людей мають срібний посуд, не маючи золотих речей; останні навіть у тих, хто має їх, обмежені, як правило, годинником, табакерками й подібними дрібними речами, що, разом узяті, рідко являють собою більш-менш значну вартість. Щоправда, у британській монеті золото за своєю вартістю значно переважає срібло, але це має місце не в усіх країнах. У грошовому обігу деяких країн вартість обох металів майже однакова. У Шотландії, до об'єднання з Англією, золота монета дуже незначною мірою переважала, хоча це й мало місце, як видно зі звітів монетного двору. У грошовому обігу багатьох країн переважає срібло. У Франції найбільші суми зазвичай виплачують цим металом, там важко отримати більше золота, ніж можна носити з собою в кишені. Однак вища вартість срібного начиння порівняно із золотим, яка спостерігається в усіх країнах, більш ніж урівноважує превалювання золотої монети над срібною, що має місце лише в деяких країнах.

Хоча в одному значенні цього слова срібло завжди було і, певно, завжди буде дешевшим від золота, однак в іншому сенсі золото за сучасного стану іспанського ринку може бути визнане, мабуть, дещо дешевшим за срібло. Товар можна визнавати дорогим або дешевим не тільки залежно від більшої чи меншої абсолютної величини його звичайної ціни, а й залежно від того, чи є ця ціна значно вищою або нижчою від найнижчої ціни, за якою можливо доставляти його на ринок протягом більш-менш тривалого часу. Ця найнижча ціна є ціною, яка лише відшкодовує з помірним прибутком капітал, що витрачається на доставку товару на ринок. Вона не дає нічого землевласникові, рента не входить до неї якоюсь складовою частиною, вона цілком розпадається на заробітну платню та прибуток. Але за сучасного стану іспанського ринку золото, поза сумнівом, дещо ближче до найнижчої ціни, ніж срібло. Мито іспанського короля на золото становить лише $\frac{1}{20}$ чистого металу, або 5%, тоді як його мито на срібло досягає $\frac{1}{10}$ його, або 10%. У цих митах, як уже було зазначено, міститься вся рента більшості золотих та срібних копалень іспанської Америки; і мито із

золота сплачується ще гірше, ніж зі срібла. Прибутки підприємців золотих копалень, які рідше багатіють, мають бути також, як правило, помірнішими, ніж прибутки підприємців срібних копалень. Тому ціна іспанського золота, що приносить меншу ренту й менший прибуток, мусить бути на іспанському ринку дещо ближчою до найнижчої ціни, за якою його можна доставити туди, ніж ціна іспанського срібла. Якщо зважити на всі витрати, то виявиться, що всю кількість першого металу не можна продати на іспанському ринку з такою самою вигодою, як усю кількість останнього металу. Щоправда, мито португальського короля з бразильського золота дорівнює колишньому миту іспанського короля з мексиканського та перуанського срібла, а саме — $\frac{1}{5}$ чистого металу. Тому важко судити, чи надходить на загальний європейський ринок уся маса американського золота за ціною, яка порівняно з ціною американського срібла більше наближається до тієї найнижчої ціни, за якою його можна доставляти на цей ринок.

Ціна діамантів та інших дорогоцінних каменів, можливо, ще більше наближається до найнижчої ціни, за якою можливо доставляти їх на ринок, ніж навіть ціна золота.

Хоча й не вельми ймовірно, що якусь частку мита, яку стягують зі срібла як з одного з предметів розкоші, що найбільше підходить для обкладання митом і до того ж приносить значний дохід, буде скасовано доти, доки її ще можливо платити, однак неможливість сплачувати її, яка ще в 1736 р. призвела до її зменшення з $\frac{1}{5}$ до $\frac{1}{10}$, може зробити необхідним і подальше її зменшення, як уже виявилось необхідним зменшення мита із золота до $\frac{1}{20}$. Усі, хто вивчав стан срібних копалень іспанської Америки, визнають, що, подібно до решти копалень, вони вимагають при розробці дедалі більших витрат через велику глибину, на якій доводиться вести роботу, і значніших витрат на відкачування води та забезпечення припливу свіжого повітря.

Ці причини, рівносильні зростаючому бракові срібла (бо можна сказати, що, коли добування певної кількості товару стає тяжчим і супроводжується великими витратами, цей товар стає рідкіснішим), мають із часом призвести до одного з трьох таких результатів. Зростання витрат має, по-перше, або повністю компенсуватися пропорційним підвищенням ціни металу, або, по-друге, повністю компенсуватися пропорційним зменшенням мита зі срібла, або, по-третє, компенсуватися почасти одним, почасти другим із цих двох способів. Цей останній результат дуже можливий. Як золото зросло в ціні порівняно зі сріблом, попри значне зменшення мита, так і срібло може підвищуватися в ціні порівняно з працею й товарами, попри таке саме зменшення мита зі срібла.

Такі послідовні зниження мита, хоча й не можуть цілком відвернути, однак мають, певно, дещо затримати підвищення вартості срібла на європейському ринку. Завдяки такому зниженню мита може бути введено в дію багато копалень, що їх не було можливості розробляти раніше, оскільки вони не мали змоги сплачувати колишнє мито, і кількість срібла, яке щороку доставляють на ринок, стане дещо більшою, а тому вартість даної кількості його — дещо меншою, ніж це було б в іншому разі. Унаслідок зменшення мита в 1736 р. вартість срібла на європейському ринку — хоча вона нині, певно, не нижча, ніж була до цього зменшення, — усе ж щонайменше на 10% нижча, ніж вона була б, якби іспанський уряд і далі стягував колишнє мито.

Факти й міркування, що їх я навів вище, спонукають мене думати або, точніше, підозрювати й припускати, що, незважаючи на це зменшення мита, вартість срібла на європейському ринку протягом нинішнього століття почала

дещо підвищуватися. Справді, найсумлінніше судження, що його я можу скласти стосовно цього питання, навряд чи можна вважати твердим переконанням. Насправді це підвищення, якщо припускати, що воно взагалі мало місце, було таким незначним, що після всього сказаного багато кому може видатися взагалі сумнівним, чи відбулося це насправді й чи не сталося чогось зворотного, тобто чи не продовжує вартість срібла на європейському ринку знижуватися й досі.

Слід, однак, зауважити, що, хоч би яким було передбачуване щорічне ввезення золота й срібла, має бути такий період, коли щорічне споживання цих металів дорівнюватиме цьому щорічному ввезенню. Їх споживання зростає зі зростанням їхньої загальної маси або, точніше, у ще більшій пропорції. В міру зростання їхньої маси зменшується їхня вартість. Їх більше використовують, менше бережуть, і внаслідок цього їх споживання зростає більшою мірою, ніж загальна маса. Тому по закінченні певного періоду щорічне споживання цих металів має, таким чином, зрівнятися зі щорічним увезенням за тієї умови, що це ввезення не зростає постійно; ми не припускаємо, що останнє має місце нині.

Коли за щорічного споживання, яке зрівнялося зі щорічним ввезенням, останнє поступово зменшується, то щорічне споживання може протягом деякого часу перевищувати щорічне ввезення. Маса цих металів може поступово й непомітно зменшуватися, а їхня вартість поступово й непомітно підвищуватися доти, доки щорічне ввезення знов не досягне стаціонарного стану і щорічне споживання поступово й непомітно пристосується до тієї норми, яка відповідає такому щорічному ввезенню.

Підстави, які дозволяють припускати, що вартість срібла зменшується й далі

Зростання багатства Європи і досить поширений погляд, що кількість дорогоцінних металів, ясна річ, збільшується зі зростанням багатства, а їхня вартість зменшується зі збільшенням їхньої кількості, можуть, мабуть, породити загальнопоширену думку, ніби вартість благородних металів на європейському ринку і далі знижується, а підвищення цін багатьох сирих продуктів землі, що триває, може зміцнювати таку думку.

Я вже намагався довести, що таке збільшення кількості дорогоцінних металів, що відбувається у будь-якій країні за зростання багатства, не має тенденції зменшувати їхню вартість. Золото й срібло, природно, потрапляють до багаті країни з тієї самої причини, з якої туди потрапляють різні предмети розкоші та витонченості, — не тому, що вони дешевші там, ніж у бідніших країнах, а тому, що вони дорожчі. Їх приваблює більш висока ціна, і щойно цей вищий рівень ціни зникає, вони неминуче перестають потрапляти туди.

Я вже намагався показати, що, за винятком хліба та інших рослин, які вирощуються людською працею, решта видів сирих продуктів — худоба, птиця, будь-яка дичина, корисні копалини та метали — звісно, дорожчає в міру зростання багатства та культури суспільства. Хоча такі товари починають обмінювати на більші кількості срібла, ніж раніше, звідси аж ніяк не випливає, що срібло справді подешевшало або обмінюється на меншу кількість праці, ніж досі; звідси лише випливає, що ці товари насправді подорожчали чи вимінюються на більшу кількість праці, ніж раніше. З розвитком культури підвищується не тільки їхня номінальна, а й реальна ціна. Підвищення номінальної ціни цих товарів є наслідком не якогось зниження вартості срібла, а підвищення їхньої дійсної ціни.

Різні наслідки розвитку культури для трьох видів сирих продуктів

Різні види сирих продуктів можна поділити на три розряди. Перший — це ті продукти, кількість яких людська праця взагалі навряд чи в змозі збільшити. Другий — ті, кількість яких вона в змозі збільшувати відповідно до попиту. Третій — ті, стосовно яких здатність людської праці збільшувати їхню кількість обмежена чи невизначена. З розвитком багатства та культури дійсна ціна перших може сягати надзвичайної висоти, напевне, нічим не обмежуючись. Дійсна ціна других, хоча й може значно зростати, певним чином обмежена і не здатна перейти ці межі на більш-менш тривалий час. Дійсна ціна третіх, за природної тенденції підвищуватися в міру зростання багатства, все ж може на даному ступені розвитку навіть знижуватися, іноді залишатися незмінною, а часом зростати більше або менше залежно від того, наскільки ті чи ті обставини роблять більш-менш успішними зусилля людської праці щодо збільшення цього виду сирих продуктів.

Перший розряд

Перший розряд сирих продуктів, ціна яких зростає в міру зростання багатства, складається з тих продуктів, кількість яких людська праця взагалі не може збільшувати. Він складається з таких предметів, які природа виробляє тільки в певній кількості і які через їхню нестійкість і швидке псування неможливо накопичувати з продукту кількох років. Такою є більша частина рідкісних та особливо цінних порід птиці та риб, різних видів дичини, майже всіх видів дикої птиці, а також багато інших предметів. Коли зростають багатство й розкіш, що його супроводжує, попит на ці предмети також зростає, і жодні зусилля людської праці не можуть значно збільшити пропозицію цих предметів порівняно з тим, якою вона була до цього збільшення попиту. Отже, за незмінної кількості таких товарів і за постійного посилення конкуренції між тими, хто бажає їх придбати, їхня ціна може зростати до будь-яких розмірів і, напевне, нічим не обмежується. Якби з'явилася така мода на куликів, що їх почали б продавати по 20 гіней за штуку, то жодні зусилля людської праці не могли б значно збільшити їхню кількість, що доставлялася б на ринок, понад ту, що доставляється тепер. Цим легко пояснюються високі ціни, що їх платили римляни в добу найвищого розквіту за рідкісну птицю та рибу. Такі ціни були наслідком не тогочасної низької вартості срібла, а високої вартості цих рідкісних предметів, кількість яких людська праця не могла збільшувати довільно. Дійсна вартість срібла в Римі впродовж певного часу до й після падіння республіки була вищою, ніж у більшій частині Європи нині. З сестерції, або близько 6 п., — таку ціну сплачувала республіка за модій або гарнець пшениці із Сицилії, що її поставляли в рахунок десятини. Така ціна, проте, була, певно, дещо нижчою від середньої ринкової ціни, оскільки зобов'язання поставляти пшеницю за такою ціною вважалося податком, що його стягували з сицилійських фермерів. Тому, коли римлянам траплялося пред'являти попит на більшу кількість пшениці, ніж вони розраховували отримати з десятини, їм доводилося платити за надлишок по 4 сестерції, або по 8 п., за гарнець, відповідно до угоди, і таку ціну, певно, вважали помірною та розумною, тобто звичайною або середньою договірною ціною того часу; вона становила близько 21 шил. за кварталер. 28 шил. за кварталер були до останніх неврожайних років звичайною договірною ціною англійської пшениці, що за якістю гірша від сицилійської і зазвичай продається на європейському ринку за нижчою ціною. Отже, вартість срібла за тих давніх

часів мала відноситися до сучасної його вартості, як 4 до 3, тобто за 3 унції срібла тоді можна було придбати таку саму кількість праці й товарів, що й за 4 унції нині. Тому, коли ми читаємо у Плінія³⁵, що Сей купив для подарунка імператриці Агриппіні білого солов'я за 6 тис. сестерціїв (близько 50 ф. на наші гроші) і що Азиній Целер купив барабульку (surmullet) за 8 тис. сестерціїв (приблизно 66 ф. 13 шил. 4 п. на наші гроші), то, хоч би як нас вражала надмірність таких цін, вони, проте, здаються нам на третину нижчими від того, якими вони були насправді. Дійсна ціна цих предметів, кількість праці та предметів існування, що їх давали за ці предмети, була на одну третину вищою від їхньої нинішньої номінальної ціни. Сей віддав за солов'я таку кількість праці та засобів існування, що їх нині можна придбати за 66 ф. 13 шил. 4 п., а Азиній Целер дав за барабульку таку кількість праці й засобів існування, що їх нині можна придбати за 88 ф. 17 шил. 9 п. Незвичайність таких високих цін була зумовлена не так великою кількістю срібла, як великою кількістю праці й засобів існування, що їх ці римляни мали понад те, що було потрібне для їхнього власного споживання. Кількість срібла, яку вони мали, була значно меншою від тієї, яку вони могли б мати нині завдяки такій самій кількості праці й засобів існування.

Другий розряд

Другий вид сирих продуктів, ціна яких підвищується в міру зростання багатства, складається з таких продуктів, кількість яких людська праця може збільшувати відповідно до зростання попиту. Він складається з тих корисних рослин і тварин, які у нерозвинених країнах природа виробляє в такій великій кількості, що вони мають невелику вартість або зовсім не мають її і тому з розвитком культури змушені поступатися місцем вигіднішим продуктам. Протягом тривалого періоду зростання багатства кількість їх постійно зменшується, тоді як попит на них постійно зростає. Через це їхня дійсна вартість, дійсна кількість праці, що її можна придбати на них, поступово збільшується, доки, нарешті, не стає такою високою, щоб зробити їх таким же вигідним продуктом, як і будь-який інший, що його може виробити людська праця на найродючішій і найкращим чином обробленій землі. Коли ці продукти сягають такої високої ціни, вони вже не можуть дорожчати. Якби це сталося, більша кількість землі та праці була б невдовзі використана з метою збільшення кількості цих продуктів.

Коли ціна худоби, наприклад, так підвищується, що виявляється однаково вигідним обробляти землю для отримання кормів для худоби та їжі для людей, вона вже не може більше підвищуватися. Якби це сталося, більша кількість землі невдовзі опинилася б під пасовищами. Збільшення площі орних земель, які були під природними пасовищами, зменшує кількість м'яса, що його виробляє країна без витрат праці та обробітку землі, і збільшує попит на м'ясо, оскільки збільшує кількість тих, хто володіє хлібом, або, що те саме, ціною хліба для обміну на м'ясо. Тому ціна м'яса, а отже, й худоби, має поступово зростати, доки вона не стане такою високою, щоб стало вигіднішим користуватися найродючішою і найкраще обробленою землею для отримання кормів, аніж для посіву хліба. Але розширення площі орної землі в розмірах, за яких ціна худоби піднялася б до такого рівня, може мати місце тільки на пізніших стадіях розвитку культури та багатства; і доти, доки ціна худоби не досягне такого рівня, вона має постійно зростати, якщо тільки країна взагалі розвивається. Можливо, що в деяких частинах Європи ціни на худобу ще не підвищилися до

таких розмірів. Вони не досягли такого рівня в жодній частині Шотландії до об'єднання з Англією. Якби шотландська худоба не мала іншого ринку збуту, окрім шотландського, то в країні, де площа землі, придатної тільки для пасовищ, є дуже великою порівняно із землями, придатними для інших цілей, навряд чи ціна худоби могла б сягнути таких розмірів, за яких було б вигідно обробляти землю для отримання кормів. В Англії, як уже зазначалося, ціна худоби в околицях Лондона досягла, напевне, такого рівня на початку минулого століття, але в більшості віддалених районів країни вона досягла його, мабуть, пізніше, а в деяких з останніх навряд чи досягла його й нині. З усіх різних предметів, що входять до другого розряду сирих продуктів, худоба, певно, є тим продуктом, ціна якого зі зростанням багатства раніше від усіх продуктів досягає такого розміру.

Доки ціна худоби не досягне такого рівня, навряд чи можливо, щоб повністю оброблялася бодай більша частина земель, придатних для найінтенсивнішого обробітку. На всіх фермах, занадто віддалених від міст, аби можливо було привозити звідти добриво, тобто на більшості їх у кожній великій країні, кількість добре оброблюваної землі має бути пропорційною кількості добрива, що виробляється на самій фермі, а останнє своєю чергою має бути пропорційним кількості худоби, яку утримують на ній. Землю угноюють, або випасаючи на ній худобу, або відгодовуючи худобу у стійлі, а гній звідти вивозячи на поля. Але якщо ціна худоби є недостатньою для сплати ренти та прибутку з обробленої землі, фермер не може випасати її на своїй землі; ще менше він може за таких умов годувати її у стійлі. За стійлового утримання худобу можна годувати лише продуктом з окультуреної і добре оброблюваної землі, оскільки збирання мізерного й розкиданого продукту з великої площі необробленої землі потребувало б надто багато праці й коштувало б надто дорого. Тому якщо ціна худоби не є достатньою для оплати продукту з окультуреної та оброблюваної землі, на якій її випасають, то така ціна виявиться ще менш достатньою для оплати продукту, що його збирають, витрачаючи значну кількість додаткової праці, і доставляють худобі в стійло. За таких умов із прибутком можна годувати в стійлі тільки таку кількість худоби, яка потрібна для оранки полів. Але така кількість худоби ніколи не може дати достатньо добрива для постійного утримання в належному стані всіх земель, яких можна за допомогою цієї худоби обробити. Добриво, яке дає худоба ферми і якого недостатньо для всієї ферми, призначається для таких земель, на яких його можна якнайвигідніше або найзручніше використати, тобто для найродючіших або найближчих до садиби. Ці самі землі й утримуватимуться в належному стані, і будуть придатні для оранки. Решта землі, її більша частина, лишатиметься занедбаною, не даючи майже нічого, окрім бідного пасовища, заледве достатнього для прокорму невеликої кількості блукаючої напівголодної худоби; ферма, хоча й має значно меншу кількість худоби порівняно з тією, яка була б потрібна для обробітку землі повною мірою, дуже часто буде переобтяжена нею порівняно з фактично створюваним нею продуктом. Частина цієї великої площі, залишеної на 6 або 7 років під пасовищем, можна знову розорати, і вона дасть, мабуть, один або два бідних урожаї поганого вівса чи якогось іншого грубого зерна, а після цього, цілком виснажену, її знову полишать і віддадуть, як і раніше, під пасовище, а під оранку візьмуть тільки частину цієї площі, аби згодом вона так само виснажилася й була занедбана. Такою, справді, була загальна система ведення господарства по всій низинній частині Шотландії до об'єднання її з Англією. Ділянки, що їх постійно угноювали й утримували в належному стані, рідко перевищували третину або чверть усієї площі ферми, а інколи не займали

навіть п'ятої або шостої частини її. Решту площі ніколи не угноювали, але, незважаючи на це, частина її зазвичай оброблялася, а отже, виснажувалася. Очевидно, що за такої системи господарювання навіть та частина земель Шотландії, що була придатна для належного обробітку, виробляла дуже небагато порівняно з тим, що вона була б у змозі дати. Хоча така система здається дуже не вигідною, однак до об'єднання з Англією низька ціна худоби, напевне, робила її майже неминучою. І якщо, попри велике зростання цін на худобу, ця система все ж і надалі переважає у значній частині країни, то це, безперечно, у багатьох місцях зумовлене невіглаством та прихильністю до старих звичаїв, а в більшості місцевостей — неможливістю усунути ті перепони, що за природного перебігу подій заважають негайному або швидкому запровадженню кращої системи: по-перше, бідністю селян, тим, що вони не встигли ще придбати достатню кількість худоби для повнішого обробітку своїх земель; те саме зростання цін на худобу, що робить для них вигідним тримати велику її кількість, ускладнює для них придбання її; по-друге, тим, що вони не мали ще часу зробити свої землі придатними для належного утримання більшої кількості худоби, навіть якби вони мали змогу придбати її. Збільшення кількості худоби та поліпшення землі мають іти пліч-о-пліч, одне ніколи не може сильно обганяти друге. Без певного збільшення кількості худоби навряд чи можливе більш-менш помітне поліпшення землі, але без попереднього поліпшення землі не може бути й більш-менш значного збільшення кількості худоби, бо в іншому разі земля не могла б її прогодувати. Ці природні перешкоди для запровадження кращої системи можна усунути лише тривалою працею та ощадливістю, і має проминути не менш як півстоліття або, може, навіть ціле століття, перш ніж можна буде в усіх частинах країни цілком відмовитися від старої системи, що поступово відмирає. Однак з усіх комерційних вигод, що їх одержала Шотландія від союзу з Англією, найзначнішою є, можливо, зростання цін на худобу. Союз не тільки призвів до збільшення вартості всіх маєтків гірської Шотландії, а й був, певно, головною причиною піднесення культури та розвитку низинної частини Шотландії.

В усіх нових колоніях велика кількість незайманих земель, що впродовж багатьох років можуть бути лише пасовищами, невдовзі спричиняє надзвичайну кількість останніх, а зазвичай наслідком їхньої великої кількості неминуче є більша дешевизна. Хоча всю худобу європейських колоній в Америці було спочатку привезено з Європи, вона невдовзі так розмножилася тут і так подешевшала, що навіть коней пускали вільно пастись у лісах, причому власники не вважали за потрібне їх охороняти. Тільки через тривалий час після освоєння таких колоній може стати вигідним годувати худобу продуктами з оброблюваної землі. Ті самі причини — відсутність достатньої кількості добрив і невідповідність між розмірами капіталу, що витрачається на обробіток землі, і кількістю землі, придатної для обробітку — мають, напевне, привести до поширення тут системи господарства, подібної до тієї, яка ще й досі існує в багатьох місцях Шотландії. І справді, шведський мандрівник Кальм, описуючи систему господарства деяких англійських колоній Північної Америки в 1749 р., зазначає, що дуже важко виявити тут сліди характеру англійського народу, так добре обізнаного з різними галузями сільського господарства. Колоністи майже не угноюють свої хлібні поля, говорить він; коли після безперервних посівів ділянка землі виснажується, вони розчищають та обробляють нову, а коли виснажується і ця ділянка, переходять до третьої. Свою худобу вони пускають блукати в лісах та пустищах, де вона майже помирає з голоду, оскільки вони давно вже знищили майже всі однорічні трави, викошуючи їх занадто рано навесні і не даючи визріти їхнім

квіткам або не даючи їм розсіпати своє насіння. Однорічні трави, напевне, були кращими природними травами в цій частині Америки, і коли європейці вперше оселилися тут, ці трави росли дуже густо й досягали трьох або чотирьох футів у висоту. Ділянка, яка на той час, коли писав Кальм, не могла прогодувати навіть однієї корови, колись, як його запевняли, давала їжу чотирьом, причому кожна з них давала вчетверо більше молока, ніж тепер. Бідність пасовищ, на його думку, призвела до виродження худоби, що значно погіршувалася з кожним поколінням. Ця худоба, напевне, мало відрізняється від тієї слабкої породи, що переважала по всій Шотландії років 30 або 40 тому і нині значно покращена в переважній частині низинної Шотландії, і до того ж не так зміною породи (хоча й це було випробувано в деяких місцях), як поліпшенням і збільшенням кормів.

Таким чином, хоча й мусить проминути багато часу, доки худоба матиме таку ціну, аби зробити вигідним обробіток землі для її відгодівлі, однак з усіх різних видів сирих продуктів другого розряду худоба, мабуть, першою досягає такої ціни. Справді, доки худоба не досягла цієї ціни, видається неможливим, аби сільськогосподарську техніку можна було довести бодай до такої досконалості, якої вона досягла в багатьох регіонах Європи.

Якщо худоба першою досягала зазначеної ціни, то дичина, мабуть, досягала такої ціни в останню чергу. Ціна дичини у Великій Британії, хоч би якою надміру високою вона здавалася, далеко не достатня для відшкодування витрат на утримання мисливського парку, як це чудово знають усі, кому доводилося займатися розведенням дичини. Якби це було інакше, то розведення дичини невдовзі зробилося б поширеною галуззю сільського господарства, як це було з розведенням маленьких пташок, відомих під назвою "turdi" у давніх римлян. Варрон³⁶ і Колумелла³⁷ запевняють, що це було вельми прибутковою справою. Як повідомляють, такою ж вигідною в деяких місцевостях Франції є відгодівля вівсянок, перелітних птахів, що прилітають до країни вкрай виснаженими. Якщо дичина залишатиметься в моді і якщо багатство та розкіш у Великій Британії зростатимуть так, як вони зростали протягом останнього часу, то ціна дичини може, певно, піднятися ще вище.

Між періодом господарського розвитку, коли досягає вищої межі ціна такого потрібного продукту, як худоба, і тим періодом, коли найвищої ціни досягає такий надлишковий продукт, як дичина, минає чимало часу, впродовж якого багато інших видів сирих продуктів поступово досягають найвищої ціни — одні раніше, інші пізніше, залежно від різних обставин.

Так, відходами з комор та хлівів на кожній фермі живиться певна кількість свійської птиці. І оскільки її годують тим, що було б утрачене без користі, вона являє собою чисту економію, бо майже нічого не коштує фермерові й він може продавати її за дуже низькою ціною. Майже вся сума, яку він виручає за неї, становить чистий баринш, і, хоч би якою незначною була її ціна, це не спонукатиме фермера припинити її розведення. Але в країнах із низьким рівнем культури, а отже, слабо заселених, свійської птиці, що її розводять у такий спосіб, без жодних витрат, часто буває цілком достатньо для задоволення всього наявного попиту. Тому за таких умов вона часто коштує стільки ж, скільки м'ясо чи будь-яка інша тваринна їжа, проте вся кількість свійської птиці, що її ферма виробляє в такий спосіб без жодних витрат, завжди має бути значно меншою від загальної кількості м'яса, одержуваного на цій фермі, а в разі поширення багатства й розкоші, що трапляється рідко, за інших рівних умов перевагу віддають завжди тому, що є звичним і загальнопоширеним. Тому зі зростанням багатства й розкоші, зумовленим господарським розвитком, ціна свійської птиці

поступово підвищується й починає перевищувати ціну м'яса, доки врешті-решт не досягає такого високого рівня, що стає вигідним обробляти землю для її розведення та відгодівлі. І коли ціна досягла такого високого рівня, вона вже не може піднятися ще вище. В іншому разі додаткові ділянки землі швидко було б відведено для цього. У деяких провінціях Франції розведення свійської птиці вважають досить важливою галуззю сільського господарства й досить прибутковою справою, щоб спонукати фермера вирощувати з цією метою значну кількість маїсу та гречки. Фермер — власник середнього за розміром господарства часом має у своєму дворі до 500 штук птиці. В Англії розведення свійської птиці, напевне, ще не визнається повсюдно такою важливою справою. А проте, птиця там, безперечно, дорожча, ніж у Франції, оскільки Англія саме звідти одержує значну її кількість. У процесі господарського розвитку період, упродовж якого даний вид тваринної їжі досягає найвищої ціни, має, звісно, бути періодом, що безпосередньо передує загальному прагненню обробляти землю з метою виробництва саме цього виду їжі. Перш ніж така практика дістане загальне поширення, брак цього виду їжі протягом певного часу неодмінно має призвести до підвищення його ціни. А коли виробництво його стає загальнопоширеним, зазвичай запроваджують нові методи відгодівлі, що дають змогу фермерові на тій самій площі землі прогодувати значно більшу кількість тварин даного виду. І не тільки велика їх кількість змушує його продавати дешевше — зробити це дають йому змогу й такі нововведення та поліпшення, адже, якби він не міг запровадити їх, виробництво великої кількості м'яса не було б тривалим. Певно, саме з цієї причини початок використання для відгодівлі конюшини, ріпи, моркви, капусти тощо сприяв певному зниженню звичайної ціни м'яса на лондонському ринку порівняно з тією, що мала місце на початку минулого століття.

Свиня, що знаходить собі їжу серед нечистот і жадібно поїдає все, що відкидає будь-яка інша корисна тварина, спершу, так само як свійська птиця, утримується на відходах господарства і становить чисту економію. Доки кількість цих тварин, що її можна відгодувати в такий спосіб із незначними витратами або зовсім без них, є цілком достатньою для задоволення попиту, цей вид м'яса надходить на ринок за значно нижчою ціною, ніж будь-який інший. Та коли попит починає перевищувати цю кількість, коли вже потрібно виробляти корм спеціально для відгодівлі свиней, як це доводиться робити для відгодівлі будь-якої іншої худоби, тоді ціна неминуче зростає й робиться пропорційно вищою або нижчою від ціни інших видів м'яса залежно від того, чи роблять природа країни й стан її сільського господарства дорожчою або дешевшою відгодівлю свиней чи інших видів худоби. У Франції, за свідченням Бюффона³⁹, ціна свинини майже дорівнює ціні яловичини. У більшій частині Великої Британії вона нині дещо вища.

Значне підвищення ціни свиней та свійської птиці у Великій Британії часто пояснювалося зменшенням чисельності котерів та інших дрібних держателів землі — явищем, що в усіх місцевостях Європи безпосередньо передувало поліпшенню техніки сільського господарства, але що водночас могло сприяти швидшому та інтенсивнішому зростанню ціни на ці продукти, ніж це було б без нього. Подібно до того як найбільш бідніша родина часто в змозі утримувати кішку або собаку, не роблячи жодних витрат, так і найбільш бідні держателі землі можуть, як правило, утримувати за дуже невеликих витрат кілька штук свійської птиці або свиню й кілька поросят. Залишки та відходи їхньої власної їжі, сироватка, збиране молоко та ін. дають цим тваринам частину кормів, а решту вони знаходять собі в сусідніх полях, не завдаючи нікому більш-менш помітних

збитків. Через це зі зменшенням кількості таких дрібних держателів обов'язково має значно скоротитися й кількість продовольства, яку виробляють із мізерними витратами або зовсім без них, і ціна його має внаслідок цього підвищуватися швидше та інтенсивніше, ніж це мало б місце без такого зменшення. Однак раніше або пізніше в міру господарського розвитку ціна ця принаймні має піднятися до максимального рівня, до якого лише вона може піднятися, тобто до ціни, що оплачує працю й витрати на обробіток землі, яка дає корми для цих тварин, у такому самому розмірі, як оплачуються праця та витрати на більшість земель, оброблюваних з іншою метою.

Хатне господарство, так само як розведення свиней і свійської птиці, спочатку теж ведеться як побічна справа, що не потребує спеціальних витрат. Худоба, яку з необхідності утримують на фермі, дає більше молока, ніж це потрібно для прокорму її потомства або для споживання родиною фермера; при цьому вона дає найбільше молока в певний сезон. Тим часом з усіх сільсько-господарських продуктів молоко, мабуть, найбільше піддається псуванню. У спекотну пору року, коли його одержують найбільше, воно ледве витримує добу. Фермер, роблячи з нього вершкове масло, зберігає невелику частину його протягом тижня; роблячи солоне масло, зберігає його на рік, а виробляючи з нього сир, зберігає значно більшу частину його на кілька років. Частина всього цього продукту зберігається для споживання власною родиною фермера, а решта надходить на ринок і продається за найвищою ціною, яку можна отримати і яка не може бути такою низькою, аби позбавити фермера бажання відправляти надлишки на ринок. Справді, якщо ціна є занадто низькою, він, певно, вестиме своє молочне господарство дуже недбало й брудно і, мабуть, вирішить обійтися без окремого приміщення чи будівлі для цієї мети, роботу здійснюватимуть серед чаду, диму та бруду його кухні, як це практикувалося майже на всіх фермах із молочним господарством у Шотландії 30–40 років тому і як це подекуди має місце ще й досі. Ті самі причини, що поступово підвищують ціну м'яса: збільшення попиту і як наслідок підвищення добробуту країни, зменшення тієї кількості худоби, що її можна утримувати з невеликими витратами або зовсім без них, — ведуть і до підвищення ціни молочних продуктів, що, ясна річ, залежить від ціни на м'ясо або витрат на утримання худоби. Підвищення ціни дає змогу оплачувати велику кількість праці, ретельність і чистоту. Фермер починає приділяти більшу увагу молочному господарству, і якість його продуктів поступово поліпшується. Врешті-решт ціна досягає такого рівня, що стає вигідним використовувати деякі з найродючіших і найкраще оброблених ділянок землі під корми худобі виключно для молочного тваринництва. Більше ціна вже підвищуватися не може. Якби це сталося, невдовзі ще більшу кількість землі почали б використовувати з цією метою. Напевне, ціна ця досягла такої межі у більшій частині Англії, де багато родючої землі зазвичай використовують таким чином. А в Шотландії, де більшість фермерів рідко відводить багато родючої землі під виробництво кормів для худоби виключно в цілях молочного господарства, ця ціна, як видається, ще ніде не досягала такого рівня, за винятком околиць деяких великих міст. Хоча ціна продуктів молочного господарства впродовж кількох останніх років значно підвищилася, все-таки, певно, вона ще надто низька, аби розпочати обробіток нових ділянок родючої землі. Проте погана якість цих молочних продуктів порівняно з англійськими цілком відповідає низькому рівню їхньої ціни. Але вона є радше наслідком, а не причиною нижчої ціни. Якісніші продукти, що їх доставляють на ринок, не можна було, напевне, продавати за наявних умов у країні за більш високою ціною, а нинішня ціна, певно, не покриє витрати на землю й працю, потрібні

для виробництва продуктів значно кращої якості. У більшій частині Європи, попри високий рівень цін, молочне господарство не вважають вигіднішим способом використання землі, ніж виробництво збіжжя чи розведення худоби, що є двома головними галузями сільського господарства. Тому і в більшій частині Шотландії воно ще не може бути таким вигідним.

Отже, очевидно, у жодній країні землі не можуть повністю надійти в обробіток і поліпшуватися, доки ціна абсолютно всіх продуктів, що їх людська праця змушена виробляти на цих землях, не досягла такого рівня, аби оплачувалися витрати на такий обробіток і поліпшення. Для отримання такого результату ціна кожного окремого виду продуктів має бути достатньою для того, аби оплачувати, по-перше, ренту гарної орної землі під хліб, оскільки вона визначає ренту більшої частини інших оброблених земель, і, по-друге, оплачувати працю й витрати фермера не гірше, ніж вони звичайно оплачуються на родючій орній землі під хліб або, інакше кажучи, відшкодовувати зі звичайним прибутком капітал, що на неї витрачається. Таке підвищення ціни кожного певного виду продуктів має, вочевидь, передувати поліпшенню та обробітку землі, призначеної для їх виробництва. Вигода становить мету будь-якого поліпшення, і останнє не заслуговує назви поліпшення, якщо воно має своїм неминучим наслідком збитки. Але збитки мусять бути неминучим наслідком поліпшення землі для вироблення продукту, ціна якого ніколи не може повернути виробничих витрат. Якщо повне поліпшення та обробіток усіх земель країни становлять найбільше суспільне благо — стосовно чого не може бути жодних сумнівів, — то зазначене підвищення ціни всіх різних видів сирого продукту слід вважати аж ніяк не суспільним лихом, а неминучим передвісником і супутником цього найбільшого суспільного блага.

Це підвищення номінальної, або грошової, ціни всіх цих різних видів сирого продукту було також наслідком не якогось зниження вартості срібла, а підвищення їхньої дійсної ціни. Вони варті не тільки більшої кількості срібла, а й більшої кількості праці та засобів існування, ніж раніше. Через те що, аби доставити їх на ринок, потрібна більша кількість праці та засобів існування, потрапляючи туди, вони або репрезентують більшу кількість їх, або еквівалентні їй.

Третій розряд

Третім і останнім видом сирих продуктів, ціна яких, звісно, зростає з розвитком господарства, є продукти, стосовно яких здатність людської праці збільшувати їхню кількість є обмеженою або невизначеною. Хоча реальна ціна такого сирого продукту має природну тенденцію до зростання в міру господарського розвитку, все ж, залежно від різних причин, що роблять зусилля людської праці щодо збільшення його кількості більш-менш успішними, вона може падати, інколи залишатися без змін у різні періоди свого розвитку, а інколи більшою або меншою мірою підвищуватися протягом того самого періоду.

Існують такі види сирого продукту, що їх природа зробила начебто додатком до інших видів, тож кількість одного продукту, що його може виробити країна, обов'язково обмежена кількістю іншого. Кількість вовни або, наприклад, сирих шкур, що їх може виробити дана країна, неминуче обмежене кількістю великої та дрібної худоби в ній. А це останнє, своєю чергою, неминуче визначається загальним станом та характером її сільського господарства.

Ті самі причини, що в міру господарського розвитку ведуть до поступового підвищення ціни м'яса, мають, здавалося б, справляти такий самий вплив і на ціни вовни та сирих шкур і підвищувати їх майже так само. Це, певно, і мало

б місце, якби на початкових стадіях господарського розвитку ринок продуктів останнього виду був обмежений такою самою мірою, як і ринок м'яса. Але розміри ринків у цих двох випадках зазвичай зовсім різні.

Ринок м'яса майже скрізь обмежується країною, яка це м'ясо виробляє. Щоправда, Ірландія та британська Америка ведуть значну торгівлю солониною, але вони, як мені здається, є єдиними країнами торговельного світу, які роблять це, тобто вивозять до інших країн більш-менш значну частку свого м'яса.

Ринок вовни та сирих шкур, навпаки, на ранній стадії господарського розвитку рідко обмежується країною, яка виробляє їх. Їх можна легко перевозити до віддалених країн: вовну — без будь-якої обробки, а сирі шкури — з дуже невеликою обробкою; оскільки вони служать сировиною для багатьох галузей виробництва, промисловість інших країн може пред'являти попит на них, хоча у власній країні його може й не бути.

У країнах, де погано обробляється земля і через це вони мало заселені, ціна вовни та сирих шкур завжди становить значно більшу частку ціни всієї тварини, ніж у країнах, де завдяки вищому рівневі господарства та численнішому населенню існує більший попит на м'ясо. Юм зазначає, що за часів саксів руно вівці оцінювалося у $\frac{2}{5}$ вартості всієї вівці і що це співвідношення значно перевищує сучасну розцінку. Як мене запевняли, у деяких провінціях Іспанії овець часто забивають тільки заради вовни та сала. Тушу залишають гнити на землі або на їжу тваринам і хижим птахам. Якщо в Іспанії це трапляється інколи, то майже постійно так буває в Чилі, Буенос-Айресі та багатьох інших частинах іспанської Америки, де рогату худобу майже постійно забивають тільки заради шкури та сала. Те саме майже завжди практикувалося в іспанській частині Сан-Домінго, коли вона кишіла звіроловами, і до того часу, коли створення поселень, розвиток господарства та зростання населення французьких плантацій (що нині простягаються вздовж берега майже всієї західної половини острова) надали певної вартості також худобі іспанців, які досі володіють не лише східною частиною берега, а й усією внутрішньою та гірською частиною країни.

З розвитком господарства й зростанням населення ціна голови худоби неодмінно підвищується, однак ціна туші підвищується значно більше за ціну вовни та шкури. Паралельно з розвитком господарства й зростанням населення країни неминує має розширюватися ринок м'яса, що на нижчому ступені розвитку суспільства завжди обмежується кордонами країни, яка його виробляє. Але оскільки ринок вовни та шкіри навіть варварської країни часто охоплює весь торговельний світ, його розширення рідко може відбуватися в такій самій пропорції. На стан усього торговельного світу рідко можуть впливати господарський розвиток і піднесення в якійсь одній країні, і після зазначеного піднесення господарства ринок для таких товарів може залишатися незмінним чи майже незмінним. А втім, за природного перебігу подій він унаслідок цього радше має дещо розширитися. Зокрема, якщо галузі промисловості, для яких ці товари служать сирим матеріалом, починають процвітати у певній країні, ринок, коли навіть він і не розшириться значною мірою, виявиться принаймні досить близьким до місця виробництва, і ціна цих матеріалів може підвищитися на всю ту суму, що її зазвичай витрачали на перевезення їх до віддалених країн. Тому, якщо ціна вовни та шкур не підвищиться в тій самій пропорції, що й ціна м'яса, вона все ж має, звісно, дещо підвищитися і, принаймні, не повинна знизитися.

Однак в Англії, незважаючи на розквіт її вовняної промисловості, ціна англійської вовни від часів Едуарда III значно впала. Існує багато вірогідних свідчень стосовно того, що за часів правління цього короля (у середині XIV ст.,

або близько 1339 р.) помірною й справедливою ціною за тюк у 28 фунтів англійської вовни вважали не менш як 10 шил. на тогочасні гроші, що при 20 п. за унцію становило 6 унцій срібла тауерської ваги, або близько 30 шил. на наші гроші. Нині доброю ціною за цілком якісну англійську вовну можна вважати 21 шил. за тюк у 28 фунтів. Таким чином, грошова ціна вовни за часів Едуарда III відносилася до її сучасної грошової ціни, як 10:7. Перевищення її реальної ціни було ще більшим. Рахуючи 6 шил. 8 п. за квартал пшениці, ми маємо для тих давно минулих часів ціну 12 бушелів пшениці у 10 шил. За ціни у 28 шил. за квартал 21 шил. нині становить ціну тільки 6 бушелів. Отже, відношення між реальними цінами тоді і зараз дорівнює 12:6, або 2:1. За тих давноминулих часів за один тюк вовни можна було купити вдвічі більшу кількість засобів існування, ніж нині, а отже, і вдвічі більшу кількість праці, якщо реальна оплата праці була однаковою для цих періодів.

Такого падіння як реальної, так і номінальної вартості вовни аж ніяк не могло б статися за природного перебігу подій. Справді, воно було наслідком насильницьких і штучних заходів: по-перше, цілковитої заборони вивезення вовни з Англії; по-друге, дозволу ввезення її з Іспанії без сплати мита; по-третє, заборони вивезення її з Ірландії до інших країн, окрім Англії. У результаті цих обмежувальних заходів ринок англійської вовни, замість розширитися внаслідок господарського розвитку Англії, виявився обмеженим внутрішнім ринком, куди було відкрито доступ вовні з кількох інших країн і де ірландська вовна була змушена конкурувати з нею. А оскільки до того ж вовняні фабрики в Ірландії зазнають максимуму утисків, сумісних зі справедливим і чесним перебігом подій, то ірландці в змозі переробляти тільки частину своєї вовни й через це змушені відправляти більшість її до Великої Британії, на єдиний ринок, відкритий для них.

Мені не вдалося знайти таких самих вірогідних даних щодо ціни сирих шкур у далекому минулому. Вовну зазвичай сплачували як податок на користь короля. Але не так, напевне, було із сирими шкурами. Проте, Флітвуд, користуючись рахунками від 1425 р. пріора в Бурчестері (Оксфорд) та одного з його каноніків, наводить їхню ціну, принаймні ту, що зазначалася в цьому окремому випадку; ми маємо такі цифри: 5 бичачих шкур за 12 шил., 5 коров'ячих шкур за 7 шил. 3 п., 36 овечих шкур (дволіток) за 9 шил., 16 телячих шкур за 2 шил. У 1425 р. 12 шил. містили приблизно таку саму кількість срібла, як 24 шил. на наші гроші. Бичача шкура, отже, оцінювалася в наведеному рахунку такою кількістю срібла, яка міститься в $4\frac{4}{5}$ шил. на наші теперішні гроші. Її номінальна ціна була на той час значно нижчою, ніж тепер; але за ціни квартера пшениці в 6 шил. 8 п. на 12 шил. можна було тоді купити $14\frac{4}{5}$ бушеля пшениці, які за ціни в 3 шил. 6 п. за бушель нині коштували б 51 шил. 4 п. Отже, за бичачу шкуру на той час можна було б купити стільки ж хліба, скільки можна купити його за 10 шил. 3 п. нині. Її реальна вартість дорівнювала 10 шил. 3 п. на наші теперішні гроші. Ми не можемо припускати, що за тих давніх часів худоба, яка протягом більшої частини зими майже помирала з голоду, мала дуже великі розміри. Бичачу шкуру вагою в 4 стони³⁹ по 16 ф. нині не вважають поганою, а тоді, певно, визнали б дуже якісною. Але за ціни у півкрони за стон, що нині (лютий 1773 р.), як мені відомо, є звичайною ціною, така шкура коштувала б тепер тільки 10 шил. Отже, хоча її номінальна ціна нині вища, ніж була за тих давноминулих часів, її реальна ціна, реальна кількість засобів існування, що їх можна купити або отримати в обмін на неї, скоріше дещо зменшилася. Ціна коров'ячих шкур, як зазначено у згаданих рахунках, майже відповідає ціні

бичачих шкур. Ціна овечих шкур значно вища. Їх, певно, продавали разом із вовною. Ціна телячих шкур, навпаки, набагато нижча. У країнах, де ціни на худобу дуже низькі, телят, яких не хочуть відгодовувати для підтримання череди, зазвичай забивають дуже молодими, як це мало місце в Шотландії років 20–30 тому. Це заощаджує молоко, витрату якого не може окупити їхня ціна. Тому їхні шкури, як правило, мало на що придатні.

Ціна невичинених шкур нині нижча, ніж це було кілька років тому, що, мабуть, пояснюється скасуванням мита на тюленячі шкури й дозволом у 1769 р. безмитного ввезення невичинених шкур з Ірландії та колоній. Якщо взяти середню ціну за нинішнє століття, то вона виявиться, напевно, дещо вищою, ніж це було колись. Природа цього товару робить його менш придатним, ніж вовна, для перевезення на віддалені ринки. Якість шкури з часом погіршується. Просолена шкура вважається гіршою за якістю, ніж свіжа, і її продають за нижчою ціною. Ця обставина має неодмінно породжувати тенденцію до зниження ціни сирих шкур у країні, яка не переробляє їх сама, а змушена вивозити, і до порівняного підвищення її в країнах, де ці шкури переробляють. Ця обставина має призводити до зниження їхньої ціни у варварській країні й до її підвищення в культурних та промислових країнах. Отже, вона мала призводити до зниження її за минулих часів і до підвищення — за нинішніх. Окрім того, нашим шкіряникам не вдалося, як це вдалося сукнарям, переконати розум нації, що благополуччя держави залежить від процвітання саме їхньої галузі промисловості; через це ними опікувалися значно менше. Щоправда, вивезення невичинених шкур було заборонено й проголошено шкідливим, але їхнє ввезення з чужоземних країн було обкладено митом; і хоча це мито скасували для шкур, що їх ввозили з Ірландії та з колоній (на термін лише в 5 років), усе ж Ірландія не була обмежена ринком Великої Британії для продажу своїх зайвих шкур або тих, яких вона не переробляла сама. Шкури простої худоби в останні роки внесено до списку товарів, що їх колоніям дозволяється вивозити лише до метрополії; так само й торгівля Ірландії досі не зазнавала стосовно цього жодних утисків з метою підтримки шкіряних заводчиків Великої Британії.

Будь-які регулювальні заходи, що ведуть до зниження ціни вовни або невичинених шкур нижче від їхнього природного рівня, у культурній та розвиненій у господарському відношенні країні мають приводити до підвищення ціни на м'ясо. Ціна як великої, так і дрібної худоби, яку розводять і відгодовують на поліпшеній та окультуреній землі, має бути достатньою для оплати ренти й прибутку, що їх очікують отримати з такої землі її власник та фермер. Якщо вона недостатня для цього, вони невдовзі припинять відгодовувати худобу. Тому ту частку ціни, що не оплачується вовною або шкурою, має покривати ціна туші. Чим менше платять за перші, тим більше має бути сплачено за другу. Землевласникам та фермерам байдуже, як розподіляється ця ціна між різними частинами тварини, якщо тільки вона сплачується їм повністю. Тому в культурній країні з розвиненим господарством інтереси землевласників і фермерів не можуть бути дуже зачеплені такими регулюючими заходами, хоча їхні інтереси як споживачів можуть виявитися порушеними внаслідок підвищення ціни продовольства. Цілком іншим буде становище в малорозвиненій і некультурній країні, де більшість земель не можна використати для жодної іншої мети, окрім як для розведення та вирощування худоби, і де вовна та шкура становлять головну частину вартості цієї худоби. Інтереси цих людей як землевласників і фермерів у цьому разі будуть глибоко зачеплені такими регулювальними заходами, а інтерес їх як споживачів — дуже мало. Зниження

ціни на вовну й шкури у цьому разі не спричинить підвищення ціни туші, бо кількість вирощуваної худоби не змінюється, тому що більша частина земель країни не є застосовною для жодної іншої мети, окрім як для розведення худоби; на ринок надходитиме така сама кількість м'яса, як і до того, тоді як попит на нього не збільшиться; отже, ціна його залишиться колишньою. Повна ціна за голову худоби зменшиться, і разом з нею знизяться рента й прибуток з усіх тих земель, головним продуктом яких була худоба, тобто більшої частини земель країни. Заборона вивезення вовни, що її зазвичай, але вельми помилково, приписують Едуардові III, за наявних на той час умов була вкрай руйнівним заходом, який тільки можна собі уявити. Він не лише спричинив би зниження вартості більшої частини земель королівства, а й завдяки зниженню ціни найважливіших видів дрібної худоби дуже уповільнив би її подальше поліпшення.

Вовна в Шотландії значно подешевшала внаслідок об'єднання з Англією, завдяки чому вона виявилася виключеною з великого ринку Європи й обмеженою невеликим ринком Великої Британії. Вартість більшої частини земель південних графств Шотландії, де переважає вівчарство, значно постраждала б через ці події, якби підвищення ціни на м'ясо повністю не врівноважило падіння ціни на вовну.

Успішність людської праці щодо збільшення кількості вовни або сирих шкур є обмеженою, оскільки вона залежить від виробництва даної країни, і невизначеною, оскільки залежить від виробництва інших країн. Вона залежить не так від кількості, що її виробляють останні, як від тієї кількості, яку вони самі не переробляють, а також від тих обмежень, що їх вони можуть вважати за потрібне встановити для вивезення цього виду сировини. Через те, що всі ці обставини анітрохи не залежать від промисловості даної країни, це неминуче робить успішність її зусиль більше або менше невизначеною. Таким чином, успішність людської праці щодо збільшення кількості цього виду сирих продуктів є не лише обмеженою, а й невизначеною.

Так само успішність праці є обмеженою та невизначеною у справі збільшення кількості іншого дуже важливого виду сирого продукту — риби, що її доставляють на ринок. Ця кількість обмежена топографією країни, близькістю або віддаленістю її різних провінцій від моря, кількістю її озер та річок, а також так званім багатством або бідністю цих морів, озер та річок на рибу. У міру зростання чисельності населення, у міру збільшення річного продукту землі та праці країни зростає число покупців риби, і вони володіють більшою кількістю та різноманітністю інших продуктів або, що те саме, — ціною більшої кількості та більш різноманітних продуктів, на яку можуть робити покупки. Але зазвичай неможливо постачати широкий ринок, не витрачаючи великої кількості праці і до того ж у більшій пропорції, ніж це потрібно для постачання невеликого та обмеженого ринку. Так, ринок, що спершу вимагав тільки 1000 т риби на рік, а тепер вимагає 10000, уже не може задовольнитися працею, яка зросла теж у 10 разів, адже доводиться вишукувати рибу на більш далекій відстані, використовувати більші судна, дорожче знаряддя всілякого роду. Тому реальна ціна цього продукту, певна річ, підвищується з перебігом господарського розвитку. І мені здається, що вона більшою або меншою мірою справді підвищувалася в усіх країнах.

Хоча успішність лову риби якогось дня може бути вельми невизначеною, однак за даної топографії країни середній вилов за рік або за кілька років (за кількістю доставленої на ринок риби) може бути цілком визначеним, що, поза сумнівом, і є насправді. Оскільки лов риби більшою мірою залежить від розташу-

вання країни, ніж від рівня її багатства й стану промисловості, у різних країнах він може бути однаковим на різних ступенях господарського розвитку й дуже різноманітним на тому самому ступені, а залежність його від стану господарства є невизначеною, і саме про цю невизначеність я тут і веду мову.

Успішність людської праці у справі збільшення кількості різних мінералів та металів, що їх видобувають із надр землі, а надто більш дорогих, напевне, не є обмеженою, але є цілком невизначеною.

Кількість дорогоцінних металів, наявна в будь-якій країні, не обмежується якимись властивостями її ґрунту й поверхні, як, наприклад, багатством чи бідністю її власних копалень. Ці метали часто існують у великій кількості в країнах, які зовсім не мають копалень. Їхня кількість у кожній певній країні залежить, мабуть, від двох різних обставин: по-перше, від її купівельної спроможності, від стану її промисловості, від розмірів річного продукту її землі та праці, відповідно до чого вона в змозі витратити більшу або меншу кількість праці й засобів існування на видобуток чи купівлю таких предметів розкоші, як золото й срібло, зі своїх власних копалень або з копалень інших країн; по-друге, від багатства чи бідності копалень, що в даний період постачають торговельний світ цими металами. Кількість цих металів у країнах, найвіддаленіших від копалень, більше або менше залежить від багатства чи бідності останніх через легкість і дешевизну перевезення цих металів, їхній невеликий обсяг та високу вартість. На кількості їх у Китаї та Індостані має більш-менш відбиватися багатство копалень в Америці.

Оскільки кількість дорогоцінних металів у будь-якій окремій країні залежить від першої з цих двох обставин (купівельної спроможності), остільки їхня реальна ціна, так само як і ціна решти предметів розкоші, має підвищуватися разом зі зростанням багатства та розвитком господарства країни й падати за її бідності та застою. Країни, які можуть накопичити велику кількість праці й засобів існування, у змозі купувати будь-яку кількість цих металів ціною більшої кількості праці й засобів існування.

Оскільки кількість дорогоцінних металів у даній країні залежить від другої з цих обставин (багатства чи бідності копалень, що постачають торговельний світ), остільки їхня реальна ціна, реальна кількість праці або засобів існування, що їх можна купити чи обміняти на них, буде, поза сумнівом, більше або менше знижуватися відповідно до багатства цих копалень і підвищуватися відповідно до їхньої бідності.

Але очевидно, що багатство чи бідність копалень, які на даний час можуть виявитися постачальниками торговельного світу, являє собою обставину, що може не мати жодного зв'язку зі станом промисловості окремої країни. Здається навіть, що ця обставина не має жодного зв'язку зі станом світової промисловості взагалі. Щоправда, у міру того, як промисли й торгівля поступово поширювалися по дедалі більшій частині земної кулі, пошуки родовищ, що їх тепер вели на величезному просторі, могли мати більше шансів на успіх, аніж у той час, коли межі цих пошуків були вузькі. Однак відкриття нових покладів у міру поступового виснаження старих видається справою вельми ненадійною, успіх якої не може гарантувати людська майстерність або праця. Усі ознаки, як відомо, сумнівні, і тільки фактичне відкриття та успішна розробка нової копальні можуть засвідчити її дійсну вартість або навіть наявність у ній металу. У цих пошуках немає, мабуть, певних меж ані для можливого успіху, ані для можливої марності людської праці. Цілком імовірно, що впродовж одного або двох століть буде відкрито нові копальні, багатші, ніж відомі будь-коли досі; і так само цілком імовірно, що найбагатші з відомих у цей час копалень виявляться біднішими

за ті, що їх розробляли ще до відкриття копалень Америки. Що б не сталося — те або те, це матиме дуже мало значення для дійсного багатства й добробуту світу, для дійсної вартості річного продукту землі та праці людства. Номінальна вартість, кількість золота й срібла, у якій може бути виражений або представлений цей річний продукт, буде, поза сумнівом, дуже різноманітною, але його реальна вартість, дійсна кількість праці, що її можна купити або виміняти на нього, буде та сама. У першому випадку один шилінг міг би репрезентувати не більше праці, ніж нині її репрезентує одне пенні, а в останньому випадку одне пенні могло б репрезентувати стільки ж праці, скільки шилінг нині. Але в першому випадку власник одного шилінга був би не багатшим за того, хто має тепер одне пенні, а в останньому випадку власник одного пенні був би таким же багатим, як і той, хто має тепер один шилінг. Дешевизна та велика кількість золотого й срібного начиння були б єдиною вигодою, що її світ міг би отримати з першої обставини, і дорожнеча та рідкісність цих непотрібних речей були б єдиною незручністю, яка стала б результатом останньої обставини.

Завершення огляду коливань вартості срібла

Більшість дослідників, які збирали дані про грошові ціни в минулому, вважала, напевне, низьку грошову ціну хліба й продуктів узагалі або, інакше кажучи, високу вартість золота й срібла свідченням не лише браку цих металів, а й бідності та варварського стану країни за тих часів, коли такі ціни мали місце. Таке розуміння пов'язане із системою політичної економії, яка вважає, що національне багатство полягає у великій кількості золота й срібла, а національна бідність — у їх недостатній кількості. Цю теорію я спробую викласти й розглянути в четвертій книзі цього дослідження. А поки що тільки зауважу, що висока вартість дорогоцінних металів аж ніяк не може служити свідченням бідності чи варварського стану якої-небудь країни у той час, коли це спостерігається. Вона свідчить лише про бідність копалень, що в цей період забезпечують торговельний світ. Бідна країна, яка не може купувати більше за багату, не може також і платити дорожче від неї за золото й срібло, а тому вартість цих металів навряд чи може бути вищою в першій порівняно з другою. У Китаї, країні значно багатшій за будь-яку частину Європи, вартість дорогоцінних металів набагато вища, ніж будь-де у Європі. Щоправда, коли багатство Європи від часів відкриття копалень Америки значно зросло, вартість золота й срібла поступово знизилася. Але таке зниження їхньої вартості було зумовлене не збільшенням реального багатства Європи, річного продукту її землі та праці, а випадковим відкриттям покладів багатших, ніж ті, що були відомі до того часу. Збільшення кількості золота й срібла у Європі та розвиток її мануфактур і хліборобства — два явища, які, хоча й існували майже одночасно, проте виникли під впливом зовсім різних причин і майже не мають жодного зв'язку між собою. Перше зумовлене чистою випадковістю, у якій не відігравали й не могли відігравати ролі передбачливість або політика; друге спричинене падінням феодальної системи і встановленням уряду, що дав промисловості те єдине заохочення, якого вона потребувала, тобто деяку певність у тому, що вона зможе користуватися плодами своєї праці. Польща, де феодальна система існує і в наші дні, нині є такою ж злиденною країною, якою вона була до відкриття Америки. Однак грошова ціна хліба підвищилася; реальна вартість дорогоцінних металів у Польщі знизилася так само, як і в інших частинах Європи. Тому їхня кількість мала там збільшитися, як і в інших країнах, і майже в такій

самій пропорції, у якій збільшився річний продукт її землі та праці. Але зростання кількості дорогоцінних металів не збільшило, як видається, річного продукту країни, не привело до поліпшення її фабрик і хліборобства, не покращило становища її мешканців. Іспанія та Португалія — країни, що володіють копальнями, є після Польщі, мабуть, найзлиденнішими країнами Європи. Однак вартість дорогоцінних металів має бути там нижчою, ніж у будь-якій іншій частині Європи, оскільки з цих країн вони потрапляють до решти країн Європи й обтяжені не тільки вартістю перевезення та страхування, а й витратами на контрабандне провезення, адже вивезення їх або зовсім заборонене, або обкладене митом. Через це відносно річного продукту землі та праці їхня кількість у цих країнах має бути більшою, ніж у будь-якій іншій країні Європи. Тим часом ці країни бідніші від інших частин Європи. Хоча феодальну систему в Іспанії та Португалії скасували, її не було замінено чимось кращим.

Подібно до того як низька вартість золота й срібла не служить свідченням багатства та процвітання тієї країни, де це має місце, висока або низька грошова вартість товарів узагалі або хліба зокрема аж ніяк не є свідченням бідності країни або її варварського стану.

Якщо низька грошова ціна товарів узагалі або особливо хліба не служить свідченням бідності чи варварського стану, то вирішальним свідченням цього буде низька грошова ціна, порівняно з ціною хліба, деяких окремих видів товарів, наприклад, худоби, свійської птиці, будь-якої дичини і т. ін. Це виразно показує, по-перше, їхню більшу кількість порівняно з хлібом, а отже, великі розміри землі, використовуваної для їх розведення, порівняно з тією землею, що її відведено під хліб, і, по-друге, низьку вартість цієї землі порівняно з вартістю орної землі і, таким чином, свідчить про поганий стан і необробленість великої частини землі країни. Це ясно говорить про те, що відношення капіталу й населення країни до розмірів її території є нижчим від того, яке зазвичай існує в цивілізованих країнах, і що суспільство в даний час і в даній країні перебуває ще в стані дитинства. За високою або низькою грошовою ціною товарів узагалі або хліба зокрема ми можемо тільки зробити висновок, що копальні, які в даний час постачають торговельний світ золотом і сріблом, є багатими чи бідними, але не можемо судити про те, багатою чи бідною є дана країна. Однак за високим або низьким рівнем грошової ціни деяких видів товарів порівняно з ціною інших ми можемо з певною мірою ймовірності, що майже межує з беззаперечністю, судити про те, багата країна чи бідна, зазнає чи не зазнає більша частина її земель поліпшення, перебуває вона в більш-менш варварському чи в більш-менш цивілізованому стані.

Будь-яке підвищення грошової ціни товарів, що настає тільки через зниження вартості срібла, має однаково позначатися на всіх видах товарів, спричиняючи загальне підвищення їхньої ціни на третину, на четверту або п'яту частину відповідно до втрати сріблом третьої, четвертої або п'ятої частини його колишньої вартості, але підвищення ціни істивних продуктів, про яке так багато говорили й сперечалися, не поширюється однаковою мірою на всі їх види. Якщо взяти середні цифри за поточне століття, то виявиться, що ціна хліба — як це визнають навіть ті, хто пояснює це підвищення зменшенням вартості срібла, — підвищилася менше, ніж ціни решти істивних продуктів. Тому підвищення ціни цих останніх не могло бути спричинене зниженням вартості срібла. Слід зважити на якісь інші причини, і ті причини, про які йшлося вище, можуть, мабуть, задовільно пояснити підвищення ціни тих окремих видів істивних продуктів, ціна яких справді підвищилася порівняно з

ціною хліба, до того ж не буде потреби вдаватися до передбачуваного зменшення вартості срібла.

Щодо ціни самого хліба, то протягом перших 64 років нинішнього століття й до кількох нещодавніх надзвичайних неврожаїв вона була дещо нижчою, ніж протягом останніх 64 років попереднього століття. Цей факт засвідчують не лише рахунки Віндзорського ринку, а й офіційні відмітки в різних графствах Шотландії, а також дані різних ринків Франції, що їх з великою ретельністю й точністю зібрали Мессанс⁴⁰ та Дюпре де Сен-Мор. Ці докази за своєю повнотою переважають те, чого можна було б очікувати в питанні, що його, ясна річ, так важко точно дослідити.

Щодо високої ціни хліба протягом останніх 10 або 12 років, то її цілком можна пояснити поганими врожаями, а не зниженням вартості срібла.

Отже, думка, що срібло безперервно знижується у своїй вартості, не ґрунтується, напевне, на жодних спостереженнях, що стосуються ціни хліба чи інших їстівних продуктів.

Однак можуть сказати, що на таку саму кількість срібла нині, навіть згідно з наведеними тут даними, можна купити значно меншу кількість різних їстівних продуктів, ніж у той або інший період минулого століття, і що з'ясування того, чи спричинено таку зміну підвищенням вартості цих товарів чи зниженням вартості срібла, — цілком марна праця, бо це нічого не важить для людини, яка йде на ринок із певною кількістю срібла або має певний фіксований грошовий дохід. Я, звісно, не припускаю, що знання цієї різниці дасть їй можливість купувати дешевше, але воно, проте, не є взагалі даремним.

Воно може мати певне корисне значення для публіки, даючи їй свідчення щодо сприятливого становища країни. Якщо підвищення ціни деяких видів їстівних продуктів спричинене тільки зниженням вартості срібла, то це зумовлене фактом, за яким можна судити тільки про велику кількість американських копалень. Дійсне багатство країни, річний продукт її землі та праці можуть, попри цю обставину, або поступово зменшуватися, як у Португалії та Польщі, або поступово зростати, як у більшості інших країн Європи. Але якщо це підвищення ціни деяких видів їстівних продуктів зумовлене підвищенням реальної вартості землі, яка їх виробляє, її зростом родючістю або якщо воно було наслідком значних поліпшень і якісного обробітку, що зробили її придатною для посіву хлібів, то воно спричинене обставиною, яка цілком ясно вказує на процвітання та розвиток країни. Земля становить найбільшу, найважливішу і найбільш стійку частину багатства будь-якої великої за розміром країни. Певно, суспільству може бути корисно або принаймні досить приємно мати таке вирішальне свідчення щодо зростання вартості найбільшої, найважливішої і найбільш стійкої частини його багатства.

Це може бути також корисно суспільству для регулювання грошової винагороди деяких нижчих службовців. Якщо підвищення ціни деяких видів їстівних продуктів спричинене зниженням вартості срібла, їхня грошова винагорода (у тому разі, якщо вона доти була не дуже великою) має бути, поза сумнівом, збільшена пропорційно розмірам зниження. Якщо її не буде збільшено, їхня реальна винагорода виявиться, вочевидь, настільки ж зменшеною. Якщо ж зазначене зростання ціни спричинене збільшенням вартості в результаті штучного підвищення родючості землі, що виробляє ці продукти, то буде важче вирішити, у якій саме пропорції треба збільшити грошову винагороду й чи потрібно взагалі її збільшувати. Якщо розширення сільськогосподарських поліпшень неминуче більше або менше підвищує ціну всіх видів тваринної їжі порівняно з ціною хліба, то воно, на мій погляд, неминуче знижує ціну всіх

видів рослинної їжі. Воно підвищує ціну тваринної їжі, тому що значна частина землі, яка виробляє її, будучи придатною для виробництва хліба, має давати землевласникові та фермерові ренту й прибуток, звичайні для орної землі. Воно знижує ціну рослинної їжі, тому що, підвищуючи родючість землі, збільшує кількість цієї їжі. Окрім того, завдяки сільськогосподарським поліпшенням запроваджується багато видів рослинної їжі, які, потребуючи менше землі й не більше праці, ніж хліб, надходять на ринок за значно нижчою ціною. Такими є картопля та маїс, або так званий індіанський хліб, — два найважливіших придбання, що їх сільське господарство Європи або навіть сама Європа отримали від розширення її торгівлі та мореплавства. Пізніше численні види рослинної їжі, що їх на низькому рівні розвитку хліборобства вирощують тільки в городі й за допомогою лопати, на вищій його стадії сіють у полях, для чого використовують плуг, — це ріпа, морква, капуста і т. ін. Якщо, таким чином, із розвитком поліпшень у сільському господарстві неодмінно підвищується реальна ціна одного виду їжі, то так само неодмінно знижується реальна ціна іншого виду і стає справою простої точності розрахунку, наскільки підвищення ціни одного виду їжі може бути врівноважене зниженням ціни іншого. Коли реальна ціна м'яса досягла вже свого максимуму (а це, напевне, понад сотню років тому вже було досягнуто в більшій частині Англії щодо всіх видів м'яса, за винятком, може, свинини), будь-яке підвищення ціни іншого виду тваринної їжі, що може мати місце по тому, не може великою мірою позначатися на становищі нижчих верств народу. Становище бідних верств у більшій частині Англії не може, поза будь-яким сумнівом, погіршитися за підвищення ціни свійської птиці, риби або дичини так сильно, як воно має поліпшитися внаслідок зниження ціни картоплі.

За нинішньої дорожнечі висока ціна хліба, поза сумнівом, досить відчутно позначається на бідних. Але в періоди порівняно великої кількості продуктів, за звичайного або середнього рівня ціни хліба, природне підвищення ціни будь-якого іншого виду сирих продуктів не може позначитися на них. Вони, мабуть, найбільше потерпають від штучного, спричиненого податками, підвищення ціни деяких промислових товарів, таких як сіль, мило, шкіра, свічки, солод, пиво, ель та ін.

Вплив господарського розвитку на дійсну ціну промислових виробів

Природним наслідком господарського розвитку є поступове зниження дійсної ціни майже всіх мануфактурних виробів. Ціна праці, що витрачається на їх виготовлення, знижується, мабуть, для них усіх без винятку. Унаслідок застосування кращих машин, унаслідок більшої вправності й доцільнішого поділу та розподілу праці для виготовлення кожного окремого предмета потрібна значно менша кількість праці; і хоча через процвітання суспільства дійсна ціна праці має дуже підвищитися, усе ж значне зменшення кількості праці, що витрачається, за загальним правилом більш ніж урівноважує максимальне підвищення ціни, яке тільки може відбутися.

Щоправда, існують галузі промисловості, у яких неминуче підвищення дійсної ціни сирих матеріалів більш ніж урівноважує всі вигоди, що їх може принести із собою вдосконалення техніки в процесі виконання роботи. У столярній і теслярській справі неминуче підвищення дійсної ціни сухої деревини, що є результатом поліпшення землі, може більш ніж урівноважити всі ті вигоди, що їх можна отримати від застосування кращих машин, від надзвичайного вміння і найдоцільнішого поділу та розподілу праці.

Але в усіх випадках, коли дійсна ціна сирих матеріалів зовсім не підвищується або підвищується незначною мірою, ціна мануфактурних виробів знижується дуже відчутно. Це зниження було вельми помітне протягом нинішнього та минулого століть у тих мануфактурних виробництвах, матеріалом для яких служать більш грубі метали. Дуже якісний годинник, що його десь у середині минулого століття можна було купити за 10 ф., тепер можна придбати, мабуть, за 20 шил. За той самий період сталося велике зниження цін на ножові товари, замкові вироби, іграшки, що їх виробляють із простих металів, і на всі ті товари, які зазвичай відомі під назвою бірмінгемських та шеффілдських, хоча й не таке значне як на годинники. Однак воно було достатнім для того, аби здивувати робітників інших країн Європи, які в багатьох випадках визнають, що не можуть виготовляти товари такої самої якості за подвійну або навіть потрійну ціну. Не існує, здається, інших мануфактурних виробництв, де поділ праці може бути проведено далі або де можливі більш різноманітні вдосконалення застосовуваних знарядь, ніж це має місце у виробництвах, матеріалом для яких служать прості метали.

У суконному виробництві за той самий період не відбулося такого відчутного зниження цін. Ціна найтоншого сукна, як мене запевняли, навпаки, за останні 25–30 років підвищилася в певній відповідності до підвищення його якості, що пояснюється, як мені говорили, значним підвищенням ціни матеріалу, який складається переважно з іспанської вовни. А ціна йоркширського сукна, що його виробляють виключно з англійської вовни, як кажуть, знизилася протягом нинішнього століття, коли брати до уваги його якість. Проте якість видається такою суперечливою річчю, що я визнаю будь-яку інформацію такого роду до певної міри ненадійною. У суконній промисловості поділ праці нині є майже таким самим, який існував 100 років тому, а застосовувані в ній машини, не дуже змінилися. Проте, можливо, мали місце невеликі поліпшення в обох випадках, які спричинили деяке зниження ціни.

Але зниження виявиться значно помітнішим і беззаперечним, якщо ми порівняємо ціну цього товару в наш час з його ціною в значно віддаленіший від нас період, наприкінці XV ст., коли існував, певно, набагато менший поділ праці, а застосовувані знаряддя були більш недосконалими, ніж сьогодні.

У 1487 р., тобто на 4-й рік правління Генриха VII, було видано указ, згідно з яким “будь-хто, хто стане продавати в роздрібному продажу ярд найтоншого, яскраво пофарбованого червоного сукна або іншого пофарбованого сукна найтоншої роботи дорожче за 16 шил., підлягатиме штрафу в 40 шил. за кожен проданий ярд”. Таким чином, 16 шил., які містили приблизно таку саму кількість срібла, що й 24 шил. на нинішні гроші, визнавали на той час справедливою ціною за ярд найтоншого сукна; і оскільки закон цей має характер закону проти розкоші, то ймовірно, що таке сукно продавали зазвичай за дещо дорожчою ціною. Нині максимальною ціною можна вважати гінею. Навіть якщо припустити, що якість сукна тоді й тепер була однаковою — хоча насправді сучасне сукно, цілком імовірно, краще, — виявиться, що грошова ціна найтоншого сукна значно знизилася від кінця XV ст. А його дійсна ціна знизилася набагато більше. Середньою ціною пшениці вважали в цей період і тривалий час по тому 6 шил. 8 п. за квартал. Отже, 16 шил. становили ціну 2 кварталів і понад 3 бушелів пшениці. Рахуючи нині квартал пшениці по 28 шил., одержуємо, що дійсна ціна ярда тонкого сукна мала в ту пору дорівнювати мінімум 3 ф. 6 шил. 6 п. на наші гроші. Людина, яка купувала це сукно, мала відмовитися від можливості розпоряджатися такою кількістю праці й засобів існування, що її можна купити на цю суму нині.

Зниження дійсної ціни більш простих і цупких тканин, хоча й значне, але не таке велике, як зниження ціни тканин вищої якості.

У 1463 р., тобто на 3-й рік правління Едуарда IV, було видано закон, згідно з яким "ніхто із сільських поденників, чорноробів, простих майстрових, що мешкають поза містом або містечком, не повинен використовувати або мати у своєму одязі яку-небудь тканину за ціною понад 2 шил. за ярд". На 3-й рік правління Едуарда IV 2 шил. містили майже таку саму кількість срібла, як 4 шил. на наші гроші. Але йоркширське сукно, що його нині продають по 4 шил. за ярд, певно, значно краще за ті сукна, які виробляли на той час для найбільш бідної верстви робітників. Навіть грошова ціна їхнього одягу, коли взяти до уваги його якість, через це нині дещо нижча, ніж за тієї віддаленої від нас доби. А реальна ціна, поза сумнівом, значно нижча. Для бушеля пшениці 10 п. тоді вважали помірною та розумною ціною. Тому 2 шил. становили ціну майже $2\frac{1}{2}$ бушеля пшениці, а ця кількість за ціни в 3 шил. 6 п. за бушель коштує нині 8 шил. 9 п. Для придбання ярда такого сукна бідний наймит мусив віддати таку кількість засобів існування, яку нині можна купити на 8 шил. 9 п. Наведений закон теж спрямований проти розкоші і має на меті обмежити марнотратство бідняків, тому їхній одяг, як правило, коштував значно дорожче.

Цей самий закон забороняв бідним класам носити панчохи за ціною, яка перевищувала 14 п. за пару, що на наші гроші становить близько 28 п. Але на той час 14 п. дорівнювали ціні 1 бушеля й близько 2 гарнців пшениці, а ця кількість за ціни 3 шил. 6 п. за бушель коштує тепер 5 шил. 3 п. Сьогодні ми визнали б цю суму дуже високою ціною за пару панчіх обслуги та робітника найбільш бідного й найнижчого розряду. Однак за тих часів вони платили за них фактичний еквівалент цієї суми.

За часів Едуарда IV мистецтво плетіння панчіх у Європі, певно, ще не було відоме. Панчохи виготовляли з тканини, що, можливо, і було однією з причин їхньої дорожечі. Кажуть, що першою людиною в Англії, яка надягла плетені панчохи, була королева Єлизавета; вона отримала їх у подарунок від іспанського посла.

У виробництвах цупких і тонких сортів вовняних тканин за тих давніх часів користувалися значно недосконалішими знаряддями, ніж тепер. Відтоді було запроваджено три дуже важливих удосконалень, крім численних дрібніших, кількість і значення яких важко встановити. Ці три основних удосконалень такі: по-перше, заміна прядки та веретена самопрядкою, що за тієї самої витрати праці виконує більше ніж подвійну кількість роботи; по-друге, застосування різних дуже хитромудрих машин, які ще більше полегшували та прискорювали намотування пряжі або належне заправлення основи й спіткання до закріплення їх у верстаті, — операція, що до винайдення цих машин була надзвичайно копіткою і стомливою; по-третє, використання валяльного млина для ущільнення сукна замість промивання його у воді. Ані вітряні, ані водяні млини ще на початку XVI ст. не були відомі в Англії, а також, наскільки я знаю, в інших частинах Європи на північ від Альп. Вони з'явилися в Італії за деякий час до того.

Ці обставини, мабуть, можуть певною мірою пояснити нам, чому реальна ціна як цупких, так і тонких тканин була за тієї доби настільки вищою від їхньої сучасної ціни. Для виготовлення цих предметів була потрібна значно більша кількість праці, а тому, доставлені на ринок, вони мали продаватися або надходити в обмін за ціною більшої кількості праці.

Грубі тканини за тих давніх часів виробляли, певно, в Англії в такий самий спосіб, як це завжди відбувається в країнах, де ремесла й промисел

перебувають у зародковому стані. Мабуть, це був домашній промисел, причому кожному окрему частину роботи виконували мимохідь усі члени майже будь-якої родини; і при цьому вони займалися цією роботою тоді, коли не мали іншої справи, і вона не була головним їхнім заняттям, від якого кожен із них одержував найбільшу частину своїх засобів до існування. Робота, що її виконують таким чином, як уже зазначалося, завжди виявляється на ринку значно дешевшою за ту, що становить головне або єдине джерело існування робітника. З другого боку, тканини кращої якості на той час в Англії не виробляли; її виробляли в багатій і торговій Фландрії; певно, тоді це виробництво там вели так само як і нині, люди, які всі засоби існування або головну їхню частину отримували від цього промислу. Крім того, це був закордонний товар, а отже він мав обкладатися певним митом, принаймні тоннажним і ваговим збором на користь короля. А втім, це мито було, певно, не дуже великим. Політика, що переважала за тієї доби у Європі, мала на меті не обмежувати високими митами ввезення іноземних виробів, а радше заохочувати його, щоб купці за можливо дешевшими цінами мали змогу забезпечувати багатих людей предметами розкоші та зручності, яких вони потребували і яких їм не могла забезпечити промисловість власної країни.

Урахування цих обставин може певною мірою пояснити, чому за тих давніх часів дійсна ціна простих тканин порівняно з більш тонкими сортами була настільки нижча за нинішню.

ВИСНОВОК

Я закінчу цей доволі довгий розділ зауваженням, що будь-яке поліпшення умов життя суспільства має тенденцію прямо або побічно підвищувати дійсну ренту із землі, збільшувати дійсне багатство землевласника, його здатність купувати працю чи продукт праці інших людей.

Поширення поліпшення землі та її обробітку веде безпосередньо до підвищення ренти. Частка землевласника в продукті неодмінно збільшується разом зі збільшенням усього продукту.

Зростання дійсної ціни сирих продуктів землі, що первісно є наслідком поширення поліпшень та обробітку землі, а згодом і причиною їхнього подальшого поширення (наприклад, підвищення ціни худоби), також веде до безпосереднього підвищення ренти із землі, і до того ж у ще більшій пропорції. Дійсна вартість частки землевласника, його дійсне розпорядження працею інших людей не тільки збільшуються зі збільшенням дійсної вартості його продукту — водночас збільшується також і відношення його частки до загальної маси продукту. Для здобування цього продукту, після підвищення його дійсної ціни, не потрібно більшої кількості праці, ніж раніше. І через це менша частка продукту виявляється достатньою, аби відшкодувати зі звичайним прибутком капітал, що витрачається на цю працю. Внаслідок цього більша частка його має залишатися землевласникові.

Усі підвищення продуктивності праці, що безпосередньо ведуть до зниження дійсної ціни промислових виробів, побічно ведуть до підвищення дійсної ренти із землі. Землевласник обмінює на промислові вироби ту частину свого продукту, яка залишається від його власного споживання, або, що те саме, ціну цієї його частини. Усе, що знижує дійсну ціну перших, підвищує дійсну ціну останнього продукту. Через це та сама кількість сільськогосподарського продукту стає еквівалентною більшій кількості промислових виробів і землевлас-

ник дістає можливість купувати більшу кількість предметів зручності, оздоблення або розкоші.

Будь-яке збільшення дійсного багатства суспільства, будь-яке збільшення кількості корисної праці в ньому веде побічно до підвищення дійсної ренти із землі. Певна частка цієї праці, звісно, вкладається в землю. До її обробітку залучено більшу кількість людей і худоби, одержуваний продукт збільшується разом зі збільшенням капіталу, що витрачається на його виробництво, а рента збільшується разом із продуктом.

Протилежні явища — поганий обробіток землі, зниження дійсної ціни якоїсь частини продуктів хліборобства, підвищення дійсної ціни промислових виробів через занепад мануфактур і промислів, зменшення дійсного багатства суспільства — усе це веде до зниження дійсної ренти із землі, до зменшення дійсного багатства землевласника, до зменшення його здатності купувати працю чи продукт праці інших людей.

Увесь річний продукт землі та праці кожної країни або, що те саме, вся ціна цього річного продукту, природно, розпадається, як уже зазначалося, на три частини — ренту із землі, заробітну платню за працю та прибуток на капітал — і становить дохід трьох різних класів народу: тих, хто живе на ренту; тих, хто живе на заробітну платню; і тих, хто живе на прибуток від капіталу. Це — три головні, основні та первісні класи в кожному цивілізованому суспільстві, із доходу яких береться врешті-решт дохід будь-якого іншого класу.

Зі сказаного вище випливає, що інтереси першого з цих трьох головних класів тісно й нерозривно пов'язані із загальними інтересами суспільства. Все, що сприяє або шкодить інтересам першого класу, неминуче сприяє або шкодить інтересам суспільства. Коли суспільство обговорює питання регулювання торгівлі чи економічної політики, власники землі жодним чином не можуть вводити його в оману з метою сприяння інтересам тільки свого класу, якщо вони, звісно, бодай якоюсь мірою розуміють ці свої інтереси. Щоправда, занадто часто їм бракує такого розуміння. Вони є єдиним із трьох класів, дохід яких не коштує їм праці та зусиль, а приходить до них немовби сам собою і незалежно від якихось їхніх власних проектів чи планів. Це бездіяльне життя, що є природним наслідком достатку й стабільності їхнього становища, надто часто робить їх не тільки необізнаними, а й нездатними до тієї розумової діяльності, яка потрібна для того, аби передбачити й зрозуміти можливі наслідки тої чи тої міри регулювання.

Інтереси другого класу, члени якого живуть заробітною платнею, так само тісно пов'язані з інтересами суспільства, як і інтереси першого. Як уже було з'ясовано, заробітна платня робітника ніколи не буває такою високою, як тоді, коли попит на працю незмінно збільшується або коли кількість праці, використовуваної щороку, значно зростає. Коли дійсне багатство суспільства припиняє зростати й залишається незмінним, заробітна платня цього класу невдовзі скорочується до такого розміру, що є якраз достатнім для того, аби робітник міг утримувати родину або продовжити існування раси робітників. Коли суспільство перебуває в стані занепаду, вона навіть падає нижче від цього рівня. Клас власників може, мабуть, одержувати від розквіту суспільства більшу вигоду, ніж клас робітників, але жоден інший клас не страждає так жорстоко від його занепаду, як робітники. Однак, хоча інтереси робітника тісно пов'язані з інтересами суспільства, він неспроможний ані усвідомити ці інтереси, ані зрозуміти їхній зв'язок зі своїми власними. Умови його життя не залишають йому часу для того, щоб отримувати необхідні відомості, а його освіта й звички є, як правило, такими, що роблять його цілком неспроможним до правильних суджень

навіть якби він володів усією повнотою відомостей. З огляду на це під час суспільного обговорення питань його голос ледве чути, на нього звертають мало уваги, за винятком особливих випадків, коли його вимоги досить гучні, наполегливі і їх підтримують підприємці у власних цілях.

Люди, які використовують у своїй справі робітників, становлять третій клас, клас тих, хто живе з прибутку. Для отримання прибутку пускають в обіг капітал, що приводить у рух велику частину корисної праці будь-якого суспільства. Плани та проекти власників капіталу регулюють і спрямовують усі найважливіші застосування праці, прибуток становить кінцеву мету всіх цих планів та проектів. Але норма прибутку не підвищується подібно до ренти й заробітної платні разом із розквітом суспільства й не знижується разом із його занепадом. Навпаки, зазвичай вона є низькою в багатих країнах і високою в бідних, на найвищому рівні вона завжди тримається в тих країнах, які найшвидше йдуть до розорення та загибелі. Через те інтереси цього третього класу не так пов'язані із загальними інтересами суспільства, як це спостерігається в інших двох класів. Купці та промисловці, що входять до цього класу, як правило, вкладають у діло великі капітали й завдяки своєму багатству мають у суспільстві дуже велику шану та вплив. Оскільки протягом усього свого життя вони розробляють усілякі плани та проекти, вони часто відрізняються більшою кмітливістю й розумінням, ніж більшість землевласників. А оскільки їхні помисли зазвичай поглинені скоріше інтересами власної спеціальної галузі, а не загальними інтересами суспільства, то їхня думка, навіть висловлена з цілковитою щирістю (що трапляється далеко не в усіх випадках), значно більшою мірою відповідає першим інтересам, ніж останнім. Їхня перевага над землевласником полягає не так у розумінні ними суспільних інтересів, як у кращому розумінні власних інтересів, ніж це спостерігається у землевласника. Саме завдяки такому кращому розумінню своїх інтересів їм часто вдавалося схилити до великодушності землевласника й переконувати його пожертвувати своїми інтересами та інтересами суспільства за допомогою дуже простого, але благородного доводу, що саме їхні інтереси, а не інтереси землевласника, є інтересами суспільства. Тим часом інтереси представників тієї чи тієї галузі торгівлі або промисловості завжди де в чому не збігаються з інтересами суспільства і навіть протилежні їм. Розширення ринку та обмеження конкуренції завжди відповідає інтересам торгівців. Розширення ринку часто може відповідати також інтересам суспільства, але обмеження конкуренції завжди має суперечити їм і може тільки надавати торгівцям можливість (шляхом підвищення їхнього прибутку понад природний його рівень) стягувати на особисту користь надмірний податок зі своїх співгромадян. До пропозиції про видання якогось нового закону або регулювальних правил стосовно торгівлі, яка виходить від цього класу, треба завжди ставитися з надзвичайною обережністю, її слід приймати тільки після тривалого та всебічного розгляду з надзвичайно ретельною, але й надзвичайно підозріливою увагою. Адже вона виходить від того класу, інтереси якого ніколи цілком не збігаються з інтересами суспільства, який зазвичай зацікавлений в тому, щоб уводити суспільство в оману й навіть гнобити його і який справді в багатьох випадках вводив його в оману та гнобив.

Роки	Ціни квартера пшениці за рік			Середня ціна за рік			Середня ціна в сучасних грошах			Роки	Ціни квартера пшениці за рік			Середня ціна за рік			Середня ціна в сучасних грошах		
	Ф.	Ш.	П.	Ф.	Ш.	П.	Ф.	Ш.	П.		Ф.	Ш.	П.	Ф.	Ш.	П.	Ф.	Ш.	П.
1202	0	12	0	.	.	.	1	16	0	1302	0	4	0	.	.	.	0	12	0
1205	{0 0 0}	{12 13 15}	{0 4 0}	0	13	15	2	0	3	1309	0	7	2	.	.	.	1	1	6
1223	0	12	0	.	.	.	1	16	0	1315	1	0	0	.	.	.	3	0	0
1237	0	3	4	.	.	.	0	10	0	1316	{1 1 1 2}	{0 10 12 0}	{0 0 0}	1	10	6	4	11	6
1243	0	2	0	.	.	.	0	6	0	1317	{2 0 2 4 0}	{4 14 13 0 0 6 8}	{0 0 0}	1	19	6	5	18	6
1244	0	2	0	.	.	.	0	6	0	1336	0	2	0	.	.	.	0	6	0
1246	0	16	0	.	.	.	2	8	0	1338	0	3	4	.	.	.	0	10	0
1247	0	13	4	.	.	.	2	0	0	Усього...						23	4	11 1/4	
1257	0	4	0	.	.	.	3	12	0							Середня ціна			
1258	{1 0 0}	{0 15 16}	{0 0}	0	17	0	2	11	0	1339	0	9	0	.	.				
1270	{4 6}	{16 8}	{0 0}	5	12	0	16	16	0	1349	0	2	0	.	.	.	0	5	2
1286	{0 0}	{2 16}	{8 0}	0	9	4	1	8	0	1359	1	6	8	.	.	.	3	2	2
Усього...							35	9	3	1361	0	2	0	.	.	.	0	4	8
Середня ціна							2	19	1 1/4	1363	0	15	0	.	.	.	1	15	0
1287	0	3	4	.	.	.	0	10	0	1369	{1 1}	{0 4}	{0 0}	1	2	0	2	9	4
1288	{0 0 0 0 0 0 0}	{0 1 1 1 2 3 9}	{8 0 4 6 8 0 4 4}	0	3	0 1/4	0	9	0 3/4	1379	0	4	0	.	.	.	0	9	4
1289	{0 0 0 0 1}	{12 6 2 10 0}	{0 0 0 8 0}	0	10	1 1/2	1	10	4 1/2	1387	0	2	0	.	.	.	0	4	8
1290	0	16	0	.	.	.	2	8	0	1390	{0 0 0}	{13 14 16}	{4 0 0}	0	14	15	1	13	7
1294	0	16	0	.	.	.	2	8	0	1401	0	16	0	.	.	.	1	17	4
Усього...							15	9	4	1407	{0 0}	{4 3}	{4 4 3/4}	0	3	10	0	8	11
Середня ціна							1	5	9 1/3	1416	0	16	0	.	.	.	1	12	0

Роки	Ціни квартера пшениці за рік			Середня ціна за рік			Середня ціна в сучасних грошах			Роки	Ціни квартера пшениці за рік			Середня ціна за рік			Середня ціна в сучасних грошах		
	Ф.	Ш.	П.	Ф.	Ш.	П.	Ф.	Ш.	П.		Ф.	Ш.	П.	Ф.	Ш.	П.	Ф.	Ш.	П.
1423	0	8	0	.	.	.	0	16	0	1499	0	4	0	.	.	.	0	6	0
1425	0	4	0	.	.	.	0	8	0	1504	0	5	8	.	.	.	0	8	6
1434	1	6	8	.	.	.	2	13	4	1521	1	0	0	.	.	.	1	10	0
1435	0	5	4	.	.	.	0	10	8	1551	0	8	0	.	.	.	0	2	0
1439	{1 1}	{0 6}	{0 8}	1	3	4	2	6	8	1553	0	8	0	.	.	.	0	8	0
1440	1	4	0	.	.	.	2	8	0	1554	0	8	0	.	.	.	0	8	0
1444	{0 0}	{4 4}	{4 0}	0	4	2	0	8	4	1555	0	8	0	.	.	.	0	8	0
1445	0	4	6	.	.	.	0	9	0	1556	0	8	0	.	.	.	0	8	0
1447	0	8	0	.	.	.	0	16	0	1557	{0 0 2}	{4 5 13}	{0 0 4}	0	17	8½	0	17	8½
1448	0	6	8	.	.	.	0	13	4	1558	0	8	0	.	.	.	0	8	0
1449	0	5	0	.	.	.	0	10	0	1559	0	8	0	.	.	.	0	8	0
1451	0	8	0	.	.	.	0	16	0	1560	0	8	0	.	.	.	0	8	0
Усього...							1	15	4	Усього...							6	0	2½
Середня ціна							1	1	3½	Середня ціна							0	10	0½
1453	0	5	4	.	.	.	0	10	8	1561	0	8	0	.	.	.	0	8	0
1455	0	1	2	.	.	.	0	2	4	1562	0	8	0	.	.	.	0	8	0
1457	0	7	8	.	.	.	0	15	4	1574	{2 1}	{16 4}	{0 0}	2	0	0	2	0	0
1459	0	5	0	.	.	.	0	10	0	1587	3	4	0	.	.	.	3	4	0
1460	0	8	0	.	.	.	2	16	0	1594	2	16	0	.	.	.	2	16	0
1463	{0 0}	{2 1}	{0 8}	0	1	10	0	3	8	1595	2	13	0	.	.	.	2	13	0
1464	0	6	8	.	.	.	0	10	0	1596	4	0	0	.	.	.	4	0	0
1486	1	4	0	.	.	.	1	17	0	1597	{5 4}	{4 0}	{0 0}	4	12	0	4	12	0
1491	0	14	8	.	.	.	1	2	0	1598	2	16	8	.	.	.	2	16	8
1494	0	4	0	.	.	.	0	6	0	1599	1	19	2	.	.	.	1	19	2
1495	0	3	4	.	.	.	0	5	0	1600	1	17	8	.	.	.	1	17	8
1497	1	0	0	.	.	.	1	11	0	1601	1	14	10	.	.	.	1	14	10
Усього...							8	9	0	Усього...							28	9	4
Середня ціна							0	14	1	Середня ціна							2	7	5⅛

Ціни квартера в 9 бушелів кращої чи найдорожчого сорту пшениці на Віндзорському ринку в день Благовіщення або на Михайлів день за період від 1595 до 1764 р. Зазначені ціни є середніми з максимальних цін у ці два базарні дні.

Роки	Квартер пшениці			Роки	Квартер пшениці			Роки	Квартер пшениці			Роки	Квартер пшениці		
	Ф.	Ш.	П.		Ф.	Ш.	П.		Ф.	Ш.	П.		Ф.	Ш.	П.
1595	2	0	0	1624	2	8	0	1654	1	6	0	1687	1	5	2
1596	2	8	0	1625	2	12	0	1655	1	13	4	1688	2	6	0
1597	3	9	6	1626	2	9	4	1656	2	3	0	1689	1	10	0
1598	2	16	8	1627	1	16	0	1657	2	6	8	1690	1	14	8
1599	1	19	2	1628	1	8	0	1658	3	5	0	1691	1	14	0
1600	1	17	8	1629	2	2	0	1659	3	6	0	1692	2	6	8
1601	1	14	10	1630	2	15	8	1660	2	16	6	1693	3	7	8
1602	1	9	4	1631	3	8	0	1661	3	10	0	1694	3	4	0
1603	1	15	4	1632	2	13	4	1662	3	14	0	1695	2	13	0
1604	1	10	8	1633	2	18	0	1663	2	17	0	1696	3	11	0
1605	1	15	10	1634	2	16	0	1664	2	0	6	1697	3	0	0
1606	1	13	4	1635	2	16	0	1665	2	9	4	1698	3	8	4
1607	1	16	8	1636	2	16	8	1666	1	16	0	1699	3	4	0
1608	2	16	8		$\frac{16}{40}$	0	0	1667	1	16	0	1700	2	0	0
1609	2	10	0		2	10	0	1668	2	0	0		$\frac{60}{153}$	1	8
1610	1	15	10	1637	2	13	0	1669	2	4	4		2	11	$0\frac{1}{3}$
1611	1	18	8	1638	2	17	4	1670	2	1	8	1701	1	17	8
1612	2	2	4	1639	2	4	10	1671	2	2	0	1702	1	9	6
1613	2	8	8	1640	2	4	8	1672	2	1	0	1703	1	16	0
1614	2	1	$8\frac{1}{2}$	1641	2	8	0	1673	2	6	8	1704	2	6	6
1615	1	18	8	1642	0	0	0	1674	3	8	8	1705	1	10	0
1616	2	0	4	1643	*	0	0	1675	3	4	8	1706	1	6	0
1617	2	8	8	1644	0	0	0	1676	1	18	0	1707	1	8	6
1618	2	6	8	1645	0	0	0	1677	2	2	0	1708	2	1	6
1619	1	15	4	1646	2	8	0	1678	2	19	0	1709	2	1	6
1620	1	10	4	1647	3	13	8	1679	3	0	0	1710	3	18	6
	$\frac{26}{54}$	0	$6\frac{1}{2}$	1648	4	5	0	1680	2	5	0	1711	2	14	0
	2	1	$6\frac{2}{13}$	1649	4	0	0	1681	2	6	8	1712	2	6	4
1621	0	10	4	1650	3	16	8	1682	2	4	0	1713	2	11	0
1622	2	18	8	1651	3	13	4	1683	2	0	0	1714	2	10	4
1623	2	12	0	1652	2	9	6	1684	2	4	0	1715	2	3	0
				1653	1	15	6	1685	2	6	8	1716	2	8	0
								1686	1	14	0				

* Немає даних. Цифру для 1646 р. повідомлено єпископом Флітвудом

КНИГА 2

**ПРО ПРИРОДУ КАПІТАЛУ,
ЙОГО НАГРОМАДЖЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ**

У тому неспорядкованому стані суспільства, коли не існує поділу праці, коли рідко відбувається обмін і кожен сам виробляє для себе всі предмети, немає потреби заздалегідь збирати або накопичувати запас для того, аби підтримувати господарське життя суспільства. Кожна людина намагається задовольняти власною діяльністю всі свої потреби в міру їх виникнення. Коли вона голодна, то рушає в ліс полювати; коли зношується одяг, прикривається шкурою першої великої тварини, яку пощастить убити, а коли починає розвалюватися хижа, лагодить її, як може, за допомогою гілок і дерну, що знаходяться під рукою.

Але щойно скрізь встановлено поділ праці, продукт власної праці людини вже задовольняє тільки дуже невелику частину її потреб. Значно більшу частину їх задовольняє вже продукт праці інших людей, що його людина купує за власний продукт, або, що те саме, за ціну власного продукту. Але цю купівлю можна здійснити лише після того, як цей продукт її праці буде не тільки вироблено, а й продано. Тому має бути утворено запас продуктів різного роду, достатній для утримання та постачання її потрібними для роботи матеріалами й знаряддями принаймні до того моменту, доки не буде здійснено обидві ці операції. Ткач не може цілком зайнятися своєю спеціальною роботою, якщо заздалегідь у його власному володінні або у володінні якоїсь іншої особи не утворено запас, достатній для його утримання й для забезпечення його матеріалами та знаряддями для роботи, доки він не тільки витче тканину, а й продасть її. Цьому накопиченню запасів, зрозуміло, має передувати можливість для нього застосовувати свою працю в цьому спеціальному промислі протягом значного часу.

Оскільки накопичення запасу через природний перебіг подій має передувати поділові праці, то зростаючий поділ праці можливий тільки в міру зростання попереднього накопичення запасу. Кількість матеріалів, що її може переробити те саме число робітників, значно зростає разом зі зростанням поділу праці; і оскільки робота кожного робітника поступово зводиться до вельми простих операцій, то винаходять різні нові машини, що полегшують та скорочують ці операції. Тому зі зростанням поділу праці, для того, щоб забезпечити постійним заняттям те саме число робітників, слід заздалегідь накопичити той самий запас продовольства і більший запас матеріалів та знарядь, ніж це було потрібно за менш розвинених умов. Але число робітників в кожній галузі промисловості з поділом праці в ній зазвичай зростає або, точніше, саме збільшення їхнього числа дає їм змогу, таким чином, поділятися й групуватися.

Попереднє накопичення запасу конче потрібне для досягнення цього збільшення продуктивної сили праці, і таке накопичення природним чином приводить до підвищення продуктивності. Особа, яка використовує свій запас для утримання праці, неодмінно хоче застосовувати його таким чином, аби

виконати можливо більшу кількість роботи. Тому вона прагне встановити серед своїх робітників найвідповідніший поділ занять, а також забезпечити їх найкращими машинами, що їх вона в змозі винайти або купити. Її можливості в обох цих випадках, як правило, відповідають розмірам її запасу або кількості робітників, яким ця особа може дати заняття. Тому кількість корисної праці в країні не лише зростає зі збільшенням запасу, що застосовується, але та сама кількість праці внаслідок такого збільшення застосовується для здійснення значно більшої кількості роботи.

Такими є загальні результати збільшення запасу для праці і для її продуктивної сили.

У цій книзі я намагався з'ясувати природу запасів, дію, створювану накопиченням їх у вигляді капіталів різного роду, і наслідки різноманітного використання цих капіталів. Ця книга поділяється на п'ять розділів. У першому розділі я намагався показати, якими є різні частини або види, на які, природно, поділяється запас окремої особи або всього суспільства. У другому розділі я намагався з'ясувати природу та дію грошей, розглядуваних як особлива частина загального запасу суспільства. Запаси, що накопичуються у вигляді капіталів, можуть або застосовуватися тією особою, якій вони належать, або позичатися якійсь іншій особі. У третьому та четвертому розділах я намагався дослідити, як капітал діє в обох цих випадках. П'ятий, і останній, розділ говорить про різну дію, що її безпосередньо чинить різне застосування капіталу як на кількість національної праці, так і на розміри річного продукту землі та праці.

Розділ 1

ПРО ПОДІЛ НАКОПИЧЕНИХ ЗАПАСІВ

Коли запаси, якими володіє людина, не перевищують кількості, достатньої тільки на утримання її протягом кількох днів або тижнів, вона рідко замислюється щодо одержання з них якого-небудь прибутку. Вона споживає їх по можливості ощадливіше й намагається виробити що-небудь своєю працею для відшкодування цих запасів, доки їх не буде повністю спожито. У цьому разі свій дохід вона одержує виключно від своєї праці. Таким є становище більшості бідних робітників в усіх країнах.

Якщо ж дана особа володіє запасами, достатніми для утримання її протягом кількох місяців або років, вона, певна річ, намагається одержувати прибуток з більшої частини цих запасів, залишаючи для безпосереднього свого споживання лише стільки, скільки потрібно для прожиття доти, доки почне надходити цей дохід. Тому її запаси поділяються на дві частини. Та частина, від якої вона очікує отримати дохід, називається її капіталом. Друга частина йде на безпосереднє її споживання; вона складається, по-перше, з тієї частини всього запасу, що первісно відкладена для цієї мети; по-друге, з її доходу, незалежно від джерела останнього, у міру його надходження, і, по-третє, з тих предметів, які було куплено на ту чи ту частину запасу в попередні роки і які повністю не спожиті; такими є запаси одягу, хатнього начиння і т. ін. У тому чи іншому або в усіх цих трьох видах містяться ті запаси, що їх люди зазвичай зберігають для власного безпосереднього споживання.

Капітал, щоб він давав дохід або прибуток своєму власникові, можна використовувати у два різні способи.

По-перше, його можна використати для виробництва, перероблення чи купівлі товарів з метою перепродажу їх із прибутком. Капітал, що його використовують таким чином, не приносить доходу або прибутку своєму власникові, доки він залишається у його володінні або зберігає свою колишню форму. Товари купця не приносять йому доходу або прибутку, доки він не продасть їх за гроші, а гроші даватимуть йому мало користі, доки своєю чергою не будуть виміняні на товари. Його капітал постійно йде від нього в одній формі й повертається в іншій, і тільки за допомогою такого обігу або послідовних обмінів він може приносити своєму власникові бодай якийсь прибуток. Тому такого роду капітали можна цілком слушно назвати обіговими капіталами. По-друге, капітал можна використати для поліпшення землі, купівлі корисних машин та інструментів чи інших подібних предметів, що приносять дохід або прибуток без переходу від одного власника до іншого чи без подальшого обігу. Тому такі капітали можна з повним правом назвати основними капіталами.

У різних промислах потрібне досить різне співвідношення між використовуваними в них основними та обіговими капіталами.

Капітал купця, наприклад, цілком є капіталом обіговим. Йому не потрібні жодні машини або знаряддя, якщо не вважати такими його крамниці чи склади.

Деяка частина капіталу кожного ремісника або мануфактуриста має бути вкладена в інструменти його промислу. Ця частина, проте, в одних промислах є зовсім незначною, а в інших — дуже великою. Ремісникові-кравцю не потрібні жодні інші знаряддя праці, окрім кількох голук. Знаряддя праці чоботаря коштують дещо дорожче, але зовсім ненабагато; ткачеві вони вже обходяться значно дорожче, ніж чоботареві. Зате значно більша частина капіталу всіх таких хазяїв-ремісників обертається у вигляді заробітної платні їхніх робітників або ціни використовуваних ними матеріалів і відшкодовується їм із певним прибутком у ціні їхніх виробів.

В інших виробництвах потрібний значно більший основний капітал. На залізоробному заводі, наприклад, піч для плавлення руди, горно, млин для подрібнення руди являють собою знаряддя виробництва, оснащення якими вимагає дуже значних витрат. У кам'яновугільних і будь-яких інших копальнях машини, потрібні для відкачування води та для інших цілей, часто коштують ще дорожче.

Та частина капіталу фермера, що витрачається на хліборобські знаряддя, є основним капіталом, а використовувана на заробітну платню й утримання його робітників буде капіталом обіговим. Він одержує прибуток з першого, утримуючи його у своєму володінні, а з другого — розлучаючись із ним. Ціна або вартість його робочої худоби являє собою основний капітал так само, як і ціна знарядь його господарства; корм, що його витрачають на утримання худоби, становить обіговий капітал, так само як і засоби на утримання робітників. Фермер одержує прибуток, не випускаючи з рук робочої худоби; тим часом прибуток на фураж він одержує, розлучаючись із ним. І ціна, і утримання худоби, що її купують і відгодовують не для роботи, а на продаж, є обіговим капіталом. Фермер одержує свій прибуток, продаючи худобу. Тим часом отару овець або череду рогатої худоби, що їх у країні, придатній для їхнього утримання, купують не для роботи й не для продажу, а з метою отримати прибуток від їхньої вовни, молока або приплоду, є основним капіталом, бо прибуток одержують шляхом збереження худоби. Навпаки, утримання худоби є обіговим капіталом. Прибуток на нього одержують шляхом його продажу, і капітал повертається назад у ціні вовни, молока та приплоду не тільки зі своїм власним прибутком, але й з прибутком на всю ціну худоби. Так само й уся вартість насіння є,

власне, основним капіталом. Хоча воно й переміщується весь час із комори в поле й назад, воно ніколи не міняє господаря і, отже, не обертається. Фермер одержує свій прибуток не від його продажу, а від його приросту.

Загальні запаси будь-якої країни або суспільства збігаються із сумою запасів усіх їхніх мешканців або членів і тому, природно, поділяються на ті самі три частини, кожна з яких виконує свою особливу функцію або призначення.

Перша частина призначена для безпосереднього споживання і відрізняється тим, що не приносить доходу або прибутку. Вона складається із запасів їжі, одягу, предметів хатнього вжитку і т. ін., що їх придбали їхні безпосередні споживачі, але ще повністю не спожили. Весь запас житлових будинків, наявних у кожний даний момент у країні, теж входить до цієї першої частини запасів суспільства. Запас, вкладений у будинок, якщо останній має служити житлом для власника, від цієї хвилини припиняє виконувати функцію капіталу, тобто приносити своєму власникові якийсь прибуток. Житловий будинок, як такий, нічого не додає до прибутку того, хто живе в ньому; і хоча він, поза сумнівом, надзвичайно корисний йому, він усе ж корисний йому так само, як одяг і хатнє начиння, що, однак, становлять частину його витрат, а не доходу. Якщо будинок здається за ренту орендареві, то, оскільки сам будинок нічого не може виробити, орендареві завжди доводиться сплачувати ренту з якогось іншого доходу, що його він одержує або зі своєї праці, або з капіталу, або з землі. Тому, хоча будинок може приносити дохід своєму власникові і таким чином виконувати для нього функцію капіталу, він не в змозі давати який-небудь дохід суспільству або виконувати для нього функцію капіталу, і дохід усього народу ніколи не може зростати в такий спосіб. Одяг і хатнє начиння так само іноді дають дохід окремим особам і таким чином виконують для них функцію капіталу. У країнах, де часто влаштовують маскаради, існує промисел прокату маскарадних костюмів на один вечір. Оббивальники часто віддають напрокат меблі помісячно або на рік. Власники підприємств з улаштування поховальних процесій здають на кілька днів або тижнів поховальні речі. Багато людей здають умебльовані квартири й одержують ренту за користування не тільки квартирою, а й обстановкою. Однак дохід, отриманий в усіх цих випадках, завжди має врешті-решт бути одержаний з якогось іншого джерела доходу. З усіх видів накопичених запасів, що належать окремим особам чи суспільству й призначені для безпосереднього використання, та частина, що її вкладають у будинки, використовується найповільніше. Запас одягу може існувати кілька років, запас меблів — півстоліття або ціле століття, а запаси, вкладені в будинки, що добре збудовані й утримуються в належному стані, можуть зберігатися цілі століття. Однак, хоча період їхнього повного використання розтягується на дуже тривалий час, насправді вони все ж є, так само як одяг або домашня обстановка, запасами, призначеними для безпосереднього використання.

Другу з трьох частин, на які розпадаються загальні запаси суспільства, становить основний капітал, що характеризується тим, що він приносить дохід або прибуток, не надходячи в обіг або не міняючи власника. Він складається переважно з чотирьох таких статей:

По-перше, з будь-якого роду корисних машин і знарядь праці, що полегшують і скорочують працю.

По-друге, з усіх тих доходних будівель, що служать засобом отримання доходу не тільки для їхнього власника, який віддає їх в оренду, а й для осіб, що займають їх і сплачують за них орендну плату; такими є приміщення під крамниці, склади, майстерні, будинки на фермі з усіма потрібними будівлями:

стайнями, коморами і т. ін. Ці будівлі дуже відрізняються від житлових будинків, вони є свого роду знаряддями виробництва і можуть розглядатися як такі.

По-третє, з поліпшень землі — усього того, що з вигодою витрачене на розчищення, осушення, огороження, удобрювання і приведення її до стану, найпридатнішого для обробітку та окультурення. Таку поліпшену ферму можна з повним правом розглядати з того ж таки погляду, що й корисні машини, які полегшують і скорочують працю і за допомогою яких той самий обіговий капітал може дати своєму власникові значно більший дохід. Поліпшена ферма так само вигідна й існує довше за будь-яку з цих машин, до того ж вона часто не потребує жодного ремонту, а потребує лише найбільш вигідного застосування капіталу фермера, що його він витрачає на її обробіток.

По-четверте, з набутих і корисних здібностей усіх мешканців або членів суспільства. Набуття таких здібностей, враховуючи також утримання їх власника впродовж його виховання, навчання або учнівства, завжди вимагає дійсних витрат, які є основним капіталом, що наче реалізується в його особистості. Ці здібності, являючи собою частину статку такої особи, водночас стають частиною багатства всього суспільства, до якого вона належить. Більшу вправність і вміння робітника можна розглядати так само як і машини та знаряддя виробництва, що скорочують або полегшують працю і, хоча й потребують певних витрат, але відшкодовують ці витрати разом із прибутком.

Третю, і останню, з трьох частин, на які, природно, поділяється весь накопичений запас суспільства, становить обіговий капітал, який характеризується тим, що приносить прибуток тільки в процесі обігу або міняючи господарів. Він складається, таким чином, із чотирьох частин:

1) з грошей, за посередництва яких обертаються й розподіляються серед споживачів інші три частини обігового капіталу;

2) із запасів продовольства, якими володіють м'ясник, скотопромисловець, фермер, хліботорговець, пивовар та ін. і від продажу яких вони розраховують отримати прибуток;

3) з матеріалів, цілком сирих або більш-менш оброблених, що призначені для виготовлення одягу, предметів обстановки, будинків, але ще остаточно не використані в ділі й залишаються на руках у сільських хазяїв, фабрикантів, кравців, сукнарів, лісоторгівців, столярів і теслярів, цегельників і т. ін.;

4) з виробів, що вже виготовлені й закінчені, але ще перебувають у руках торговця або фабриканта і не продані чи не розподілені серед відповідних споживачів; такими є готові вироби, що їх ми незрідка бачимо виставленими на продаж у майстернях слюсаря, столяра, золотаря, ювеліра, торговця порцеляною і т. ін. Таким чином, обіговий капітал складається з продовольства, матеріалів та готових виробів будь-якого роду, що перебувають на руках у відповідних продавців, і з грошей, потрібних для обігу їх і розподілу серед тих, хто врешті-решт користуватиметься ними або споживатиме їх.

З цих чотирьох частин три частини, а саме продовольство, матеріали та готові вироби, одержують регулярно — або щороку, або в більш-менш тривалі проміжки часу — з обігового капіталу і вкладають або в основний капітал, або в запаси, призначені для безпосереднього споживання.

Будь-який основний капітал первісно виникає з капіталу обігового й вимагає постійного поповнення з цього самого джерела. Усі корисні машини та знаряддя виробництва первісно виникають з обігового капіталу, що дає матеріали для їх виготовлення й засоби існування для робітників, які їх виготовляють. Так само капітал цього виду потрібний для їх постійного ремонту.

Жоден основний капітал не може приносити будь-якого прибутку інакше ніж за допомогою обігового капіталу. Найкорисніші машини та знаряддя виробництва не можуть нічого виробити без обігового капіталу, який дає матеріали, що їх вони переробляють, і засоби існування для робітників. Земля, хай і найкраща, не принесе жодного прибутку без обігового капіталу, на який утримуються робітники, що обробляють її та збирають її продукт. Збереження та збільшення запасів, призначених для безпосереднього споживання, — єдина мета й призначення як основного, так і обігового капіталів. За рахунок цих запасів люди харчуються, одягаються і знаходять собі притулок. Їхні багатство чи бідність залежать від того, щедро чи скудно надають ці обидва види капіталу матеріал для запасів, призначених для безпосереднього споживання.

Оскільки дуже велика частина обігового капіталу постійно вилучається з нього для розміщення у двох інших видах загального запасу суспільства, він своєю чергою має постійно поповнюватися, без чого невдовзі зовсім припинив би своє існування. Ці поповнення одержують переважно з трьох джерел — від продукту землі, копалень та рибальства. Вони постійно дають нові кількості продовольства та матеріалів, частина яких потім переробляється на готові вироби і які відтворюють продовольство, матеріали та готові вироби, що їх безперервно одержують з обігового капіталу. З копалень одержують те, що потрібно для збереження та збільшення тієї його частини, яка складається з грошей. Справді, хоча за звичайного перебігу справ цю частину не обов'язково отримують з обігового капіталу (як це відбувається з трьома іншими частинами), аби вкласти її у два інші розряди загальних запасів суспільства, все ж подібно до решти предметів вона руйнується і врешті-решт зношується, а інколи також втрачається або пересилається за кордон, а тому потребує постійного відтворення, хоча й у менших розмірах.

Земля, копальні та риболовля потребують для своєї експлуатації як основного, так і обігового капіталів. І продукт відшкодовує з прибутком не тільки ці капітали, а й узагалі всі капітали суспільства. Так, фермер щороку відшкодовує мануфактуристові продовольство, що його він спожив, і матеріали, що їх він переробив за попередній рік; промисловець своєю чергою відшкодовує фермерові готові вироби, які той витратив і вклав у діло за той самий час. Таким є дійсний обмін, який щороку відбувається між цими двома класами людей, хоча рідко буває, аби сирі продукти одного й готові вироби другого обмінювалися безпосередньо одні на одні; справді, рідко трапляється, аби фермер продавав свій хліб або худобу, свій льон і свою вовну тій самій особі, у якої він має намір купити потрібні йому одяг, меблі та знаряддя виробництва. Тому він продає свої сирі продукти за гроші, на які може купити в будь-якому місці потрібні йому готові вироби. Земля навіть відшкодовує, принаймні почасти, капітали, за допомогою яких експлуатуються риболовля та копальні. За допомогою продукту землі витягають рибу з води; за допомогою продуктів, одержуваних з поверхні землі, одержують мінерали з її надр.

Кількість продукту, одержуваного від землі, копалень і риболовлі, коли вважати, що вони мають однакову природну продуктивність, перебуває в залежності від розмірів і належного застосування капіталів, що витрачаються на них. Якщо ж капітали однакові й однаково добре застосовуються, ця кількість пропорційна їхній природній продуктивності.

В усіх країнах, де існує досить сталий порядок, кожна людина, яка має здоровий глузд, намагається вжити наявні у її розпорядженні запаси для того, аби задовольнити свої потреби нині чи забезпечити прибуток у майбутньому. Якщо їх використовують для задоволення якоїсь потреби нині, то це запаси,

призначені для безпосереднього споживання. Якщо їх використовують для подальшого отримання прибутку, вони мають добути його, залишаючись у свого власника або переходячи в інші руки. У першому випадку це буде основний, у другому — обіговий капітал. Людина має бути геть позбавлена здорового глузду, аби в країні з досить сталим порядком не використовувати весь наявний у її розпорядженні запас, власний або позичений в інших, одним із цих трьох способів.

Звісно, у тих нещасних країнах, де постійно існує загроза насильства з боку можновладців, люди часто закопують і ховають велику частину своїх запасів, аби завжди мати їх під рукою і, таким чином, спромогтися забрати їх із собою в якесь безпечне місце, коли їм загрожує одне з тих лих, що їх вони мають підставу очікувати щохвилини. Кажуть, що це — звичайне явище в Туреччині, Індостані і, як мені здається, більшості інших країн Азії. Такий звичай, мабуть, був загальнопоширеним у наших предків за доби насильств феодального режиму. Привласнення скарбів за тих часів було джерелом чималої частини доходів наймогутніших правителів Європи. Вона складалася з виявлених скарбів, які були закопані в землю і свого права на які не могла довести жодна окрема особа. За тих часів їх вважали такою важливою статтею доходу, що ці скарби завжди визнавали належними правителеві, а не тому, хто їх знайшов, і не власникові землі, якщо тільки право останнього на них не обумовлювалося окремо у його дарчій грамоті. Вони прирівнювалися до покладів золота й срібла, що їх, коли не було спеціального застереження в дарчій грамоті, ніколи не вважали включеними до загального дарування земель на противагу свинцевим, мідним або олов'яним рудникам і вугільним копальням, що мають менше значення.

Розділ 2

ПРО ГРОШІ ЯК ОСОБЛИВУ ЧАСТИНУ ЗАГАЛЬНИХ ЗАПАСІВ СУСПІЛЬСТВА, АБО ПРО ВИТРАТИ ДЛЯ ПІДТРИМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У першій книзі було показано, що ціна більшості товарів розпадається на три частини, одна з яких оплачує заробітну платню за працю, друга — прибуток на капітал, а третя — ренту з землі, витрачені й використані для виробництва і доставки їх на ринок; що існують, проте, такі товари, ціна яких складається тільки з двох частин, а саме із заробітної платні та прибутку на капітал, і дуже мало таких, у яких вона складається взагалі тільки з однієї частини — із заробітної платні за працю. Але принаймні ціна будь-якого товару неодмінно розпадається на ту чи ту або на всі ці три зазначені частини, до того ж уся та частка її, що не припадає на ренту або заробітну платню, обов'язково виявляється чимось прибутком.

І, як зазначалося, коли так стоять справи з кожним окремим товаром, то це має стосуватися й усієї сукупності товарів, що становлять річний продукт землі та праці кожної країни. Загальна ціна, або мінова вартість, цього річного продукту має розпадатися на такі самі три частини й розподілятися між різними мешканцями країни у вигляді заробітної платні за їхню працю, прибутку з їхнього капіталу або ренти з їхньої землі.

Однак, хоча вся вартість річного продукту землі та праці кожної країни розподіляється, таким чином, між різними мешканцями країни і становить їхній дохід, подібно до того як у ренті з приватного маєтку ми розрізняємо валову ренту й чисту ренту, так і в доході всіх мешканців великої за розмірами країни ми теж можемо проводити таке розрізнення.

Валова рента приватного маєтку охоплює все, що сплачує фермер; чистою рентою є все те, що залишається в землевласника за винятком витрат на управління та ремонт і решти потрібних витрат, або, інакше кажучи, все те, що він може, не погіршуючи стану свого маєтку, зарахувати до свого запасу, призначеного для безпосереднього споживання, або витратити на своє харчування, обстановку, предмети вжитку, оздоблення свого будинку, на свої особисті втіхи та розваги. Його дійсне багатство пропорційне не валовій, а чистій ренті, одержуваній ним.

Валовий дохід усіх мешканців великої країни складається з усього річного продукту їхньої землі та праці; їхній чистий дохід становить те, що залишається в їхньому розпорядженні за винятком витрат на відновлення, по-перше, їхнього основного, а по-друге, їхнього обігового капіталу, або, інакше кажучи, все те, що вони можуть, не зменшуючи свого капіталу, зарахувати до запасу, призначеного для безпосереднього споживання, або витратити на своє харчування, зручності та втіхи. Їхнє дійсне багатство теж пропорційне не їхньому валовому, а чистому доходу.

Усі витрати на підтримування основного капіталу слід, очевидно, виключити з чистого доходу суспільства. За жодних умов не можуть входити до нього ані матеріали, потрібні для ремонту його корисних машин і знарядь праці, його доходних домів і т. ін., ані продукт праці, потрібний для приведення цих матеріалів у належний стан. Щодо ціни цієї праці, то вона може становити частину чистого доходу, оскільки робітники, зайняті нею, можуть усю вартість своєї заробітної платні обертати на свій запас, призначений для безпосереднього споживання. Але щодо інших видів праці, то тут її ціна та продукт обертаються на цей запас: ціна — на запас робітників, продукт — на запас інших осіб, засоби існування яких, зручності та втіхи збільшуються завдяки праці цих робітників.

Призначення основного капіталу полягає у збільшенні продуктивної сили праці або в наданні тій самій кількості робітників можливості виконати значно більшу кількість роботи. На фермі, де всі потрібні будівлі, огорожі, канали, дороги і т. ін. перебувають у цілковитому порядку, та сама кількість робітників і робочої худоби виробить значно більшу кількість продуктів, аніж на фермі таких самих розмірів, і з землею такої самої доброї якості, але не так добре облаштованій. На фабриці та сама кількість робочих рук за допомогою кращих машин виробляє значно більшу кількість товарів, аніж за використання менш досконалих знарядь виробництва. Засоби, належним чином укладені в який-небудь основний капітал, завжди відшкодовуються з великим прибутком і збільшують річний продукт на значно більшу вартість, ніж вартість витрат, потрібних для цих поліпшень. Але все-таки ці витрати поглинають певну частку цього річного продукту; певну кількість матеріалів і працю певної кількості робітників, що їх можна було б безпосередньо витратити на збільшення кількості їжі, одягу, житла, засобів існування та зручностей суспільства, використовують, таким чином, для іншої справи, щоправда вельми вигідної, та все ж зовсім іншої. Саме з цієї причини всі технічні вдосконалення, що дають змогу незмінній кількості робітників виконувати ту саму кількість роботи за допомогою дешевших і простіших машин, ніж раніше, завжди визнаються вигідними для будь-якого

суспільства. Певна кількість матеріалів і праця певної кількості робітників, що їх раніше витрачали на підтримання складніших і дорожчих машин, можуть бути після цього застосовані для збільшення кількості роботи, виконуваної за допомогою даної або якоїсь іншої машини. Якщо власник великої фабрики, який витрачає 1000 ф. на рік на підтримання в порядку своїх машин, зможе скоротити ці витрати до 500 ф., він, звісно, витратить 500 ф., що залишаються, на купівлю додаткової кількості матеріалів для переробки її додатковою кількістю робітників. Отже, збільшиться кількість роботи, виконуваної її машинами, і разом з тим збільшаться всі вигоди та зручності, що їх суспільство може отримати від цієї роботи.

Витрати на утримання основного капіталу у великій країні з повним правом можна прирівняти до витрат на ремонт у приватному маєтку. Витрати на ремонт часто можуть виявлятися потрібними для отримання землевласником продукту з маєтку, а отже, і для отримання ним як валової, так і чистої ренти. Але в тих випадках, коли завдяки більш правильному використанню їх можна зменшити, не спричиняючи зменшення кількості продукту, валова рента залишається щонайменше незмінною, а чиста рента обов'язково збільшується.

Однак, якщо вся сума витрат, здійснених для утримання основного капіталу, виключається, таким чином, із чистого прибутку суспільства, то не так стоїть справа з витратами на утримання обігового капіталу. З чотирьох частин, з яких складається цей капітал, а саме: грошей, засобів існування, матеріалів і готових виробів, — три останні, як уже зазначалося, постійно одержуються з нього і вкладаються або в основний капітал суспільства, або у його запаси, призначені для безпосереднього споживання. Уся та частина цих предметів споживання, що не йде на відшкодування першого, надходить цілком до складу останніх і становить частину чистого доходу суспільства. Тому підтримання цих трьох частин обігового капіталу не бере з чистого доходу суспільства жодної частки річного продукту, за винятком того, що потрібно для поповнення й відшкодування основного капіталу.

Обіговий капітал суспільства з цього погляду відрізняється від обігового капіталу окремої особи. Підтримування останньої не становить жодної частини її чистого доходу, що має цілком складатися з її прибутку. Але хоча обіговий капітал кожної окремої особи і становить частину обігового капіталу суспільства, до якого вона належить, однак це не позбавляє капітал можливості становити також частину чистого доходу суспільства. Хоча всі товари, що є в крамниці купця, аж ніяк не можуть вважатися його власними запасами, призначеними для безпосереднього споживання, але вони можуть потрапити в такі запаси інших людей, які за рахунок доходу, одержуваного з інших джерел, можуть регулярно відшкодовувати йому їхню вартість разом з його прибутком, не спричиняючи цим жодного зменшення ні його капіталу, ні власних капіталів.

Через це гроші являють собою єдину частину обігового капіталу суспільства, підтримання якої може спричинити деяке зменшення його чистого прибутку.

Основний капітал і та частина обігового капіталу, що виражена в грошах, дуже подібні між собою, оскільки вони впливають на дохід суспільства.

1) Так само як машини та інші знаряддя виробництва потребують певних витрат спершу на виготовлення їх, а згодом на їхнє підтримання (причому ці витрати, хоча й становлять частину валового доходу суспільства, являють собою вирахування з його чистого доходу), так само й запас грошей, що обертаються в країні, вимагає певних витрат для збирання їх, а потім і для збереження, до того ж ці витрати, хоча й становлять частину валового доходу суспільства, так само є вирахуванням з його чистого доходу. Певну кількість

дуже цінних матеріалів, а саме золота й срібла, а також і дуже майстерної праці, замість того, щоб збільшувати запаси, призначені для безпосереднього споживання — для продовольства, зручностей та втіх окремих осіб, — витрачають на це важливе, але дороге знаряддя обміну, за допомогою якого кожен окремий член суспільства одержує свої засоби існування, зручності та втіхи, що регулярно розподіляються в належній пропорції.

2) Так само як машини та інші знаряддя виробництва, що становлять основний капітал окремої особи або суспільства, не утворюють жодної частини їхнього валового, або чистого, доходу, так і гроші, через які весь дохід суспільства регулярно розподіляється між усіма його членами, не становлять частини цього доходу. Велике колесо обігу взагалі відмінне від товарів, що обертаються за його допомогою. Дохід суспільства взагалі полягає в цих товарах, а не в колесі, за допомогою якого вони обертаються. Обчислюючи валовий, або чистий, дохід суспільства, ми завжди повинні з усієї суми товарів і грошей, що обертаються у ньому, віднімати всю вартість грошей, жоден фартинг з яких ніколи не може входити до складу того або того.

Тільки через двозначність нашої мови це становище може видаватися сумнівним чи парадоксальним. Варто лише правильно пояснити його та зрозуміти, аби воно стало самоочевидним.

Коли ми говоримо про будь-яку певну суму грошей, ми іноді маємо на увазі тільки ті металеві монети, з яких вона складається, але іноді ми вносимо в ці слова також якусь нечітку вказівку на товари, які можна отримати в обмін на них, або на купівельну силу, що їй дає володіння ними. Так, коли ми говоримо, що вартість грошей, які обертаються в Англії, обчислюється сумою у 18 млн, ми маємо на увазі лише позначити кількість монет, що, за обрахунком, або, точніше, за припущенням деяких дослідників, перебуває в обігу в цій країні. Та коли ми говоримо, що певна людина має щорічний дохід у 50 або 100 ф., ми зазвичай хочемо позначити не тільки суму грошей, яку сплачують їй щороку, а й вартість товарів, що їх вона може купити або спожити протягом року. Ми, як правило, хочемо встановити, яким є чи яким має бути її спосіб життя або кількість та якість предметів необхідності й зручності, споживання яких вона може собі дозволити.

Якщо, називаючи певну суму грошей, ми маємо на увазі не лише позначити кількість монет, з якої вона складається, а й увести в це поняття деяку неясну вказівку на товари, що їх можна отримати в обмін на неї, то багатство або дохід, позначені в такому разі цією сумою, дорівнюють тільки одній з двох вартостей, на які дещо двозначно вказує, таким чином, те саме слово, і при цьому швидше останній, аніж першій, тобто швидше вартості цих грошей, аніж самим грошам.

Справді, якщо гінея становить тижневу пенсію якоїсь особи, то ця особа протягом тижня може купити на неї певну кількість засобів існування, зручностей та втіх. Залежно від того, наскільки великою чи малою є ця кількість, великим або малим буде її дійсне багатство, її реальний тижневий дохід. Її тижневий дохід, безперечно, не дорівнює одночасно й гінеї, і тому, що можна на неї купити, а лише тій або тій з цих двох рівних вартостей, і швидше саме другій, а не першій, швидше вартості гінеї, аніж самій гінеї.

Якщо пенсію такої особи сплачуватимуть їй не золотом, а щотижневим векселем в 1 гінею, її дохід, звісно, полягатиме не так у клаптику паперу, як у тому, що вона зможе отримати за нього. Гінею можна вважати векселем на певну кількість предметів необхідності та зручності, що його видають усі навколишні торгівці. Дохід особи, якій сплачують гінею, виражається не так у

золотій монеті, як у тому, що ця особа може отримати або вимінити на неї. Якщо в обмін на неї нічого не можна отримати, вона подібно до векселя банкрута матиме не більшу вартість, аніж нікому не потрібний клаптик паперу.

Хоча тижневий або річний дохід усіх мешканців країни може таким самим чином виплачуватися й насправді часто виплачується грішми, все-таки їхнє реальне багатство, реальний тижневий або річний прибуток їх усіх, узятих разом, завжди буде великим або малим відповідно до кількості предметів споживання, яку всі вони зможуть купити на ці гроші. Весь дохід їх, узятих разом, вочевидь, не дорівнює і тому й тому, і грошам і предметам споживання, а дорівнює лише одній з цих двох вартостей і швидше останній, ніж першій.

Тому якщо ми часто виражаємо дохід якої-небудь особи в грошовій сумі, виплачуваній їй за рік, то це робиться тому, що ця сума визначає розміри її купівельної спроможності або вартість предметів, що їх вона може спожити протягом року. Але ми приймаємо, що її дохід полягає в цій здатності купити або спожити, а не в монетах, які дають цю здатність.

Але якщо це доволі очевидно навіть стосовно окремої особи, то це ще очевидніше стосовно суспільства. Грошова сума, що її сплачують за рік окремі особи, часто точно відповідає її доходу й через це є найпростішим і найкращим вираженням його вартості. Але сума металевих грошей, що обертаються в суспільстві, аж ніяк не може дорівнювати доходу усіх його членів. Оскільки та сама монета — гінея, якою сьогодні виплачують тижневу пенсію одній людині, може служити завтра для сплати пенсії другій, а післязавтра — третій, то вся сума металевих грошей, що обертається протягом року в якій-небудь країні, завжди повинна мати значно меншу вартість, ніж грошова сума всіх пенсій, виплачуваних за рік за їхньою допомогою. Але купівельна сила або вся сукупність товарів, що їх можна купити послідовно на всю суму цих пенсій у міру їх виплати, завжди повинна мати таку саму вартість, як і ці пенсії, подібно до того, як це мало місце у випадку доходу окремих осіб, що отримують ці пенсії. Тому цей дохід не можуть становити монети, кількість яких значно менша за його вартість, але він полягає у купівельній силі, у тих предметах, що їх можна послідовно купити на ці гроші, у міру того як вони переходять з рук до рук.

Таким чином, гроші, це велике колесо обігу, це велике знаряддя обміну й торгівлі, хоча і становлять поряд з іншими знаряддями виробництва частину, і до того ж вельми цінну частину, капіталу, не входять жодною частиною у дохід суспільства, якому вони належать. І хоча монети, з яких вони складаються, протягом свого річного обігу дають кожній людині належний їй дохід, самі вони в цей дохід не входять.

3) Нарешті, машини, знаряддя виробництва та ін., які становлять основний капітал, подібні до тієї частини обігового капіталу, що складається з грошей, ще й тим, що будь-яке заощадження у витратах на збирання та підтримання цієї частини обігового капіталу є таким самим збільшенням чистого доходу суспільства, як і будь-яке заощадження у витратах на спорудження й підтримання цих машин, коли воно не зменшує продуктивної сили праці.

Видається досить ясним, — та й було вже почасти роз'яснене, — яким чином будь-яке заощадження у витратах на підтримування основного капіталу становить збільшення чистого доходу суспільства. Весь капітал будь-якого підприємця неодмінно поділяється на капітал основний і капітал обіговий. Якщо його капітал залишається незмінним, то чим меншою є одна із зазначених частин, тим більшою має бути друга. Обіговий капітал дає матеріали і заробітну платню робітників і приводить усе підприємство в рух. Тому будь-яке

заощадження у витратах на підтримання основного капіталу, що не зменшує продуктивної сили праці, має збільшувати фонд, який приводить у рух підприємство, а отже, збільшувати й річний продукт землі та праці, реальний дохід будь-якого суспільства.

Використання замість золотих і срібних грошей паперових замінює дороге знаряддя обміну значно дешевшим і незрідка таким же зручним. Обіг при цьому підтримується за допомогою нового кола, створення й підтримування якого обходяться дешевше, ніж раніше. Але не завжди зрозуміло, як відбувається ця заміна і яким чином вона веде до збільшення валового або чистого доходу суспільства, а тому тут потрібні деякі подальші роз'яснення.

Існує кілька видів паперових грошей, але банківські або банкірські білети, що обертаються, являють собою найбільш відомий їх вид, який, напевне, є найпридатнішим для даної мети.

Коли населення будь-якої країни так довіряє багатству, чесності та обережності якогось банкіра, що впевнене в тому, що він зможе в будь-який момент оплатити на вимогу ті його кредитні білети, які будуть йому пред'явлені, останні набувають такого самого обігу, як і золота й срібна монети, оскільки існує впевненість, що в обмін на ці білети в будь-який момент можна отримати відповідні гроші.

Припустимо, що якийсь банкір позичає своїм клієнтам власні кредитні білети на суму 100 тис. ф. Оскільки ці білети виконують усі функції грошей, його боржники сплачують йому такий самий відсоток, як коли б він позичив їм гроші. Цей відсоток є джерелом його прибутку. Хоча частина цих білетів постійно повертається до нього для оплати, друга частина їх продовжує і надалі обертатися протягом місяців або цілих років. І тому, хоча в нього постійно перебувають в обігу білети на суму 100 тис. ф., часто запасу в 20 тис. ф. золотом і сріблом буде цілком достатньо для задоволення вимог, що пред'являються. Таким чином, за допомогою цієї операції 20 тис. ф. золотом і сріблом виконують усі ті функції, що їх в іншому разі мали б виконувати 100 тис. За допомогою цих кредитних білетів вартістю у 100 тис. ф. може бути укладено таку саму кількість мінових правочинів, та сама кількість предметів споживання може обертатися й доставлятися відповідним споживачам, як і за допомогою золотої та срібної монети такої самої вартості. Отже, таким чином можна зробити в обігу країни економію на 80 тис. ф. золотом та сріблом. І якщо операції такого характеру здійснює водночас багато інших банків і банкірів, то весь обіг, отже, може здійснюватися за допомогою лише п'ятої частини золота й срібла, що знадобилися б в іншому разі.

Припустимо, наприклад, що вся сума грошей, які обертаються в якій-небудь країні, досягала в певний момент 1 млн ф. ст., причому її було достатньо для обігу всього річного продукту землі та праці. Припустимо також, що за деякий час різні банки й банкіри випустили кредитні білети, оплачувані на пред'явлення, на 1 млн, зберігаючи у своїх сейфах 200 тис. ф. для оплати можливих вимог. Після цього в обігу залишиться 800 тис. ф. золотом і сріблом та 1 млн ф. банкнотами, або 1800000 ф. паперовими й металевими грішми. Але для обігу й розподілу між споживачами річного продукту землі та праці країни раніше був потрібен лише 1 млн, і цей річний продукт не можна одразу збільшити такими банківськими операціями. Через це 1 млн буде, як і раніше, достатньо для обігу. Оскільки залишилася незмінною кількість предметів, що купуються та продаються, для купівлі та продажу їх буде достатньо колишньої кількості грошей. Канали обігу, якщо можна вжити такий вислів, залишаться такими самими, як і раніше. Ми припустили, що для наповнення цих каналів

достатньо 1 млн. І тому весь надлишок понад цю суму, що його вливають у них, не може текти по них, а має вийти з берегів. У канали обігу влито 1800000 ф. Отже, 800 тис. ф. мають вийти з них, тому що ця сума являє собою надлишок понад те, що можна використати в обігу країни. Але хоча ця сума не може знайти застосування всередині країни, вона становить занадто велику вартість, аби її можна було залишити без дії. Тому її буде відправлено за кордон, аби шукати там вигідного застосування, якого вона не може знайти у своїй країні. Але паперові гроші не можна відправляти за кордон, бо їх не прийматимуть як звичайні платежі через віддаленість банків, які випускають їх, і самої країни, де оплати їх можна зажадати відповідно до закону. Тому золото й срібло на суму 800 тис. ф. буде відправлено за кордон, і канали внутрішнього обігу залишаться наповненими паперовими грішми на 1 млн замість 1 млн металевих грошей, що наповнювали їх раніше.

Але хоча таку велику кількість золота й срібла відправлено за кордон, ми не повинні думати, що її відправлено туди безвідплатно або що її власники дарують його чужоземним народам. Вони вимінюють її на іноземні товари того чи того роду, аби забезпечувати ними споживання якої-небудь чужої або власної країни.

Якщо вони використовують її для купівлі товарів у будь-якій чужій країні, щоб постачати ними споживання іншої країни, тобто займаються тією торгівлею, що її можна назвати транзитною, то весь прибуток, одержуваний ними при цьому, буде додатком до чистого прибутку їхньої власної країни. Золото й срібло становлять немовби новий фонд, створений для ведення нової торгівлі; внутрішній діловий обіг вестиметься на паперові гроші, а золото й срібло буде перетворено на фонд для цієї нової торгівлі.

Якщо вони використовують золото й срібло, що вивозяться, на купівлю товарів для внутрішнього споживання, вони можуть, по-перше, або купувати такі предмети, що їх споживають переважно люди бездіяльні, які нічого не виробляють, наприклад, іноземні вина, іноземні шовкові тканини і т. ін., або, по-друге, купувати додаткові запаси матеріалів, знарядь виробництва і продовольства, щоб утримувати й продуктивно давати заняття додатковій кількості трудящих людей, які відтворюють з певним прибутком вартість свого річного споживання.

Коли золото й срібло витрачають у перший із зазначених способів, це сприяє посиленню марнотратства, збільшує витрати та споживання, не збільшуючи виробництва або не створюючи постійного фонду для покриття таких витрат, і з будь-якого погляду є шкідливим для суспільства.

А коли золото й срібло витрачають у другий спосіб, це сприяє розвитку промисловості; і хоча при цьому збільшується споживання суспільства, такі витрати створюють постійний фонд для підтримання цього споживання, бо ці споживачі відтворюють із прибутком повну вартість свого річного споживання. Валовий дохід суспільства, річний продукт його землі та праці, збільшується на всю ту вартість, що її праця цих робітників додає до матеріалів, над якими вони працюють, а його чистий дохід зростає на всю ту суму, що залишається від цієї вартості, за винятком того, що потрібне для підтримання знарядь та інструментів їхнього промислу.

Те, що більша частина золота й срібла, витіснена за кордон цими банківськими операціями, витрачається на купівлю іноземних товарів для внутрішнього споживання і при цьому витрачається і має витратитися на купівлю товарів другого роду, видається не тільки ймовірним, а й майже неминучим. Деякі

окремі особи можуть інколи дуже значно збільшувати свої витрати, хоча їхній прибуток зовсім не збільшується, однак ми можемо бути певні, що жоден клас або розряд людей ніколи цього не робить, оскільки, якщо правила звичайної розсудливості не завжди визначають поведінку окремих осіб, вони завжди впливають на поведінку більшості членів кожного класу або розряду; тим часом прибуток бездіяльних людей, розглядуваних як клас або розряд, аніскільки не може зрости внаслідок цих банківських операцій. Через це вони не можуть значно збільшити свої витрати загалом, хоча небагато осіб з їхнього числа може значно збільшити і насправді іноді збільшує свої витрати. Тому, оскільки попит бездіяльних людей на іноземні товари залишається незмінним або майже незмінним, дуже невелика частина грошей, що витісняються внаслідок цих банківських операцій за кордон і витрачаються на купівлю іноземних товарів для внутрішнього споживання, може бути використана на купівлю останніх для споживання бездіяльними особами. Значно більша частина їх буде, певна річ, призначатися для промислового використання, а не для утримання бездіяльних людей.

Визначаючи кількість продуктивної праці, що її може задіяти обіговий капітал суспільства, ми завжди маємо брати до уваги тільки ті його частини, що складаються з предметів продовольства, матеріалів і готових виробів; решту, яка складається з грошей і служить тільки для обігу перших трьох частин, завжди слід вираховувати з нього. Для того щоб привести в рух промислову діяльність, потрібні три речі: матеріали для переробки, інструменти та знаряддя виробництва, за допомогою яких працюють, і заробітна платня, або винагорода, заради якої виконується робота. Гроші не являють собою ані матеріалу для роботи, ані знарядь, за допомогою яких працюють; і хоча заробітну платню робітникові зазвичай виплачують грішми, його реальний дохід, як і дохід решти людей, полягає не в грошах, а у вартості цих грошей, не в металевих монетах, а в тому, що можна отримати за них.

Кількість продуктивної праці, що її може задіяти будь-який капітал, очевидно, має дорівнювати кількості робітників, що їх він може забезпечити матеріалами, знаряддями праці та засобами існування, які відповідають характерові праці. Гроші можуть бути потрібні для придбання матеріалів і знарядь праці, а також засобів існування робітників, але кількість продуктивної праці, що її може задіяти весь капітал, звісно, не може дорівнювати водночас як грошам, на які роблять закупки, так і матеріалам, знаряддям праці й засобам існування, що купуються на ці гроші; вона дорівнюватиме тільки одній із цих двох вартостей, і швидше вартості останніх, ніж перших.

Коли золото й срібло замінюють паперовими грошима, кількість матеріалів, знарядь виробництва та засобів існування, що їх здатен дати весь сукупний обіговий капітал, може бути збільшена на всю вартість золота й срібла, яку раніше витрачали на їх купівлю. Вся вартість цього великого колеса обігу та розподілу додається до товарів, що обертаються й розподіляються за його допомогою. Ця операція певною мірою подібна до операції власника великого підприємства, який унаслідок певного технічного вдосконалення замінює свої старі машини й різницю між їхньою ціною та ціною нових машин додає до свого обігового капіталу, до того фонду, з якого він черпає кошти для забезпечення своїх робітників матеріалами й для виплати їм заробітної платні.

Мабуть, не видається можливим визначити відношення суми грошей, що обертаються в країні, до всієї вартості річного продукту, що задіяний ними в обігу. Різні автори обчислювали його в $\frac{1}{5}$, $\frac{1}{10}$, $\frac{1}{20}$ та $\frac{1}{30}$ цієї вартості. Але хоч би яким незначним було відношення суми грошей, що обертаються, до всієї

вартості річного продукту, оскільки лише частина, і до того ж незрідка лише незначна частина, цього продукту призначається на підтримання промислової діяльності, остільки сума грошей, що обертаються, завжди має бути дуже значною порівняно з цією частиною. Тому якщо внаслідок заміни золота й срібла паперовими грішми їхню кількість, потрібну для обігу, буде скорочено, наприклад, до $\frac{1}{5}$ колишньої, якщо, далі, бодай значнішу частину інших $\frac{4}{5}$ буде додано до фонду, призначеного для ведення виробництва, це спричинить дуже значне збільшення цього виробництва, а отже, і вартості річного продукту землі та праці.

Такого роду операцію 25–30 років тому було проведено в Шотландії за допомогою створення нових банкірських компаній майже в усіх значних містах і навіть у деяких селах. Наслідки були саме такі, як зазначені вище. Торговельний обіг країни здійснюється майже повністю через паперові гроші цих різних банкірських компаній, за допомогою яких зазвичай здійснюють купівлі й продажі, а також будь-які платежі. Срібло рідко з'являється в обігу, якщо не враховувати випадків розміну банкнот у 20 шил., а золото — ще рідше. Однак хоча спосіб дій усіх цих різних компаній був небездоганним і відповідно призвів до видання парламентського акта, що регулював цю практику, країна, проте, поза сумнівом, отримала від цього діла велику користь. Мені доводилося чути твердження, що торговельний обіг міста Глазго подвоївся приблизно за 15 років після заснування там перших банків, а торговельний обіг Шотландії зріс більш ніж у чотири рази після відкриття двох громадських банків в Единбурзі, один з яких, поійменованій Шотландським банком, було засновано актом парламенту в 1695 р., а інший, поійменованій Королівським банком, — королівською хартією в 1727 р. Чи насправді торговельний обіг Шотландії взагалі чи міста Глазго зокрема зріс так значно за такий короткий період, я не наважуся стверджувати. Якщо цей обіг і зріс у такій пропорції, то видається, що настільки значний результат не можна приписувати дії самої лише цієї причини. Але не підлягає сумніву, що торгівля та промисловість Шотландії дуже зросли за цей період і що банки значно сприяли цьому зростанню.

Вартість срібних грошей, що перебували в обігу в Шотландії перед об'єднанням з Англією у 1707 р. й безпосередньо після нього, були принесені до Шотландського банку для перекарбування, сягнула 411117 ф. 10 шил. 9 п. Відомості про золоту монету відсутні, але з колишніх звітів шотландського монетного двору випливає, що вартість карбованої щороку золотої монети дещо перевищувала вартість срібної монети. При цьому досить багато людей, які не вірили в зворотне отримання монети, не приносили своєї срібної монети до Шотландського банку; до того ж, в обігу перебувала певна кількість англійської монети, що не підлягала вилученню. Тому загальну вартість золотої та срібної монети, що перебувала в обігу в Шотландії до об'єднання, слід визначати не менш ніж у мільйон фунтів стерлінгів. Ця сума, напевне, становила майже весь обіг країни, бо, хоча обіг Шотландського банку, який не мав тоді суперників, і був значним, усе ж він становив лише незначну частку всього обігу. Нині весь обіг Шотландії не можна визначати менш ніж у 2 млн, причому та його частина, що перебуває в золотій і срібній монеті, цілком імовірно, не досягає і півмільйона. Хоча кількість золотої та срібної монети, що обертається в Шотландії, зазнала за цей період такого значного зменшення, її дійсне багатство і добробут, напевне, не зазнали жодного зменшення. Навпаки, у сфері сільського господарства, промисловості й торгівлі річний продукт її землі та праці явно зріс.

Більшість банків та банкірів випускає кредитні білети переважно шляхом обліку векселів, тобто видачі авансом грошей під векселі до закінчення їхнього терміну. Вони завжди вираховують при цьому з авансованої ними суми законний відсоток до настання терміну векселя. Сплата за векселем, коли настає його термін, відшкодовує банку вартість авансованої суми разом із чистим прибутком у вигляді відсотка. Вигода банкіра, що видає купцю, вексель якого він обліковує, не золото й срібло, а власні кредитні білети, полягає в тому, що він має можливість обліковувати на більшу суму, а саме на всю вартість своїх кредитних білетів, що, як йому відомо з досвіду, зазвичай перебувають в обігу. Це дає йому змогу одержувати чисту виручку у вигляді відсотків зі значно більшої суми.

Торгівля Шотландії, і нині не дуже велика, на час заснування двох перших банкірських компаній була ще незначнішою, і ці компанії мали б дуже невеликі обіги, якби обмежили свою діяльність самим лише обліком векселів. Тому вони придумали інший спосіб випуску своїх кредитних білетів, а саме надавали так звані поточні рахунки, тобто відкривали кредит на певну суму (у дві або три тисячі фунтів, наприклад) будь-якій особі, яка могла послатися на двох осіб, що мають безумовну кредитоспроможність, володіють нерухомою власністю й готові поручитися, що будь-яку суму, видану боржникові в межах відкритого кредиту, буде на першу вимогу сплачено разом із законними відсотками. Я гадаю, що кредити такого роду зазвичай надають банки та банкіри в усіх частинах світу. Але пільгові умови, що їх шотландські банкірські компанії встановлюють для їхньої виплати, є, наскільки мені відомо, їхньою особливістю, і були, певно, головною причиною великих розмірів як обігів цих компаній, так і вигоди, що її отримала від них країна.

Будь-хто, маючи такого роду кредит в одній із цих компаній і позичивши, наприклад, 1000 ф., може виплачувати цю суму частинами, по 20 або 30 ф. щоразу, причому компанія скидає пропорційно частину з відсотків від загальної суми з дня сплати даного внеску і так далі, доки не буде сплачено таким чином увесь борг. Тому всі торгівці і майже всі ділові люди вважають, що зручно мати такі поточні рахунки в банках, і тому в їхніх інтересах сприяти зростанню обігів цих компаній, приймаючи до платежу кредитні білети й заохочуючи до цього всіх тих, на кого вони мають вплив. Банки, коли їхні клієнти звертаються до них по гроші, зазвичай видають їх власними кредитними білетами. Купці платять цими білетами мануфактуристам за товари, мануфактуристи віддають їх фермерам за сировину і продовольство, фермери — землевласникам для сплати ренти, землевласники своєю чергою платять ними торгівцям за предмети зручності та розкоші, якими ті забезпечують їх, а торгівці повертають їх до банків, аби покрити свої поточні рахунки, тобто сплатити позичені в них гроші. Таким чином, майже весь грошовий обіг країни здійснюється за допомогою цих кредитних білетів. Звідси й значні розміри операцій цих компаній.

За допомогою цих поточних рахунків кожен купець у межах розумного може вести більше діло, ніж за відсутності їх. Якщо взяти двох купців — одного в Лондоні, а другого в Единбурзі, — які вкладають однакові капітали в ту саму галузь, то единбурзький купець може, не ризикуючи, вести більше діло й надавати заняття більшому числу людей, ніж лондонський комерсант. Останній завжди повинен мати у своєму розпорядженні значну суму грошей — чи у своєму сейфі, чи в сейфі свого банкіра, який не сплачує йому відсотків на цю суму, — аби мати можливість задовольняти ті вимоги щодо сплати за куплені ним у кредит товари, що безперервно надходять до нього. Припустимо, що зазвичай для цього потрібна сума в 500 ф. ст. Вартість товарів, що перебувають

у нього на складі, завжди має бути на 500 ф. меншою порівняно з тим, якою вона була б, якби він не був змушений непродуктивно тримати при собі таку суму грошей. Припустимо також, що весь його капітал або товари, які за вартістю дорівнюють його капіталові, обертаються у нього раз на рік. Через потребу непродуктивно тримати таку велику суму він змушений продавати протягом року на 500 ф. менше товарів, аніж це було б можливо в іншому разі. Його щорічний прибуток має бути меншим на весь той прибуток, що його він отримав би за продаж товарів на суму, більшу від 500 ф., а число робітників, зайнятих виготовленням цих його товарів для ринку, має бути меншим рівно на стільки осіб, скільки могли б знайти заняття в разі витрати додаткового капіталу в 500 ф. Единбурзький купець, з другого боку, не тримає при собі непродуктивно грошей для вимог, що надходять до нього. Коли вони надходять, він оплачує їх зі свого поточного рахунку в банку, а потім поступово погашає взятую в банку суму грішми або кредитними білетами, що надходять до нього від поточних правочинів з продажу його товарів. Він може, отже, за однакового капіталу постійно мати в себе на складі більшу кількість товарів, ніж лондонський купець; тому він може також і одержувати значніший прибуток і надавати постійне заняття більшому числу працюючих людей, які виготовляють ці товари для ринку. Звідси й походить більша вигода, одержувана країною від його торгівлі.

Можна, щоправда, подумати, що легкість обліку векселів дає англійським купцям ті самі вигоди й зручності, що й поточні рахунки — шотландським купцям. Але не слід забувати, що шотландські купці можуть обліковувати свої векселі так само легко, як і англійські, а крім того, користуються додатковими зручностями своїх поточних рахунків.

Загальна кількість паперових грошей будь-якого роду, що може без ускладнень обертатись у будь-якій країні, за будь-яких умов не може перевищувати вартостей золотої та срібної монети, яку вони замінюють або яка (за тих самих розмірів торговельного обігу) перебувала б в обігу, коли б не було паперових грошей. Якщо, наприклад, найдрібнішою купюрою паперових грошей, що обертаються в Шотландії, є банкноти в 20 шил., то вся кількість їх, яка може без ускладнень обертатися тут, не може перевищувати суми золота й срібла, що була б необхідна для здійснення всіх правочинів обміну по 20 шил. і вище, які зазвичай здійснюють протягом року в цій країні. Якщо в певний момент кількість паперових грошей, що перебувають в обігу, перевищує цю суму, надлишок, оскільки його не можна ані відправити за кордон, ані використати в обігу всередині країни, обов'язково негайно повернеться назад до банків для обміну на золото й срібло. Багато людей одразу ж помітять, що в них на руках більше паперових грошей, ніж це потрібно для ведення їхніх справ усередині країни, а оскільки вони не можуть відправити їх за кордон, вони негайно зажадають оплати їх банками. Після розміну зайвих паперових грошей на золото й срібло вони легко можуть знайти їм застосування, переславши їх за кордон, однак не знайдуть застосування їм, оскільки вони залишаються у формі паперових грошей. Через це станеться негайний вплив у банки для розміну всієї суми цих зайвих паперових грошей або навіть більшої суми. Якщо банки почнуть ставити перепони або зволікати з розміном, то тривога, що її неодмінно спричинить ця обставина, ще більше посилить вплив.

Окрім витрат, звичайних для будь-якої галузі комерційної діяльності — наприклад, витрат на оренду приміщення, на заробітну платню робітникам, конторникам, рахівникам і т. ін., — витрати, властиві банку, складаються

головним чином із двох статей: по-перше, з витрат на постійне зберігання у своїх сейфах значної суми грошей для оплати вимог власників кредитних білетів банку, відсотки на яку він втрачає; по-друге, з витрат на поповнення своєї готівки в міру її виснаження внаслідок задоволення цих вимог.

Банкірська компанія, що випускає більше паперових грошей, ніж може поглинути обіг країни, надлишок яких постійно повертається до неї для оплати, має збільшувати кількість золота й срібла, завжди наявного у неї в готівці, не тільки пропорційно цьому надлишку понад потреби обігу, а й у значно більшій пропорції, бо її кредитні білети повертаються до неї в значно більшій кількості, ніж це відповідає надлишку в їхній кількості. Тому така компанія має збільшувати першу статтю своїх витрат не тільки пропорційно цьому форсованому збільшенню її обігів, а й у значно більшій пропорції.

Так само каси такої компанії, хоча вони й мають наповнюватися більше, спустошуються, проте, значно швидше, ніж у тому разі, як коли б обіги компанії утримувалися в розумніших межах. Та й для наповнення їх потрібні не лише посилені, а й більш постійні та безперервні витрати. Крім того, монету, що її постійно вибирають із кас у таких великих кількостях, не можна використати в обігу країни. Адже вона надходить на місце паперових грошей, що перевищують потреби цього обігу, і тому виявляється зайвою й не може бути поглиненою ним. А оскільки ніхто не хоче залишити ці гроші лежати незадіяними, то в тому або іншому вигляді вони мають бути відправлені за кордон, аби знайти те вигідне застосування, якого вони не могли знайти у своїй країні. І таке постійне вивезення золота й срібла, посилюючи скрутне становище банку, має також ще значніше збільшувати його витрати в ході скуповування золота й срібла, потрібних йому для поповнення своєї готівки, що так швидко меншає. Отже, така компанія має пропорційно цьому форсованому збільшенню своїх обігів збільшувати й другу статтю своїх витрат, і навіть ще більшою мірою, ніж першу.

Припустимо, що вся сума паперових грошей якого-небудь банку, що її легко може поглинути й використати обіг країни, досягає рівно 40 тис. ф. ст. і що для оплати вимог, які надходять, банк змушений постійно тримати в касі 10 тис. ф. золотом і сріблом. Якщо банк спробує випустити в обіг 44 тис. ф., то 4 тис., що будуть надлишком понад ту суму, яку може легко поглинути й використати обіг, повернуться до нього майже негайно після свого випуску. І тому для оплати вимог, що надходять до нього, цей банк тепер змушений буде тримати постійно у своїй касі вже не 11 тис. ф., а 14. Отже, він не отримає жодного прибутку на відсотках із зайвих 4 тис., випущених в обіг, а до того ж зазнає збитків на всю суму витрат для здобуття 4 тис. золотом і сріблом, що постійно швидко спливатимуть з його сейфу, щойно потраплятимуть туди.

Якби кожна окрема банкірська компанія завжди розуміла власні приватні інтереси й дотримувалася їх, обіг ніколи не виявлявся б переповненим паперовими грішми. Але окремі банки не завжди розуміли свої інтереси або дотримувалися їх, і через це обіг часто виявлявся переповненим паперовими грішми.

Завдяки випуску занадто великої кількості паперових грошей, надлишок яких постійно повертався до нього для обміну на золото й срібло, Англійський банк упродовж багатьох років поспіль змушений був карбувати золоту монету на суму від 800 тис. до 1 млн ф. на рік, або в середньому близько 850 тис. Для карбування такої великої кількості монети банк (через велику зіпсованість і стертість золотої монети в період, що охоплює кілька останніх років) часто бував змушений купувати золоті зливки за високою ціною — 4 ф. за унцію, випускаючи їх потім у вигляді монети по 3 ф. 17 шил. 10,5 п. за унцію і

втрачаючи, таким чином, від 2,5 до 3% під час карбування монети на таку велику суму. Тому, хоча банк не сплачував мита, бо, власне, карбування здійснювалося за рахунок уряду, ця щедрість останнього не звільнила його від витрат.

Шотландські банки через надмірності такого самого роду мушили всі без винятку постійно тримати в Лондоні агентів зі скуповування для них монети, причому витрати на це рідко трималися нижче від 1,5 чи 2%. Скуплені таким чином гроші відправляли у фургонах, і перевізники страхували їх з витратою на це додаткових $\frac{3}{4}\%$, або 15 шил. на 100 ф. Ці агенти не завжди були в змозі наповнювати сейфи своїх довіритель з такою самою швидкістю, з якою вони спустошувалися. У таких випадках банки вдавалися до видачі векселів на своїх кореспондентів у Лондоні на потрібну їм суму. А коли ці кореспонденти згодом виписували векселі на них для сплати цієї суми разом із відсотками та комісійними, деякі з цих банків унаслідок скрутного становища, у якому вони опинялися через такий надмірний випуск в обіг своїх банкнот, незрідка не знаходили іншого способу сплатити ці векселі, окрім як виписувати нові векселі на цих самих або на інших своїх кореспондентів у Лондоні. І та сама сума, чи, точніше, векселі на ту саму суму, незрідка здійснювали, таким чином, більш ніж дві або три подорожі, причому банк-боржник щоразу сплачував відсотки та комісію на всю накопичену суму. Навіть ті шотландські банки, які ніколи не відрізнялися надмірною необережністю, часто змушені були вдаватися до цього розорливого методу.

Золоту монету, що її Англійський або шотландські банки виплачували в обмін на ту частину своїх банкнот, яку не міг поглинути обіг країни, оскільки вона теж перевищувала потреби обігу, інколи відправляли за кордон у вигляді монети, інколи переплавляли й у зливках відсилали за кордон, а інколи переплавляли й продавали Англійському банку за високою ціною — 4 ф. за унцію. З усієї маси монет ретельно відбирали тільки найновіші, найбільш повновагі й ті, що найкраще збереглися, і їх відправляли за кордон або переплавляли в зливки. Всередині країни й у вигляді монети більш повновагі з них коштували не більше за легкі, але за кордоном або перетворені у зливки всередині країни вони становили велику вартість. Англійський банк, попри те, що він щороку карбував велику кількість нової монети, на свій подив бачив, що кожного року спостерігається такий самий брак монети, як і в попередньому році, і що, незважаючи на велику кількість нової і доброякісної монети, яку щороку випускає банк, рік у рік якість монети замість кращати й кращати дедалі погіршується. Щороку потрібно було карбувати майже таку саму кількість золотої монети, як і в попередньому році, і через невпинне зростання ціни золотих злиwkів унаслідок безперервного стирання й урізування монети витрати на такий щорічний випуск знов накарбованої монети ставали дедалі більшими. Слід зауважити, що Англійський банк, поповнюючи свої каси золотою монетою, виявляється непрямо змушеним постачати нею все королівство, куди дзвінка монета найрізноманітнішими шляхами впливає з його сховищ. Тому Англійський банк мав давати всю ту дзвінку монету, що була потрібна для підтримання зазначеного надмірного обігу шотландських та англійських паперових грошей і для заповнення спричинених цим надмірним обігом недостач у сумі наявних монет, потрібній для королівства. Шотландські банки, поза всяким сумнівом, дуже дорого платили за свою нерозсудливість і безтурботність, а Англійський банк дуже дорого платив не тільки за власну нерозсудливість, а й за ще більшу нерозсудливість усіх шотландських банків.

Первісною причиною такого надмірного обігу паперових грошей було надмірне розширення операцій деякими сміливими прожекетерами.

Сума, що її банк може, додержуючись обережності, позичати якому-небудь купцеві або підприємцеві, дорівнює не сумі всього капіталу, з яким останній веде своє діло, і навіть не значній частині цього капіталу, а лише тій його частині, яку він в іншому разі мусив би тримати без використання й готівкою, аби здійснювати поточні платежі. Доки сума паперових грошей, що їх позичає банк, не перевищує цієї вартості, вона ніколи не може перевищити вартість того золота й срібла, які перебували б в обігу країни за відсутності паперових грошей, тобто вона ніколи не може перевищити тієї кількості, що її легко може поглинути й застосувати обіг країни.

Коли банк обліковує купцю реальний вексель, трасований дійсним кредитором на дійсного боржника і з настанням терміну справді оплачуваний останнім, він тільки позичає йому частину вартості, яку йому в іншому разі довелося б тримати в себе без використання й у вигляді готівки для покриття поточних платежів. Оплата векселя, коли настає його термін, відшкодовує банку вартість, яку він позичив, разом із відсотками на неї. Каси банку, оскільки його операції обмежуються такого роду клієнтами, можна порівняти з басейном, звідки постійно витікає один струмінь, а інший вливається й приносить стільки ж води, скільки виносить перший, отже без особливих турбот та зусиль вода в басейні завжди залишається на тому самому або майже на тому самому рівні. Такому банку не доводиться здійснювати жодних витрат або нести дуже малі витрати для поповнення своїх кас.

Але купець, навіть не розширюючи надмірно своїх обігів, часто може потребувати готівки навіть і тоді, коли він не має векселів для обліку. Якщо банк, окрім обліковування йому векселів, що надаються, позичає йому в таких випадках на пропорованих шотландськими банками необтяжливих умовах потрібні суми за його поточним рахунком, що відкривається, зі сплатою по частинах, у міру того, як він виручає гроші за продаж своїх товарів, то цим він цілком звільняє його від необхідності тримати якусь частину свого капіталу без використання або готівкою для здійснення поточних платежів. Коли до нього справді надходять такі вимоги платежу, він може оплачувати їх з відкритого йому поточного рахунка. Однак, ведучи операції з такими клієнтами, банк має дуже уважно стежити за тим, дорівнює чи ні за деякий нетривалий період (наприклад, 4, 5, 6 або 8 місяців) сума платежів, що її він зазвичай одержує від них, сумі позичок, які він їм видає. Якщо протягом таких коротких проміжків часу сума платежів від певної групи клієнтів цілком відповідає сумі відпущених кредитів, банк може сміливо продовжувати свої операції з цими клієнтами. Хоча потік, що безупинно впливає в такому разі з кас банку, може бути дуже сильним, але другий потік, що припливає до них, виявляється не менш сильним, тож каси банку без будь-яких подальших турбот і зусиль залишаються весь час наповненими або майже наповненими і для поповнення їх не потрібні жодні надзвичайні витрати. Якщо, навпаки, сума платежів іншої групи клієнтів значно нижча від суми наданих їм банком кредитів, то банк не може без ризику й надалі вести з ними справи, принаймні якщо вони не змінять свого способу дій. Струмінь, що витікає в такому разі з його кас, неминуче буде значно сильнішим від струменя, що припливає до них, отже вони мають невдовзі зовсім спорожніти, якщо не здійснюватимуться значні й постійні витрати для поповнення їх.

Відповідно до цього шотландські банки протягом тривалого часу вважали за необхідне вимагати від усіх своїх клієнтів частоті та регулярної сплати за їхніми зобов'язаннями й відмовлялися вести справи з людьми, навіть незалежно

від розмірів їхнього статку чи кредиту, що, як вони це називали, не здійснюють з ними операцій часто й регулярно. За такого обачливого ведення справи вони не тільки могли заощаджувати майже всю ту суму, що її поглинають надзвичайні витрати на поповнення кас банку, а й мали ще дві дуже значні вигоди.

Передусім за такої обережності банки діставали можливість складати більш-менш правильне уявлення стосовно доброго чи поганого стану справ своїх клієнтів, не наводячи довідок, окрім тих, що їм давали їхні власні книги: адже акуратність у платежах здебільшого залежить від того, у доброму чи поганому стані перебувають справи даної людини. Приватна особа, яка позичає гроші п'ятьом або десятьом боржникам, може особисто або через своїх службовців постійно й ретельно спостерігати й дізнаватися про поведінку й становище кожного з них. Але банківська компанія, що позичає гроші п'ятистам різним особам, і при цьому її увага постійно зайнята найрізноманітнішими справами, не може мати інших регулярних відомостей про спосіб дій та обставини більшості своїх боржників, окрім відомостей, що їх дають її власні книги. Вимагаючи від усіх своїх клієнтів частих і регулярних платежів, шотландські банки, певно, і мали на увазі саме цю перевагу.

По-друге, стежачи за цим, банки убезпечували себе від можливості випустити більше паперових грошей, ніж міг поглинути й застосувати обіг країни. Коли вони помічали, що протягом невеликих проміжків часу платежі якого-небудь одного клієнта в більшості випадків цілком покривають надані йому кредити, вони могли бути певні, що паперові гроші, позичені ними цьому клієнтові, ані на мить не перевищили тієї кількості золота й срібла, що її він в іншому разі мусив би мати готівкою для здійснення поточних платежів, і що, отже, кількість паперових грошей, пущених банком через нього в обіг, ані на мить не перевищила тієї кількості золота й срібла, що була б в обігу країни, якби зовсім не було паперових грошей. Часте надходження від нього платежів, їхня регулярність і розміри достатньою мірою показують, що сума відкритих йому кредитів жодного разу не перевищила тієї частини його капіталу, яку він за відсутності такого кредиту мав би тримати без використання і готівкою для поточних платежів, тобто для того, аби решта його капіталу могла бути весь час продуктивно використовувана. Тільки ця частина капіталу через невеликі проміжки часу постійно повертається до будь-якого торговця у вигляді грошей — паперових або дзвінкою монетою — і в тому самому вигляді безупинно йде від нього. Якби відкриті банком кредити взагалі перевищували цю частину капіталу, сума звичайних платежів торговця не могла б упродовж невеликого проміжку часу покрити суму отриманих ним кредитів. Потік грошей, що припливає внаслідок операцій з ним до кас банку, не міг би дорівнювати тому потокові, що безперервно відпливає з них у зв'язку з цими самими операціями. Кредити, що їх видають паперовими грошима, перевищуючи кількість золота й срібла, що її торговець мав би тримати при собі для поточних платежів, якби не одержував цих кредитів, невдовзі могли б перевищити всю ту кількість золота й срібла, яка (за незмінних розмірів обігів торгівлі) перебувала б в обігу країни за відсутності паперових грошей, а отже, і ту кількість, що її без ускладнень міг би поглинути й застосувати обіг країни; що ж до надлишку паперових грошей, то за таких умов він мав би негайно повертатися до банку для обміну на золото й срібло. Цю другу вигоду, хоча вона настільки ж реальна, не так добре розуміли різні банківські компанії Шотландії, як першу.

Коли кредитоспроможні купці якоїсь країни, почасти завдяки зручності, яку надає їм обліковування їхніх векселів, а почасти завдяки можливості користуватися зручностями відкритих поточних рахунків, звільняються від

потреби тримати без використання і готівкою частину свого капіталу для поточних платежів, вони, проте, не можуть розраховувати на подальшу допомогу з боку банків і банкірів, які, досягнувши цієї межі, не можуть, додержуючись власних інтересів, іти далі. Додержуючись своїх інтересів, банк не може позичати купцеві весь або навіть більшу частину обігового капіталу, з яким той працює. Справді, хоча цей капітал безперервно повертається до нього у вигляді грошей і в тому самому вигляді йде від нього, все-таки зворотне повернення всього його капіталу значно віддалене в часі від його витрати, і сума здійснюваних ним платежів банку не може зрівнятися з сумою отриманих ним від банку кредитів протягом таких нетривалих періодів, як це відповідало б інтересам банку. Ще менше банк може позичити йому більш-менш значну частину основного капіталу, наприклад, капіталу, що його залізозаводчик витрачає на спорудження своїх плавильних печей, ливарні, майстерень та складів, житла для своїх робітників і т. ін., або що його витрачає гірничопромисловець на обладнання шахт, на спорудження машин для відкачування води, на прокладання доріг і рейкових шляхів тощо, або капіталу, використовуваного на розчищення, осушення, огорожування, удобрення й оранку пустощів та необроблених полів, на зведення фермерських будинків з усіма потрібними службами — хлівами, коморами та ін. Повернення основного капіталу майже в усіх випадках значно повільніше від повернення обігового капіталу, і такі витрати, навіть якщо їх здійснюють з надзвичайною розсудливістю та розрахунком, дуже рідко повертаються підприємцеві раніше, ніж за декілька років, а це надто тривалий період для банківської практики. Торгівці та інші підприємці можуть, поза сумнівом, з більшою вигодою здійснювати значну частину своїх проектів на позичені гроші. Однак в інтересах кредиторів їхній власний капітал має в такому разі бути достатнім для забезпечення, якщо можна так висловитися, капіталу цих кредиторів або для виключення можливості того, що ці кредитори зазнають втрат навіть і в тому разі, коли їхні проекти аж ніяк не виправдають очікувань їхніх авторів. Однак навіть за такої обережності позичувані в такий спосіб гроші, що їх мається на увазі повернути тільки за декілька років, не слід позичати в банку; їх треба позичати під зобов'язання або під заставні в таких приватних осіб, які мають намір жити на відсотки зі свого капіталу, не обтяжуючи себе самотійним вкладенням його у діло, а тому готові позичати цей капітал кредитоспроможним людям, що хочуть користуватися ним упродовж кількох років. Звісно, банк, позичаючи гроші без витрат на гербовий папір або на винагороду нотаріуса при укладанні позичкових зобов'язань або заставних і приймаючи платежі з позичок на пільгових умовах шотландських банків, був би, поза сумнівом, дуже зручним кредитором для таких купців і промисловців, але, ясна річ, вони самі були б вельми незручними боржниками для такого банку.

Минуло вже понад 25 років відтоді, як кількість паперових грошей, випущених різними банкірськими компаніями Шотландії, цілком досягла тієї суми, яку міг без ускладнень поглинути обіг країни, або, мабуть, навіть дещо перевищила її. Ці компанії, таким чином, уже протягом тривалого часу надавали купцям та іншим промисловцям Шотландії все те сприяння, що його банки та банкіри можуть надавати, не порушуючи власних інтересів. Вони навіть робили дещо більше. Вони певною мірою перевищили нормальні розміри своїх операцій і наразили себе на ті збитки або принаймні те зменшення прибутку, яке в цій спеціальній галузі завжди супроводжує щонайменше перевищення нормальних обігів. Тим часом купці та інші підприємці, отримавши таку значну допомогу від банків і банкірів, хотіли отримати ще більше. Банки, — так, напевне, вони

міркували, — можуть збільшувати свої кредити до будь-яких потрібних сум, не витрачаючи на це нічого, крім небагатьох стосів паперу. Вони скаржилися на обмеженість поглядів і боягузтво директорів банків, які, за їхніми словами, не розширювали своїх кредитів відповідно до розширення торгівлі та промисловості країни, причому, поза сумнівом, під таким розширенням вони розуміли розширення власних проектів поза межі того, що вони могли виконати самі на власний капітал або на той капітал, який могли позичити в приватних осіб звичайним шляхом позичкових зобов'язань або позичок під заставу. Репутація банків, на їхню думку, зобов'язувала їх поповнювати суми, яких їм бракувало, і постачати їх усім тим капіталом, що його вони прагнули отримати для своїх операцій. Банки, проте, трималися іншої думки, і через їхню відмову розширювати кредити, що надаються, деякі з цих торгівців і промисловців удавалися до засобу, що на певний час служив їхній меті, хоч і з набагато більшими витратами, але все ж не менш дієво, ніж це могло б зробити якнайбільше розширення банківських кредитів. Цей засіб полягав у широко відомій практиці трасування й переписування векселів, практиці, до якої інколи вдаються безталанні торгівці та промисловці, коли вони перебувають на межі банкрутства. Практика отримання в такий спосіб грошей була давно відома в Англії, і за часів останньої війни, коли великі прибутки дуже спокушали надмірно розширювати обіги, до неї, як стверджують, вдавалися досить широко. З Англії її було перенесено до Шотландії, де порівняно з доволі обмеженими розмірами торгівлі й дуже невеликим капіталом країни вона невдовзі дістала значно більше поширення, ніж навіть у самій Англії.

Практика трасування й переписування векселів так добре знайома всім діловим людям, що було б, мабуть, зайвим пояснювати її, та оскільки ця книга може потрапити до рук багатьох людей, які не належать до числа ділових, і оскільки вплив цієї практики на банківську справу не завжди розуміють, мабуть, навіть і самі ділові люди, то я спробую тут пояснити це так зрозуміло, як можу.

Торговельні звичаї, що встановилися на той час, коли варварські закони Європи не змушували торгівців виконувати свої зобов'язання, і сприйняті впродовж двох останніх століть законами всіх європейських народів, надали такі надзвичайні переваги векселям, що гроші позичають під них зі значно більшою готовністю, ніж під інші зобов'язання, надто коли вони підлягають оплаті протягом такого короткого періоду, як два або три місяці від дня їх видачі. Якщо в день терміну векселя акцептант не оплатить його на пред'явлення, він від цього моменту стає банкрутом. Вексель опротестовується і пред'являється трасантові, який, коли негайно не оплатить його, так само стає банкрутом. Якщо, перш ніж потрапити до рук особи, що подала його до оплати акцептантові, вексель пройшов через руки інших осіб, які послідовно позичили одна одній його суму грошима або товарами і які для встановлення того, що кожна з них отримала цю суму, по черзі індосували його, тобто ставили свої підписи на звороті векселя, то кожен індосант також бере зобов'язання перед власником векселя в розмірі його суми і, якщо не сплатить її, теж від цього моменту стане банкрутом. І хай трасант, акцептант та індосант — усі без винятку люди з сумнівною кредитоспроможністю, все-таки стислість терміну дає власникові векселя певну гарантію платежу. Хоча цілком імовірно, що всі вони виявляться банкрутами, однак важко припускати, щоб вони всі встигли збанкрутувати за такий короткий час. Старезний будинок довго не протримається, каже собі мандрівник, але важко припускати, що він завалиться саме цієї ночі, а тому я ризикну переночувати в ньому сьогодні.

Припустимо, купець А в Единбурзі виписує на Б в Лондоні вексель терміном на два місяці. Насправді Б в Лондоні нічого не винен А в Единбурзі, але він погоджується акцептувати вексель А з умовою, що до настання терміну платежу він виписує на А в Единбурзі інший вексель на ту саму суму разом з відсотками та комісією теж терміном на два місяці від дня написання. Згідно з цією умовою Б до закінчення перших двох місяців виписує такий вексель на А в Единбурзі, який своєю чергою до закінчення наступних двох місяців виписує новий вексель на Б в Лондоні також терміном на два місяці, а до закінчення подальших двох місяців Б в Лондоні виписує на А в Единбурзі ще один вексель теж терміном на два місяці. Така процедура іноді тривала не лише кілька місяців, а й кілька років, до того ж вексель щоразу повертався до А в Единбурзі з накопиченими відсотками та комісією за всі попередні векселі. Відсоток встановлювався в розмірі п'яти річних, а комісія завжди була не нижча, ніж піввідсотка за кожен вексель. Оскільки таку комісію стягували понад шість разів на рік, гроші, що їх А міг отримати в такий спосіб, мали обходитися йому дещо дорожче, ніж по 8% на рік, а іноді й значно дорожче — саме, коли підвищувався розмір комісії або коли йому доводилося платити складні відсотки на відсотки й комісію за попередні векселі. Ця практика дістала назву здобування грошей шляхом обігу.

У країні, де звичайний прибуток на капітал у більшості комерційних підприємств визнається рівним від 6 до 10 на 100, лише дуже вдала спекуляція може принести таку виручку, що не тільки покриє величезні витрати, пов'язані з укладеною для неї позичкою, а й дасть іще непоганий додатковий прибуток спекулянтові. Тим часом великі операції здійснювалися протягом кількох років за відсутності будь-яких інших засобів для них, окрім тих сум, що їх вдавалося отримати з такими надзвичайно великими витратами. Спекулянти, поза сумнівом, у своїх золотих сновидіннях виразно бачили цей більший прибуток. Однак коли вони прокидалися, наприкінці своїх операцій або не маючи вже більше змоги продовжувати їх, їм рідко, гадаю, щастило бачити реалізацію цих надій. Описаний тут спосіб не був ані найзвичайнішим, ані найзбитковішим із засобів, за допомогою яких прожектери одержували гроші. Незрідка траплялося, що единбурзький купець А, бажаючи дати засіб лондонському купцеві Б для сплати за першим векселем, за кілька днів до закінчення його терміну писав на нього новий вексель терміном на три місяці. І оскільки останній вексель сплачувався на пред'явлення того, хто написав його, то купець А і продавав його в Единбурзі за його ціною, а на виручену суму купував векселі на Б, що перебував у Лондоні, зі сплатою за ними на пред'явлення й пересилав їх у Лондон до Б. Наприкінці останньої війни, переказуючи гроші з Единбурга до Лондона, за векселі платили надбавку в 3%, тож А часто мав платити таку премію за купівлі векселів зі сплатою на пред'явлення. Тому така операція, повторена до чотирьох разів на рік із додачею $\frac{1}{2}$ % за комісію за кожне її повторення, обходилася на той час купцеві А щонайменше в 14%. Інколи ж засіб, до якого вдавався А, щоб надати можливість Б сплатити йому за першим векселем, полягав у тому, що він відправляв за кілька днів до закінчення його терміну інший вексель на два місяці, але не на Б, а на третю особу, наприклад, на лондонського купця В. Сплати за цим векселем вимагав Б, і, після того як В акцептував цей вексель, Б обліковував його в якого-небудь лондонського банкіра, а А надавав можливість В сплатити за векселем, видаючи йому за кілька днів до терміну третій вексель теж на два місяці або на того самого купця Б, або ж на четверту і п'яту особу, наприклад, Г або Д. Третій вексель пред'являвся В, що, після того як вексель був акцептований, обліковував його

в такий самий спосіб у якого-небудь лондонського банкіра. Такого роду операція для позички грошей, повторена принаймні шість разів упродовж року з додачею $\frac{1}{2}\%$ за комісію за кожне її повторення і законних 5%, подібно до операції, описаної в тексті, має обійтися А більш ніж у 8%. А проте завдяки економії витрат на переказ грошей з Единбурга до Лондона вона була менш збитковою, ніж та, що її наведено в першій половині цієї примітки, але зате вимагала відносин з великим числом лондонських торговельних домів, що спричиняло певні ускладнення для багатьох із зазначених прожектерів.

Векселі, що їх А в Единбурзі виписував на Б в Лондоні, він регулярно обліковував за два місяці до терміну в якомусь банку або в якогось банкіра в Единбурзі, а векселі, що їх Б в Лондоні виписував навзамін цього на А в Единбурзі, Б обліковував або в Англійському банку, або в інших лондонських банкірів. Усі суми, які видавалися під такі векселі, що були в обігу, виплачували в Единбурзі білетами шотландських банків, а в Лондоні, коли їх обліковували в Англійському банку, — білетами останнього. Хоча всі векселі, під які видавали ці білети, оплачували по черзі, коли наставав їхній термін, однак вартість, видана під перший вексель, насправді ніколи не верталася до банку, що видав її; ще до настання терміну кожного векселя завжди виписували новий вексель на дещо більшу суму, ніж вексель, що невдовзі підлягав оплаті, причому облікування цього нового векселя було безумовно потрібне для оплати векселя, термін якого незабаром минав. Тому сплата за ним була цілком фіктивною. Потік грошей, що впливав завдяки цим векселям із кас банку, ніколи не відшкодовувався іншим потоком, який вливався б до них.

Кількість паперових грошей, які випускали під ці векселі, що були в обігу, у багатьох випадках досягала всієї суми, призначеної на виконання якого-небудь великого і дорогого сільськогосподарського, комерційного або промислового проекту, а не тільки тієї її частини, що її мав би тримати при собі, не вкладаючи їх у справу й готівкою, підприємець для здійснення поточних платежів, якби взагалі не було паперових грошей. Через те більша частина цих паперових грошей перевищувала вартість золота й срібла, що оберталася б у країні, якби не було паперових грошей. Вони, отже, перевищували ту кількість, що легко могла поглинути обіг країни; тому вони негайно поверталися назад до банків для обміну на золото й срібло, що їх банки змушені були добувати що б там не було. Саме цей капітал такі прожектери вельми вправно примудрялися витягати з банків не лише без їхнього відома та обміркованої згоди, а й протягом певного часу, мабуть, за відсутності в банків найменшої підозри стосовно того, що вони фактично позичили його.

Якщо дві особи, які постійно трасують одна на одну, завжди обліковують свої векселі в того самого банкіра, він має одразу ж виявити, у чому річ, і побачити, що вони ведуть свої операції не на власний капітал, а на капітал, який він їм позичає. Але виявити це не так легко, якщо вони обліковують свої векселі то в одного, то в іншого банкіра і якщо ці особи не завжди трасують одна на одну, а інколи користуються великим колом спекулянтів, в інтересах яких допомагають одна одній у використанні цього засобу добувати гроші й зробити з цією метою якнайскладнішим виявлення відмінності між дійсним і фіктивним векселем, між векселем, що його виписав дійсний кредитор на дійсного боржника, і векселем, за яким, власне, не стоїть жоден дійсний кредитор, окрім банку, що облікував його, і жоден дійсний боржник, окрім прожектера, що скористався грошима. Якщо навіть банкір і робив це відкриття, він іноді виявляв це занадто пізно й пересвідчувався, що вже облікував векселі цих спекулянтів на такі значні суми, що своєю відмовою робити подальші обліко-

вування він неминуче приведе їх усіх до банкрутства і, занепастивши їх, може занепасти самого себе. Тому у власних інтересах і заради власної безпеки він міг визнати за необхідне за такого дуже небезпечного становища ще деякий час обліковувати їхні векселі, намагаючись, однак, поступово спекатися цієї справи і з цією метою з кожним днем чинячи дедалі більші перешкоди при обліковуванні, аби змусити цих спекулянтів поступово або звертатися до інших банкірів, або вдаватися до інших способів здобування грошей, а самому дістати можливість якнайшвидше вийти з цього кола. Тому перепони, що їх почали чинити при обліку векселів Англійський банк, головні лондонські банкіри і навіть обережніші шотландські банки, через деякий час після того як усі вони зайшли надто далеко, не тільки занепокоїли, а й обурили цих спекулянтів. Власне розорення, що, поза сумнівом, стало безпосереднім результатом цієї розсудливої та вкрай потрібної стриманості банків, вони проголосили розоренням країни і стверджували, що це розорення спричинене невіглаством, боягузством і поганим управлінням банків, які не надали досить щедрої підтримки широко задуманим заходам тих, хто напружував свої сили, аби звеличити, покращити й збагатити країну. Вони, напевне, гадали, що обов'язок банків — надавати позички на такий термін і в таких розмірах, на скільки і скільки їм заманеться позичати. Тим часом банки, відмовляючи в подальшому кредиті тим, кому вони вже й без того позичили надто багато грошей, обрали єдиний шлях, яким тепер було можливо врятувати їхній власний кредит або суспільний кредит країни.

У розпалі цих голосінь та ускладнень у Шотландії було засновано новий банк зі спеціальною метою полегшити скрутне становище країни. Наміри були шляхетні, але виконання їх нерозумне; і характер та причини того скрутного становища, що його малося на увазі полегшити, не були як слід зрозумілі. Цей банк відрізнявся більшою щедрістю, ніж будь-який інший, як стосовно відкриття поточних рахунків, так і стосовно обліку векселів. Щодо останніх, то він, здається, не робив майже ніякої різниці між дійсними та фіктивними векселями, обліковуючи однаково ті й ті. Цей банк відкрито взяв собі за правило позичати під більш-менш розумне забезпечення всю суму капіталу, який підлягає вкладенню в такі підприємства, до яких він повертається найбільш повільно і через тривалий час, як, наприклад, у підприємства сільськогосподарські. Заявлялося навіть, що сприяння такого роду підприємствам є головною з його загальнокорисних цілей, заради яких його й засновано. Внаслідок своєї щедрості у справі відкриття поточних рахунків та обліку векселів банк, безперечно, випускав великі кількості своїх банкнот. Але ці банкноти, оскільки більшість їх не могла бути легко поглинена й використана в обігу країни, поверталися назад до банку для обміну на золото й срібло з такою самою швидкістю, з якою їх випускали. Каси банку ніколи не мали достатньо готівки. Капітал банку, зібраний за передплатою на два випуски акцій, досягав 160 тис. ф., з яких було оплачено тільки 80% цієї суми. Вся сума мала бути оплачена в декілька термінів. Більшість власників акцій, зробивши перший внесок, відкрили в банку поточні рахунки, а його директори, вважаючи, що вони зобов'язані ставитися до власних акціонерів з такою самою доброзичливістю, з якою вони ставилися до решти клієнтів, дозволяли багатьом з них позичати за цими поточними рахунками ті суми, що їх вони потім вносили до банку як свої наступні внески за акціями. Тому ці платежі лише повертали в одну касу ті суми, які щойно було взято з іншої. Але хоч би як багато грошей було в касах цього банку, його занадто широкі операції мали спустошувати їх швидше, ніж вони могли поповнюватися в будь-який інший спосіб, окрім розорливого способу трасування векселів на Лондон й оплати їх вчасно разом з відсотками та комісією шляхом

видачі на той-таки Лондон нового векселя. І оскільки банк від самого початку мав дуже мало грошей, він змушений був, як розповідають, вдатися до цього засобу через кілька місяців після початку своїх операцій. Нерухоме майно власників цього банку коштувало кілька мільйонів, і, оскільки вони підписалися під установчим актом банку, вони фактично відповідали цим майном за всіма зобов'язаннями банку. Завдяки великому кредитові, що його давало банку таке солідне забезпечення, він міг, незважаючи на свій занадто щедрий спосіб дій, продовжувати операції протягом понад двох років. Коли банку довелося припинити їх, він мав в обігу своїх банкнот на суму близько 200 тис. ф. Аби забезпечити обіг цих банкнот, що безперервно поверталися до нього одразу ж після їхнього випуску, він мусив постійно практикувати виписування векселів на Лондон, кількість і вартість яких постійно зростали, отже на час призупинення операцій банку сума їх перевищила 600 тис. ф. Таким чином, цей банк за два з лишком роки позичив різним особам понад 800 тис. ф. по 5%. Що ж до 200 тис. ф., які оберталися у вигляді банкнот, то ці 5% можна, мабуть, вважати чистим прибутком, якщо вирахувати звідси витрати на управління. Але на 600 тис. ф., для отримання яких він весь час трасував векселі на Лондон, банк платив у вигляді відсотків та комісії понад 8% і, отже, втрачав більш як 3% від суми, що перевищує три чверті його обігів.

Операції цього банку призвели, як видається, до результатів, прямо протилежних тому, на що сподівалися його ініціатори та керівники. Вони, певно, мали намір надавати підтримку перспективним підприємствам, якими вони вважали підприємства, що їх започатковували на той час у різних частинах країни, і водночас замінити всі інші шотландські банки, зосередивши у своїх руках всю банківську справу; особливо малося на увазі витіснити єдинбурзькі банки, відсталість яких у галузі обліку векселів викликала певне невдоволення. Новий банк, поза будь-яким сумнівом, надав деяку тимчасову підтримку цим підприємцям і дав їм можливість втілювати свої проекти впродовж ще двох років. Але цим він тільки допоміг їм ще глибше загрузнути в боргах, отже, коли настав крах, це тим важче позначилося як на них самих, так і на їхніх кредиторів. Таким чином, операції банку, замість полегшити, насправді лише посилили врешті-решт скруту та лиха, що їх ці підприємці накликали на себе й на свою країну. Було б значно краще для них самих, для їхніх кредиторів і для країни, якби більшість із них змушена була припинити свої справи на два роки раніше. Однак тимчасова підтримка банком цих підприємців надала дійсну й тривалу допомогу іншим шотландським банкам. Усі ті, хто оперував із векселями, що обертаються, і кому ці банки чинили перепони в облікуванні таких векселів, відринули до цього нового банку, де їх зустрічали з розкритими обіймами. Завдяки цьому решта банків змогла дуже легко вийти з фатального кола, вибратися з якого вони за інших умов не мали б змоги, не зазнавши значних збитків і не підірвавши навіть до певної міри свого кредиту.

Отже, врешті-решт операції нового банку тільки посилили скруту й негаразди країни, що їх він мав на увазі полегшити, і насправді звільнили від дуже серйозних ускладнень тих суперників, яких передбачалося витіснити.

Коли новий банк тільки відкривали, дехто тримався тієї думки, що він зможе легко поповнювати свої каси щоразу, як вони спорожніють, шляхом реалізації забезпечення, отриманого від осіб, яким він позичив свої банкноти. Але, як мені здається, досвід невдовзі переконав їх, що такий спосіб отримання грошей є занадто повільним, аби служити цій меті, і що каси, у яких від самого початку було так мало грошей і з яких гроші так швидко зникали, можна поповнювати не інакше, як шляхом розорливої практики трасування

векселів на Лондон, а за настання їхнього терміну — оплати їх за допомогою випускання нових векселів на той самий Лондон із доданням накопичених відсотків та комісії. Але хоча цей спосіб давав змогу добувати гроші, щойно в них відчувалася потреба, однак, замість одержувати прибуток, банк мусив зазнавати втрат на кожній такій операції. Таким чином, банк як комерційне підприємство зрештою мав зазнати краху, хоча, можливо, і не так скоро, як це сталося б за ширшого користування цією системою випускання та переписування векселів. Банк не міг також мати жодної вигоди від відсотків білетів, що їх він випускав, бо останні, являючи собою надлишок, який не міг бути поглинений обігом країни, поверталися до нього одразу ж після свого випуску для обміну на золото й срібло, і для оплати їх він постійно був змушений позичати гроші. Навпаки, всі витрати, пов'язані з такими позичками, з утриманням агентів для вишукування людей, які мають вільні кошти, з веденням переговорів із цими людьми та з укладанням заставних або зобов'язань, мали падати на банк і були чистим збитком у балансі його рахунків. Проект поповнення кас банку в такий спосіб можна порівняти з проектом людини, яка має ставок, звідки безупинно витікає вода, але куди немає припливу води, і яка має намір зберігати в ньому незмінний рівень води, наймаючи кількох робітників, що весь час рушають із відрами до колодязя за кілька миль по воду для наповнення ставка.

Якби навіть ця операція і виявилася не лише здійсненою, а й вигідною для банку як комерційного підприємства, все ж країна не могла отримати від цього жодної вигоди, а, навпаки, мала зазнати великих втрат. Ця операція не могла щонайменшою мірою збільшити кількість грошей, вільних для позички. Вона могла лише перетворити банк у свого роду центральну позичкову установу для всієї країни. Особи, які потребували грошей, мусили б звертатися до банку замість звертатися до приватних осіб, які позичили йому свої гроші. Але банк, що позичає свої гроші, наприклад, п'ятистам різним особам, про більшість яких його директори знають дуже мало, навряд чи буде в змозі правильніше вибирати своїх дебіторів, аніж приватна особа, яка позичає гроші небагатьом, особисто їй відомим особам, обережності й ощадливості яких вона, на її думку, має достатню підставу довіряти. Боржники такого банку, спосіб дій якого я охарактеризував, у більшості своїй, цілком імовірно, мають складатися з фантастичних прожектерів, людей, які постійно виписують векселі, що обертаються, витрачаючи одержувані гроші на безглузді проекти, які, навіть за всієї допомоги, що їй може бути надано, вони, певно, ніколи не зможуть виконати і які, навіть доведені до кінця, ніколи не зможуть повернути суми, насправді витрачені на них, і ніколи не зможуть забезпечити фонд для задіяння тієї кількості праці, що їй було витрачено на них. Навпаки, обережні й ощадливі боржники приватних осіб скоріш за все витратять позичені гроші на надійні проекти, що відповідають їхнім капіталам, можливо, не такі грандіозні й привабливі, зате більш солідні й прибуткові, що повертають із великим прибутком витрачені на них кошти і таким чином утворюють фонд, на який можна утримувати більшу кількість праці, ніж було вкладено в них. Отже, успіх описаної операції, аніскільки не збільшуючи капіталу країни, тільки перевів би значну його частину з розсудливих та прибуткових проектів у проекти нерозумні й невігідні.

Знаменитий Лоу вважав, що промисловість Шотландії не розвивається через брак грошей. Заснуванням банку особливого роду, що, як він, певне, уявляв, може випустити паперові гроші на суму, яка дорівнює вартості всіх земель країни, він передбачав усунути цей брак грошових коштів. Шотландський парламент, коли він уперше висунув свій проект, не визнав за можливе ухвалити

його. Згодом його, із певними змінами, ухвалив герцог Орлеанський, тоді — колишній регент Франції. Ідея можливості примножувати до будь-яких розмірів кількість паперових грошей фактично лежала в основі так званої Міссисипської компанії, цього найбільш божевільного банківського та біржового проєкту, що його будь-коли бачив світ. Різні операції цього підприємства з такою повнотою і з такою чіткістю з'ясовані Дювернеєм¹ у його аналізі “Політичних міркувань про торгівлю й фінанси” Дюто², що я не зупинятимуся на них. Принципи, покладені в основу його, викладені самим Лоу в “Міркуванні про гроші й торгівлю”³, що його він видав у Шотландії, коли вперше висунув свій проєкт. Блискучі, але шалені ідеї, розвинені в цьому та деяких інших творах стосовно цих самих принципів, усе ще справляють враження на багатьох людей і, можливо, до певної міри сприяли тому непомірному розширенню банківських операцій, з приводу якого останнім часом чулися скарги як у Шотландії, так і в інших місцях.

Англійський банк є найбільшим з наявних у Європі банків. Його було затверджено у формі корпорації 27 липня 1694 р. хартією з прикладанням великої державної печатки від на підставі спеціального акта парламенту. У цей час він позичив урядові 1200000 ф. з умовою щорічного одержання від останнього 100000 ф., ця сума склалася з 96000 ф. відсотків, рахуючи по 8 на 100, і 4000 ф. кожного року на управлінські витрати. Кредит нового уряду, встановленого революцією, певно, був дуже незначний, якщо цьому урядові доводилося позичати гроші під такі високі відсотки.

У 1697 р. банку було дозволено збільшити свій основний капітал на 1101171 ф. 10 шил., отже весь його основний капітал на цей час сягав 1201171 ф. 10 шил. Це збільшення капіталу, як стверджують, було здійснено для підтримання державного кредиту. У 1696 р. купони банку впали на 40, 50 і 60, а банкноти банку — на 20%⁴. За часів загального перекарбування срібла, здійснюваного в цей період, банк визнав за потрібне припинити оплату своїх банкнот, що неминуче спричинило зниження їхнього курсу.

Згідно зі ст. 7 закону, виданого на 7-й рік правління королеви Анни, банк позичив і сплатив скарбниці 400000 ф., що довело до 1600000 ф. ту суму, яку він видав за первісно встановлений щорічний платіж у 96000 ф. відсотків і 4000 ф. на управлінські витрати. Отже, у 1708 р. уряд мав не гірший кредит, аніж приватні особи, оскільки міг позичити гроші по 6%, тобто за звичайною на той час законною та ринковою нормою. Відповідно до цього самого закону банк погасив шестивідсоткові білети скарбниці на суму 1775027 ф. 17 шил. 10 $\frac{1}{2}$ п. і водночас дістав дозвіл на відкриття передплати для збільшення вдвічі свого капіталу. Таким чином, у 1708 р. капітал банку сягнув 4402343 ф., з яких він позичив урядові 3375027 ф. 17 шил. 10 $\frac{1}{2}$ п.

У результаті оголошення про додатковий відсотковий внесок за акціями в 1709 р. було сплачено й перетворено в капітал 656204 ф. 1 шил. 9 п., а в результаті оголошення про другий додатковий десятивідсотковий внесок у 1710 р. — 501448 ф. 12 шил. 11 п., отже капітал банку сягнув 5559995 ф. 14 шил. 8 п.

На підставі ст. 8 закону, виданого на 3-й рік правління Георга I, банк погасив на 2 млн білетів державної скарбниці, таким чином на цей час він позичив урядові вже 5375027 ф. 17 шил. 10 $\frac{1}{2}$ п. На підставі ст. 21 закону, виданого на 8-й рік правління Георга I, банк купив акції Південноокеанської компанії на суму 4 млн ф., а в 1722 р. його капітал унаслідок випуску нових акцій для придбання коштів для цієї купівлі було збільшено на 3400000 ф. Таким чином, на цей час банк позичив державі 9375027 ф. 17 шил. 10 $\frac{1}{2}$ п.,

тоді як його капітал сягав лише 8959995 ф. 14 шил. 8 п. Від того часу сума, яку банк дав у позичку державі і на яку він одержував відсотки, почала вперше перевищувати його основний капітал або суму, на яку він виплачував дивіденди власникам банківських акцій; інакше кажучи, банк відтоді почав володіти надкапіталом, на який він сплачував дивіденди. І відтоді в нього весь час залишався такий капітал. У 1746 р. позички банку державі сягнули 11686800 ф., а його акціонерний капітал унаслідок нових випусків акцій і додаткових внесків було збільшено до 10780000 ф. Відтоді обидві ці суми залишалися без змін. Згідно зі ст. 25 закону, виданого на 4-й рік правління Георга III, банк погодився сплатити урядові безповоротно й без оплати відсотками за подовження його привілею 110000 ф. ст. Таким чином, ця сума не збільшила жодної із зазначених двох сум.

Дивіденди, що їх видавав банк, коливалися залежно від коливань норми відсотка, який банк у різні періоди одержував за гроші, позичені ним державі, а також залежно від інших обставин. Ця норма відсотка поступово знизилася з 8 до 3 на 100. Протягом кількох останніх років дивіденди банку дорівнювали $5\frac{1}{2}\%$.

Стійкість Англійського банку дорівнювала стійкості британського уряду. Все те, що він позичив державі, має бути втрачене, перш ніж його кредитори зазнають якихось втрат. Жодна інша банкірська компанія не може бути заснована в Англії актом парламенту або складатися більш ніж із 6 членів. Він здійснює операції не тільки як банк звичайного типу, а й як великий державний механізм. Банк одержує й виплачує велику частину щорічних платежів, що належать кредиторам держави, він випускає в обіг білети казначейства та авансує урядові річну суму земельного податку та податку на солод, що їх часто сплачують лише через кілька років. За виконання цих різних операцій обов'язки банку перед державою іноді примушують його, не з вини його директорів, переобтяжувати обіг паперовими грошима. Банк так само обліковував комерційні векселі і в ряді випадків підтримував кредит головних фірм не тільки Англії, а й Гамбурга та Голландії. В одному випадку, а саме в 1763 р., він, кажуть, видав з цією метою за один тиждень близько 1600000 ф., переважно зливками. Проте я не ручуся ані за розміри наведеної суми, ані за стислість цього терміну. В інших випадках це велике підприємство змушене було робити платежі шестипенсовими монетами.

Розсудливі банківські операції можуть сприяти розвиткові продуктивної діяльності країни не збільшенням її капіталу, а перетворенням більшої частини наявного капіталу в активний і продуктивний, чого не було б за відсутності банку. Та частина капіталу, яку комерсант змушений тримати при собі без використання і готівкою на покриття поточних платежів, являє собою мертвий капітал, що нічого не виробляє ані для нього самого, ані для країни, доки залишається в такому стані. Розсудливі банківські операції дають йому змогу перетворювати цей мертвий капітал в активний і продуктивний, перетворювати його в матеріали для переробки, у знаряддя виробництва і в засоби існування для працюючих, тобто в капітал, який виробляє що-небудь як для нього самого, так і для країни. Золото й срібло, що перебувають в обігу будь-якої країни і є засобами для обігу та розподілу між належними споживачами річного продукту її землі та праці, є, як і готівка окремого комерсанта, мертвим капіталом. Ця дуже цінна частина капіталу країни нічого не виробляє для неї. Розсудливі банківські операції, замінюючи паперовими грошима значну частину цього золота й срібла, дають змогу країні перетворювати велику частину цього мертвого

капіталу в капітал активний і продуктивний, у капітал, який виробляє щонебудь для країни. Золоті й срібні гроші, що перебувають в обігу країни, можна з повним правом порівняти із шосейною дорогою, яка, сприяючи пересуванню й доставці на ринок усього сіна та хліба країни, сама собою не виробляє жодного снопа або в'язанки. Розсудливі банківські операції, створюючи, якщо можна вжити таку метафору, свого роду повітряний шлях, дають країні можливість немовби перетворювати велику частину її доріг у добрі пасовища та хлібні поля і таким чином значно збільшувати річний продукт її землі та праці. Однак слід визнати, що торгівля й промисловість країни, хоча й можуть дещо розширюватися, але взагалі не можуть бути такими стійкими, коли вони тримаються, так би мовити, на дедалових крилах паперових грошей, як коли б вони розвивалися на твердому ґрунті золота й срібла. Окрім випадковостей, що їх вони зазнають через невміння розпорядників цих паперових грошей, вони перебувають під загрозою багатьох інших випадковостей, від яких їх не можуть убезпечити обережність та майстерність цих розпорядників.

Невдала війна, наприклад, під час якої ворог захопив би столицю, а отже, і ті скарби, що служать забезпеченням паперових грошей, спричинила б значно більше замішання в країні, де весь обіг живиться паперовими грошима, аніж у країні, де обіг у більшій своїй частині базується на золоті й сріблі. Оскільки звичайне знаряддя обміну втратило б свою вартість, жодного мінового правочину не можна було б здійснити інакше, як шляхом натурального обміну або в кредит. Оскільки всі податки сплачують зазвичай паперовими грошима, король не міг би платити своїм військам або забезпечувати свої військові склади; країна опинилася б у набагато важчому становищі, ніж якби значна частина її обігу складалася із золота й срібла. Правитель, що бажає зберігати свої володіння в будь-який час у такому стані, за якого було б значно легше захищати їх, має з огляду на це не тільки стерегтися надмірного примноження паперових грошей, що розорює ті самі банки, які випускають їх, а й такого збільшення їхньої кількості, що призводить до заповнення ними більшості обігу країни.

Можна вважати, що обіг кожної країни розпадається на дві самостійні гілки: обіг, що здійснюється між торговцями, і обіг, що відбувається між торговцями та споживачами. Хоча ті самі грошові знаки, паперові або металеві, можуть використовуватися то в одній гілці обігу, то в іншій, все ж, оскільки обидва ці процеси обігу відбуваються одночасно, кожен з них вимагає для свого здійснення певної суми грошей того чи того виду. Вартість товарів, що обертаються між різними торговцями, ніколи не може перевищити вартості товарів, що обертаються між торговцями та споживачами, оскільки все, що продають торговці, урешті-решт призначене для продажу споживачам. Обмін між торговцями, що має оптовий характер, зазвичай вимагає досить значної суми для кожного окремого правочину. Обіг між торговцями та споживачами, навпаки, оскільки він відрізняється здебільшого роздрібним характером, часто вимагає лише дуже невеликих сум — незрідка буває достатньо шилінга або навіть півпенні. Але дрібні суми обертаються значно швидше від великих. Шилінг міняє власників значно частіше, ніж гінея, а півпенні — частіше від шилінга. Тому, хоча покупки за рік усіх споживачів за вартістю щонайменше дорівнюють покупкам, здійсненим за рік усіма торговцями, вони за загальним правилом можуть бути здійснені за допомогою значно меншої кількості грошей, оскільки ті самі монети завдяки швидшому своєму обігові служать знаряддям для здійснення значно більшої кількості покупок першого виду, ніж другого.

Випуск паперових грошей може регулюватися таким чином, щоб їхній обіг або обмежувався переважно правочинами між різними торговцями, або ж так,

аби він поширювався також і на значну частину правочинів між торгівцями та споживачами. Там, де в обігу відсутні банкноти вартістю нижче від 10 ф., як це має місце в Лондоні, паперові гроші перебувають в обігу переважно в разі укладення правочинів між торгівцями. Коли папірець у 10 ф. потрапляє до рук споживача, він, як правило, змушений розміняти його в першій крамниці, де йому знадобиться купити товарів на 5 шил., отже він часто повертається до рук торговця ще до того, як споживач витратив сорокову частину своїх грошей. Там, де банкноти випускають на такі невеликі суми, як 20 шил., як, наприклад, у Шотландії, паперові гроші поширюються на значну частину обігу між торговцями та споживачами. До видання закону, що припинив обіг банкнот у 10 та 5 шил., вони заповнювали ще більшу частину обігу. У Північній Америці паперові гроші зазвичай випускалися такими дрібними купюрами, як 1 шил., і заповнювали майже весь обіг. У Йоркширі їх випускали навіть у таких дрібних купюрах, як 6 пенсів.

Там, де допускається і звичайно практикується випуск банкнот на такі незначні суми, багато малосвідомих людей дістає можливість і вирішує зробитися банкірами. Людина, зобов'язання якої у 5 ф. або навіть у 20 шил. буде всіма відкинута, зуміє забезпечити його прийняття без жодних вагань, якщо воно видається на таку мізерну суму, як 6 п. Але часті банкрутства, що їх мають зазнавати такі злиденні банкіри, можуть спричиняти вельми значні незручності, а інколи навіть і дуже великі лиха для багатьох малозабезпечених людей, які отримали як оплату такі банкноти.

Було б, мабуть, краще, якби в королівстві ніде не випускалися банкноти на суму, меншу за 5 ф. Тоді ніде паперові гроші не виходили б, певно, за межі обігу між різними торговцями, як це має місце нині в Лондоні, де зовсім не випускають банкноти вартістю, нижчою за 10 ф., оскільки 5 ф. у більшості місцевостей королівства є сумою, на яку хоча й можна купити, мабуть, лише дещо більше товарів, ніж на половину 10 ф., але на яку там дивляться так само, як на 10 ф. у Лондоні, і так само рідко витрачають її одразу, як 10 ф. у марнотратному Лондоні.

Слід зауважити, що там, де, як у Лондоні, паперові гроші обмежуються переважно обігом між торговцями, завжди спостерігається достаток золота й срібла. Там, де вони захоплюють значну частину обігу між торговцями та споживачами, як у Шотландії і ще більше в Північній Америці, вони майже цілком витісняють із країни золото й срібло; майже всі звичайні правочини її внутрішньої торгівлі відбуваються за допомогою паперових грошей. Вилучення з обігу десяти- і п'ятишиллінгових банкнот дещо зменшило брак золота й срібла в Шотландії, а вилучення банкнот у 20 шил., певно, ще більше зменшить його. Ці метали, як повідомляють, почали зустрічатися в Америці в більшій кількості після ліквідації певної частки її паперових валют. Зазначають також, що їх було більше і до запровадження цих валют.

Якби навіть паперові гроші були обмежені здебільшого обігом між торговцями, проте банки та банкіри мали б змогу надавати промисловості й торгівлі країни майже таку саму допомогу, як і тоді, коли паперові гроші заповнюють майже весь обіг. Готівка, що її торговець змушений тримати при собі для поточних платежів, призначена взагалі для обігу між ним та іншими торговцями, у яких він купує товари. Йому не треба тримати при собі гроші для обігу між ним самим і споживачами, що є його клієнтами й приносять йому готівку, а не беруть її від нього. Тому якби навіть допускався випуск паперових грошей тільки на такі суми, що обмежують їх обігом між торговцями, банки та банкіри

могли б почасти шляхом обліку реальних векселів, почасти у вигляді позичок за поточними рахунками звільняти більшість цих торгівців від необхідності тримати без використання більш-менш значну частину свого капіталу готівкою для покриття поточних платежів. Отже, вони могли б надавати найбільшу підтримку, яку, керуючись розсудливістю, банки та банкіри взагалі в змозі надавати торгівцям і промисловцям будь-якого роду.

Можуть сказати, що перешкоджати приватним особам в отриманні платежів у вигляді зобов'язань банкіра на більшу або меншу суму, коли вони самі згодні приймати їх, або обмежувати банкіра у випуску таких зобов'язань, хоча всі його сусіди згодні приймати їх, є очевидним зазіханням на ту природну свободу, що її закон мусить охороняти, а не порушувати. А таке регулювання, поза сумнівом, можна в деяких випадках розглядати як придушення природної свободи. Але такі прояви природної свободи небагатьох окремих осіб, які можуть наражати на небезпеку благополуччя всього суспільства, обмежуються і мають обмежуватися законами всіх урядів, як найбільш вільних, так і найдеспотичніших. Зобов'язання зводити брандмауери між будинками, аби відвернути поширення пожеж, є порушенням природної свободи цілком такого самого характеру, як і регулювання банківських операцій, запропоноване тут.

Паперові гроші, які складаються з банкнот, що їх випускають особи, які мають бездоганний кредит, і підлягають оплаті на вимогу без жодних умов і фактично завжди оплачуються негайно на пред'явлення, в усіх випадках є рівними за вартістю золоту й сріблу, оскільки в будь-який момент в обмін на них можна отримати золото й срібло. Все, що купується і продається за ці гроші, обов'язково має купуватися або продаватися так само дешево, як і за купівлі або продажу за золото й срібло.

Зазначали, що зростання кількості паперових грошей, збільшуючи загальну кількість грошей, що є в обігу, а отже, зменшуючи їхню вартість, неминуче підвищує грошову ціну товарів. А оскільки кількість золота й срібла, одержуваного з обігу, завжди дорівнює кількості паперових грошей, що вливаються в нього, паперові гроші зовсім не обов'язково збільшують загальну кількість грошей, що обертаються. Від початку минулого століття до нинішнього часу предмети продовольства ніколи не були в Шотландії дешевшими, ніж у 1759 р., хоча завдяки обігу банкнот у 10 та 5 шил. тоді в країні було більше паперових грошей, ніж нині. Співвідношення цін на предмети продовольства в Шотландії та Англії і нині таке саме, яке було до появи безлічі банкірських компаній у Шотландії. Хліб у більшості випадків так само дешевий в Англії, як і у Франції, хоча в Англії в обігу перебуває дуже багато паперових грошей, а у Франції їх майже немає. У 1751 та 1752 рр., коли Юм опублікував свої "Політичні міркування", і незабаром після значного збільшення кількості паперових грошей у Шотландії відбулося дуже помітне підвищення цін на предмети продовольства, спричинене, певно, неврожаннями, а не збільшенням кількості паперових грошей.

Звісно, інакше було б із паперовими грошима, що склалися із зобов'язань, негайність оплати яких залежала б в усіх відношеннях від розсуду тих, хто їх видав, або від умови, яку держатель цих зобов'язань не завжди був в змозі виконати, чи платежу, за яким можна було б вимагати оплату тільки по закінченні певної кількості років і який впродовж цього часу не приносив би жодних відсотків. Такі паперові гроші, поза сумнівом, упали б більшою або меншою мірою нижче від вартості золота й срібла, залежно від більших або менших труднощів чи надійності отримати оплату їх або залежно від більшого чи меншого терміну, по закінченні якого можна було вимагати їхньої оплати.

Кілька років тому деякі шотландські банкірські компанії мали звичай друкувати на своїх банкнотах так зване застереження про розсуд, за яким вони обіцяли пред'явникові платіж за банкнотою або негайно на пред'явлення, або, на розсуд директорів, через 6 місяців по пред'явленні зі сплатою законного відсотка за ці 6 місяців. Директори деяких із цих банків інколи користувалися цим застереженням і незрідка погрожували тим, хто вимагав золота й срібла в обмін на значну кількість їхніх банкнот, що скористаються ним, якщо ці особи не задовольняться частиною того, що вони вимагають. Кредитні білети цих банкірських компаній становили на той час дуже значну частину грошових знаків, що оберталися в Шотландії, і через таку незабезпеченість оплати їхня вартість знизилася нижче від вартості золотої та срібної монети. Доки існувало це зловживання (що практикувалося переважно в 1762, 1763 й 1764 рр.), тоді як вексельний курс між Лондоном і Карляйлем тримався на рівні паритету, курс Лондона на Демфрі був іноді на 4% нижче проти Демфрі, хоча це місто віддалене від Карляйля не більш ніж на 30 миль. Але в Карляйлі векселі оплачували золотом і сріблом, тоді як у Демфрі їх оплачували шотландськими банкнотами і невпевненість у можливості обміну цих банкнот на золоту й срібну монету знижувала їх, таким чином, на 4% порівняно з вартістю цієї монети. Той самий акт парламенту, який заборонив випуск банкнот у 10 та 5 шил., заборонив і це застереження про розсуд, повернувши цим вексельний курс між Англією та Шотландією до його природної норми, тобто до тієї норми, що встановлюється залежно від перебігу торгівлі й вексельного обігу.

У Йоркширі оплата такої мізерної суми, як 6 п., незрідка була зумовлена тим, що пред'явник кредитного білета мав дати здачу з гінеї особі, яка випустила цей білет; цю умову часто було дуже важко виконати держателям таких кредитних білетів, і це мало знижувати курс цих паперових грошей порівняно із золотом та сріблом. З огляду на це парламентським актом усі застереження та умови такого роду було проголошено незаконними, а випуск будь-яких кредитних білетів на пред'явника вартістю нижче від 20 шил. заборонено.

Паперовий грошовий обіг Північної Америки був не в банкнотах, оплачуваних по пред'явленні, а в державних білетах, платежу за якими можна було вимагати лише через кілька років після їх випуску, і хоча колоніальні уряди не виплачували відсотків держателям цих білетів, вони все ж проголосили й фактично зробили їх законним платіжним засобом на повну суму, позначену на них. Але навіть якщо визнати повну стійкість колонії, все ж у країні, де нормальний відсоток досягає 6 на 100, 100 ф., що їх сплачують через 15 років, наприклад, коштуватимуть не набагато більше від 40 ф. готівкою. Тому зобов'язувати кредитора приймати таке зобов'язання на погашення боргу в 100 ф., фактично отриманого готівкою, було актом такої обурливої несправедливості, на яку, мабуть, навряд чи зважився б уряд будь-якої іншої країни, що вважає себе вільною. Цей захід має на собі очевидні сліди свого походження: його придумали, як запевняє нас чесний і відвертий пан Дуглас⁵, несумлінні боржники для того, аби обдурити своїх кредиторів. Уряд Пенсильванії, здійснивши в 1772 р. свій перший випуск паперових грошей, мав намір надати цим останнім однакову вартість із золотом та сріблом, встановивши покарання для всіх тих, хто призначав різні ціни на свої товари залежно від сплати за них колоніальними паперовими грошима чи золотом і сріблом, — цей захід такий же тиранічний, але він ще менше досягає мети, ніж той, для проведення якого він був призначений. Позитивний закон може проголосити шилінг платіжним засобом, що є рівним гінеї, оскільки може змусити суди звільняти від будь-яких зобов'язань боржника, який сплатив цю суму. Але жодний позитивний

закон не може примусити людину, яка продає товари й може на свій розсуд продати їх або не продати, приймати шилінг як сплату за товари, що коштують гінею. Попри всі ухвали такого роду, в обміні з Великою Британією з'ясувалося, що 100 ф. ст. інколи визнавали в деяких колоніях рівними 130 ф., а в інших колоніях — такій великій сумі, як 1100 ф. паперовими грошима; ця різниця у вартості була зумовлена неоднаковою кількістю паперових грошей, випущених у різних колоніях, і більшою або меншою тривалістю терміну та ймовірністю остаточної оплати їх і викупу.

Тому ніщо не може бути справедливішим від закону, виданого парламентом, на який так безпідставно скаржилися в колоніях і який передбачав, що паперові гроші, які надалі буде там випущено, не можуть бути проголошені законним платіжним засобом.

У випуску паперових грошей Пенсильванія завжди виявляла більшу поміркованість, ніж решта наших колоній. Через це, як повідомляють, її паперові гроші ніколи не падали нижче від вартості золота й срібла, що перебували в обігу в цій колонії до першого випуску там паперових грошей. Ще до цієї емісії колонія підвищила номінальну вартість своєї монети й актом своїх народних зборів ухвалила, що монети в 5 шил. мають прийматися за 6 шил. 3 п., а згодом — за 6 шил. 8 п. Через це фунт у валюті колонії, навіть коли її грошовий обіг складався із золота й срібла, на 30% з лишком стояв нижче від вартості фунта стерлінгів, а коли колонія перейшла до паперового обігу, її валюта рідко знижувалася більш як на 30% порівняно з цією вартістю. Підвищення номінальної вартості монети було зроблено, аби запобігти вивезенню золота й срібла, тому що однакові кількості цих металів у колоніях становили більшу суму, ніж у метрополії. Однак виявилось, що ціна всіх товарів, одержуваних з метрополії, підвищилася пропорційно здійсненому підвищенню номінальної вартості монети колонії, отже золото й срібло і надалі вивозили з неї у таких самих великих кількостях, як і раніше.

Оскільки паперові гроші кожної колонії приймалися як сплата місцевих податків за повною вартістю, позначеною на них, остільки це неминуче надавало їм певної додаткової вартості порівняно з тією, яку вони мали б на підставі дійсної чи передбачуваної віддаленості терміну їхньої остаточної оплати або погашення. Ця додаткова вартість була більшою або меншою залежно від того, якою мірою кількість випущених паперових грошей перевищувала суму, що її можна було використати для сплати податків колонії, яка їх випустила. В усіх колоніях ця кількість значною мірою перевищувала потрібну для цього суму.

Правитель, який звелів, аби якусь частину податків сплачували паперовими грошми певного роду, міг би надати таким чином цим грошам деяку вартість, навіть якби термін їхньої повної оплати й погашення залежав від його розсуду. Якби банк, що випустив ці паперові гроші, намагався постійно стежити за тим, аби їхня кількість завжди була дещо меншою від тієї, що її можна було б використати з цією метою, попит на ці гроші міг би так посилитися, що вони почали б давати певну премію або продаватися на ринку за ціною, дещо вищою, ніж відповідні золоті й срібні монети, замість яких їх було випущено. Декотрі саме цим пояснюють так зване ажіо Амстердамського банку, або перевагу банківських грошових знаків над дзвінкою монетою, хоча ці банківські гроші, як вони заявляють, не можуть бути взяті з банку за бажанням їхнього власника. Більшість закордонних векселів має бути оплачувана банківськими грошми, тобто переказом у книгах банку, і директори банку, як стверджують, завжди намагаються утримувати загальну кількість банківських білетів на дещо нижчому рівні, ніж це потрібно для зазначеної мети. Саме тому, на думку

деяких осіб, банківські білети продають із премією або дають ажю в 4 чи 5% понад таку саму номінальну суму золотої та срібної монети країни. Як буде з'ясовано далі, це повідомлення про Амстердамський банк значною мірою цілком безпідставне.

Падіння курсу паперових грошей нижче від вартості золотої та срібної монет аж ніяк не призводить до падіння вартості цих металів, тобто обміну однакових кількостей їх на меншу кількість товарів будь-якого роду. Співвідношення між вартістю золота й срібла та вартістю товарів будь-якого роду залежить в усіх випадках не від природи чи кількості тих або тих паперових грошей, що перебувають в обігу в даній країні, а від багатства чи бідності копалень, які в даний час постачають цими металами великий ринок торговельного світу. Воно залежить від співвідношення між кількістю праці, потрібної для доставки певної кількості золота й срібла на ринок, і кількістю праці, потрібної для того, аби доставити туди ж певну кількість того чи того роду товарів.

У разі заборони банкірам випускати будь-які банкноти, що обертаються, або кредитні білети, оплачувані по пред'явленні купюраами нижче від певної суми, і встановлення зобов'язання оплачувати негайно і без жодних умов банкноти, що їх пред'являють до платежу, їхні операції з цілковитою безпекою для публіки можуть бути залишені в усьому іншому цілком вільними. Значне збільшення числа банкірських компаній в обох частинах Сполученого Королівства, яке сталося останнім часом, — явище, що дуже збентежило багатьох людей, — не зменшує, а тільки посилює безпеку інтересів публіки. Воно зобов'язує всі банки бути обачливішими у своїх операціях і, дотримуючись належної пропорції між паперовими грошима, які вони випускають, і своєю готівкою, убезпечувати себе від наслідків тієї злісної паніки, що її суперництво такої великої кількості конкурентів завжди ладне викликати проти них. Воно обмежує обіг білетів кожного банку більш вузьким колом і скорочує їхню кількість. За такого поділу всього обігу на більше число самостійних частин банкрутство якогось одного банку — що мусить інколи траплятися за природного перебігу подій — матиме менш важкі наслідки для публіки. Вільна конкуренція так само змушує всіх банкірів бути обачливішими в операціях зі своїми клієнтами, аби їхні суперники не привернули цих останніх до себе. Взагалі коли якась галузь промисловості й торгівлі або праці вигідна публіці, то чим вільнішою й ширшою є конкуренція, тим вигіднішими вони виявляться для неї.

Розділ 3

ПРО НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ, АБО ПРО ПРАЦЮ ПРОДУКТИВНУ ТА НЕПРОДУКТИВНУ

Один вид праці збільшує вартість предмета, до якого він застосовується, інший вид праці не чинить такої дії. Перший, оскільки він виробляє певну вартість, можна назвати продуктивною працею, другий — непродуктивною. Так, праця робітника мануфактури зазвичай збільшує вартість матеріалів, що їх він переробляє, а саме збільшує її на вартість його утримання й прибутку його хазяїна. Праця хатнього слуги, навпаки, нічого не додає до вартості.

Хоча хазяїн авансує мануфактурному робітникові його заробітну платню, останній насправді не коштує йому жодних витрат, оскільки вартість цієї заробітної платні зазвичай повертається йому разом із прибутком у збільшеній вартості того предмета, до якого було застосовано працю робітника. Навпаки, витрати на утримання слуги ніколи не відшкодовуються. Людина стає багатого, надаючи заняття більшому числу мануфактурних робітників; вона біднішає, якщо утримує велику кількість хатніх слуг. А проте праця останніх має свою вартість і заслуговує на винагороду так само, як і праця перших, але праця мануфактурного робітника закріплюється й реалізується у якомусь окремому предметі або товарі, який можна продати і який існує принаймні впродовж деякого часу по закінченні роботи. Певна кількість праці ніби відкладається на запас і накопичується, аби бути витраченою, якщо знадобиться, у якомусь іншому випадку. Цей предмет, або, що те саме, ціна цього предмета, може згодом, якщо знадобиться, привести в рух кількість праці, що дорівнює тій, яка первісно виробила його. Праця хатнього слуги, навпаки, не закріплюється й не реалізується у якомусь окремому предметі або товарі, придатному для продажу. Його послуги зазвичай зникають у самий момент надання їх і рідко залишають після себе якийсь слід або якусь вартість, що за неї можна було б згодом отримати рівну кількість послуг.

Праця деяких найбільш шанованих станів суспільства подібно до праці хатніх слуг не виробляє жодної вартості, не закріплюється й не реалізується в жодному предметі або товарі, який існує впродовж тривалого часу і який можна продати, який існував би й надалі по припиненні праці і за який можна було б отримати потім рівну кількість праці. Наприклад, правитель з усіма своїми судовими чиновниками та офіцерами, вся армія та флот є непродуктивними працівниками. Вони є слугами суспільства й утримуються на частину річного продукту праці решти населення. Їхня діяльність, хоч би якою почесною, корисною чи необхідною вона була, не виробляє зовсім нічого, за що потім можна було б отримати рівну кількість послуг. Захист та охорона країни — результат їхньої праці в цьому році — не куплять захисту й охорони її в наступному році. До того самого класу слід віднести як деякі з найбільш серйозних і важливих, так і деякі з найлегковажніших професій — священиків, юристів, лікарів, письменників будь-якого роду, акторів, паяців, музикантів, оперних співаків, танцівників та ін. Праця найостаннішого з цих людей має певну вартість, яку визначають ті самі правила, що визначають вартість будь-якого іншого виду праці, але праця навіть найшляхетнішої і найкориснішої з цих професій не виробляє нічого такого, на що можна було б потім купити або дістати однакову кількість праці. Подібно до декламації актора, промови оратора чи мелодії музиканта праця їх усіх зникає в самий момент її виконання.

Продуктивні та непродуктивні працівники й ті, хто зовсім не працює, однаково утримуються всі за рахунок річного продукту землі та праці країни. Цей продукт, хоч би яким значним він був, ніколи не може бути безмежним, він мусить мати певні межі. Через це, залежно від того, менша чи більша частка його витрачається протягом року на утримання непродуктивних людей, для продуктивних працівників залишиться в одному випадку більше, в другому — менше, і відповідно до цього продукт наступного року буде значнішим або скоротиться, оскільки весь річний продукт, якщо не враховувати природних плодів землі, є результатом продуктивної праці.

Хоча весь річний продукт землі та праці кожної країни врешті-решт призначається, поза сумнівом, для задоволення споживання її мешканців і для забезпечення їм доходу, однак, після того як його спершу отримано від землі

або від праці продуктивних працівників, він, природно, поділяється на дві частини. Одна з цих частин — і часто найбільша — призначається передусім для відшкодування капіталу або на відновлення предметів продовольства, матеріалів і готових продуктів, що їх було взято з капіталу; друга йде на утворення доходу власника капіталу — як прибуток з його капіталу або якої-небудь іншої особи — як рента з його землі. Так, із продукту землі одна частина відшкодовує капітал фермера, друга оплачує його прибуток і ренту землевласника, становлячи таким чином дохід власника цього капіталу як прибуток на його капітал і дохід якоїсь іншої особи як ренти з його землі. Так само з усього продукту великої мануфактури одна частина — і до того ж завжди найбільша — відшкодовує капітал підприємця, а друга оплачує його прибуток і таким чином утворює дохід власника цього капіталу.

Ту частину річного продукту землі та праці будь-якої країни, що відшкодовує капітал, завжди безпосередньо використовують для утримання тільки продуктивних працівників. Вона оплачує тільки заробітну платню продуктивної праці. А та частина, що безпосередньо призначена для утворення доходу у вигляді або прибутку, або ренти, може йти на утримання однаково як продуктивних, так і непродуктивних працівників.

Хоч би яку частину своїх запасів людина витрачала як капітал, вона завжди очікує, що її буде відшкодовано з прибутком. Тому вона витрачає її виключно на утримання продуктивних працівників; виконавши свою функцію капіталу, вона утворить дохід цих останніх. Щоразу, коли людина використовує частину своїх запасів на утримання непродуктивних працівників будь-якого роду, та частина від цього моменту виключається з її капіталу й надходить до її запасів, призначених для безпосереднього споживання.

Непродуктивні працівники й ті, хто зовсім не працює, утримуються всі на дохід; вони утримуються, по-перше, на ту частину річного продукту, що первісно призначена для утворення доходу якихось окремих осіб у вигляді ренти з землі чи прибутку на капітал, або, по-друге, на ту частину, що, хоча первісно призначається на відшкодування капіталу та утримання самих лише продуктивних працівників, проте, потрапивши до їхніх рук, може бути витрачена у тій частині, яка перевищує те, що потрібно для їхнього існування, на утримання однаково як продуктивних, так і непродуктивних працівників. Так не тільки великий землевласник або багатий купець, а й навіть простий робітник, якщо він одержує значну заробітну платню, може утримувати хатнього слугу чи піти інколи до театру або до цирку і в такий спосіб вносити свою частку на утримання певної групи непродуктивних працівників; так само він може сплачувати деякі податки і в такий спосіб допомагати утримувати іншу групу їх, щоправда поважнішу й кориснішу, але так само непродуктивну. Однак ані найменшу частину річного продукту, призначену первісно на відшкодування капіталу, ніколи не використовують для утримання непродуктивних працівників, перш ніж вона приведе в рух свою повну норму продуктивної праці або всю ту кількість, що її вона може привести в рух тим шляхом, яким вона витрачається. Робітник має заробити свою заробітну платню, виконавши свою роботу, перш ніж він зможе витратити частину її зазначеним шляхом. До того ж ця частина зазвичай є дуже невеликою. Вона являє собою лише заощадження з його доходу, а таких заощаджень у продуктивних робітників рідко буває багато. Але деякі заощадження вони, як правило, мають, і при сплаті податків кількість їх може до певної міри компенсувати малі розміри внеску кожного з них. Тому рента з землі й прибуток на капітал утворюють скрізь головне джерело, з якого непродуктивні елементи одержують свої засоби до існування. Це саме такі два

види доходів, власники яких можуть зазвичай заощаджувати найбільше. Вони можуть утримувати як продуктивних, так і непродуктивних працівників. Однак вони, напевне, віддають деяку перевагу останнім. Витрати великого землевласника зазвичай годують більше нероб, аніж працьовитих людей. Багатий купець, хоча він утримує на свій капітал тільки продуктивні елементи, проте своїми витратами, тобто використовуючи свій дохід, дає зазвичай спожиток таким самим людям, що й великий землевласник.

Тому співвідношення між кількістю продуктивних і непродуктивних працівників у кожній країні значною мірою залежить від співвідношення між тією частиною річного продукту, що, будучи отримана від землі або від праці продуктивних робітників, призначається на відшкодування капіталу, і тією його частиною, що призначається на утворення доходу у вигляді ренти або прибутку. Це співвідношення дуже різне в багатих і бідних країнах.

Так, нині в багатих країнах Європи значна, часто найбільша, частина продукту землі призначається на відшкодування капіталу багатого й незалежного фермера; решта йде на оплату його прибутку та ренти землевласника. Але колись, за панування феодального режиму, було достатньо дуже малої частки продукту для відшкодування капіталу, що витрачався на обробіток землі. Він зазвичай складався з невеликої кількості поганої худоби, що існувала виключно за рахунок природного продукту необробленої землі, отже її можна було визнати частиною цього природного продукту. До того ж ця худоба, як правило, належала землевласникові, який надавав її в користування хліборобові. Решта продукту також належала йому як рента за його землю або прибуток на цей мізерний капітал. Хлібороби, що обробляли його землю, були за загальним правилом кріпаками, особа та пожитки яких теж були його власністю. Ті, що не були кріпаками, були держателями з його волі, і хоча рента, яку вони сплачували, номінально часто лише трохи перевищувала оброк, усе ж вона насправді досягала суми всього продукту землі. Землевласник міг у будь-який момент користуватися їхньою працею за мирних часів і службою під час війни. Хоча вони жили на певній відстані від його будинку, вони так само залежали від нього, як і його двірня, що жила при ньому. Але ж весь продукт землі належить, поза сумнівом, тому, хто може розпоряджатися працею й послугами всіх тих, хто живе за рахунок цього продукту. А в сучасній Європі частка землевласника рідко перевищує третину, а іноді не перевищує і чверті всього продукту землі. Тим часом рента з землі в тих частинах країни, де землю було поліпшено, зросла від тих давно минулих часів у три й чотири рази, і ця третя або четверта частина річного продукту, напевне, у три або чотири рази перевищує те, чому раніше дорівнював увесь продукт. Із розвитком поліпшеної культури рента хоча й зростає абсолютно, однак зменшується щодо всього продукту.

У багатих країнах Європи великі капітали вкладені нині в торгівлю та промисловість. Колись незначна торгівля, що ледь животіла, і тогочасні нечисленні примітивні й прості мануфактури вимагали лише дуже невеликих капіталів. Однак останні мали давати дуже високі прибутки. Норма відсотка ніде не опускалася нижче від 10 на 100, і їхні прибутки мали бути достатньо високими, аби давати цей високий відсоток. Нині в розвинених частинах Європи відсоток ніде не перевищує 6 на 100, а в деяких найбільш розвинених країнах він знижується до 4, 3 і навіть 2 на 100. Хоча частка доходу населення, одержувана з прибутку на капітал, у багатих країнах завжди значно більша, ніж у бідних, однак це пояснюється тим, що тут сам капітал є значно більшим, відносно ж до капіталу прибуток зазвичай буває значно меншим.

Отже, та частина річного продукту, яка по надходженні її з землі або від продуктивних працівників призначається на відшкодування капіталу, не тільки значно більша в багатих країнах, ніж у бідних, а й становить також значно більшу частку порівняно з тією частиною, що безпосередньо призначається на утворення доходу у вигляді ренти або прибутку. Фонди, призначені на утримання продуктивної праці, не лише значно більші в багатих країнах, ніж у бідних, а й становлять більшу пропорцію порівняно з тими фондами, які хоча й можуть бути використані на утримання як продуктивної, так і непродуктивної праці, але за загальним правилом витрачаються радше на утримання останньої.

Співвідношення між цими різними фондами за потребою визначає в кожній країні характер її населення щодо працьовитості або бездіяльності. Ми працьовитіші за наших предків, тому що в наш час фонди, призначені на утримання продуктивної діяльності, значно вищі, ніж це було 200 або 300 років тому, у зіставленні з тими фондами, що використовуються для утримання нероб. Наші предки були бездіяльні через відсутність достатнього заохочення до продуктивної праці. Краще, каже приказка, задарма гуляти, ніж задарма працювати. У торговельних і промислових містах, де нижчі верстви народу існують переважно завдяки застосуванню капіталу, вони за загальним правилом працьовиті, тверезі й ошадливі, як це спостерігається в багатьох англійських і більшості шотландських міст. У тих містах, головним джерелом існування яких є постійне або тимчасове перебування в них двору і у яких нижчі верстви народу існують переважно за рахунок витрачання доходу, вони за загальним правилом ледачі, розбещені й бідні, як це має місце в Римі, Версалі, Комп'єні та Фонтенбло. Якщо не враховувати Руана й Бордо, у жодному з парламентських міст Франції немає значної торгівлі та промисловості, і нижчі верстви населення цих міст, що існують переважно за рахунок витрат членів судів і тих, хто судиться в них, відрізняються бездіяльністю й бідністю. Широка торгівля Руана та Бордо є, напевне, виключно наслідком їхнього розташування. Руан є природним складом майже для всіх товарів, що їх привозять для споживання великого міста Парижа або з-за кордону, або з приморських провінцій Франції. Бордо так само служить складом вин, що їх виробляють на берегах Гаронни та річок, які впадають у неї, в одній з найбагатших виноробних місцевостей світу, яка до того ж виробляє вино, що є найпридатнішим для вивезення або найбільш відповідає смакам іноземних націй. Таке вигідне розташування неодмінно привертає великі капітали, оскільки забезпечує їм широке застосування, і це останнє породило промисловість і торгівлю цих двох міст. В інших парламентських містах Франції, напевне, вкладено в діло ненабагато більше капіталів, ніж це потрібно для задоволення їхніх власних потреб, тобто трохи більше за мінімальний капітал, що може дістати в них продуктивне застосування. Те саме можна сказати й про Париж, Мадрид і Відень. З цих трьох міст Париж є найбільш промисловим, але він сам служить головним ринком для всіх промислових підприємств, що існують у ньому, і потреби його власного споживання становлять головну основу всієї торгівлі, яку він веде. Лондон, Лісабон і Копенгаген — певно, єдині міста у Європі, що служать постійними резиденціями дворів і водночас можуть бути визнані торговельними містами, тобто містами, які торгують не лише для покриття потреб власного споживання, а й для задоволення потреб інших міст і країн. Розташування цих трьох міст є надзвичайно вигідним і зручним і, звісно, робить їх складами для більшої частини товарів, призначених для споживання у віддалених країнах. У місті, де витрачаються великі доходи, вкладати з вигодою капітал в інше діло, окрім задоволення потреб споживання цього міста, певно, важче, ніж у місті, де

нижчі верстви народу не мають інших засобів до існування, окрім тих, що їх вони одержують унаслідок продуктивного застосування такого капіталу. Бездіяльність більшості людей, які існують за рахунок витрачання доходу, цілком імовірно, послаблює працьовитість тих, хто має одержувати своє утримання із застосовуваного капіталу, і робить застосування капіталу в таких місцях менш вигідним, ніж в інших. До об'єднання з Англією торгівля та промисловість в Единбурзі були слабо розвинені. Коли тут припинилися сесії шотландського парламенту, коли це місто перестало бути резиденцією знаті й поміщиків Шотландії, воно зробилося містом з деякою промисловістю й торгівлею. Воно все ж і далі залишається місцем, де розташовані головні судові установи Шотландії, митне та акцизне управління і т. ін. Тому тут, як і раніше, витрачаються значні доходи. Стосовно торгівлі й промисловості воно значно поступається Глазго, мешканці якого існують переважно за рахунок застосування капіталу. Як інколи спостерігалось, населення великих сіл, що досягло значних успіхів у різних промислах, ставало бездіяльним і бідним унаслідок того, що якийсь багатий землевласник оселявся по сусідству.

Таким чином, співвідношення між капіталом і доходом регулює, напевне, всюди співвідношення між працьовитістю і бездіяльністю. Там, де переважає капітал, панує працьовитість; там, де переважає дохід, панує бездіяльність. Тому будь-яке збільшення або зменшення капіталу, природно, веде до збільшення або зменшення промислової діяльності, кількості продуктивних робітників, а отже, і мінової вартості річного продукту землі та праці країни, реального багатства й доходу всіх її мешканців.

Капітали зростають унаслідок ощадливості й зменшуються внаслідок марнотратства і нерозсудливості.

Усе, що якась особа заощаджує зі свого доходу, вона додає до свого капіталу; вона або витрачає це заощадження на утримання додаткової кількості продуктивних робітників, або дає можливість зробити це комусь іншому, позичаючи йому це заощадження під відсотки, тобто за частку прибутку. Подібно до того як капітал окремої особи може збільшуватися тільки на ту суму, яку вона заощаджує зі свого річного доходу або прибутку, так і капітал усього суспільства, що дорівнює загальному капіталові всіх окремих осіб, які його складають, може бути збільшений тільки в такий самий спосіб.

Ощадливість, а не працьовитість є безпосередньою причиною зростання капіталу. Щоправда, працьовитість створює те, що накопичують заощадження. Але хоч би що створювало працьовитість, капітал усе ж ніколи не міг би зростати, якби ощадливість не заощаджувала й не накопичувала.

Ощадливість, збільшуючи фонд, призначений на утримання продуктивних робітників, веде до збільшення числа тих робітників, праця яких збільшує вартість предметів, до яких її застосовано. Тому вона веде до збільшення мінової вартості річного продукту землі та праці даної країни. Вона приводить в рух додаткову кількість праці, яка надає додаткової вартості річному продукту.

Те, що заощаджується протягом року, споживається так само регулярно, як і те, що витрачається щороку і при цьому впродовж майже того самого часу, але споживають його зовсім інші люди. Частку доходу багатой людини, яку вона витрачає протягом року, у більшості випадків споживають бездіяльні гості і хатні слуги, що нічого не віддають взамін свого споживання. Частка доходу багатой людини, яку вона щороку заощаджує, оскільки з метою отримання прибутку негайно вкладає її в діло як капітал, споживається таким самим чином і майже в той самий час, але людьми іншого роду — сільськогосподарськими робітниками, промисловими робітниками та ремісниками, які відтворюють

із певним прибутком вартість свого річного споживання. Припустимо, що дохід багатой людини виплачують їй грошми. У разі витрачання всього доходу продукти харчування, одяг і житло, що їх можна було б отримати на всю цю суму, були б розподілені серед першої групи осіб. У разі заощадження частини цього доходу, оскільки її з метою отримання прибутку негайно використовують як капітал її власник або якась інша особа, продукти харчування, одяг і житло, що їх можна придбати на неї, неодмінно дістануться другій групі людей. Споживання не змінилося, але споживачі інші.

Своїми заощадженнями за рік ощадлива людина не тільки дає засоби існування додатковій кількості продуктивних працівників на цей або на наступний рік, але подібно до засновника громадської майстерні немовби засновує вічний фонд для утримання такої самої кількості їх на всі майбутні часи. Вічне використання цього фонду для зазначеної мети, звісно, не завжди гарантується якимось позитивним законом, заповідальним правом і т. ін. Але таке використання завжди гарантується дуже потужним началом, явним і очевидним інтересом кожної окремої людини, якій коли-небудь належатиме якась частина цього фонду. Жодна частка цього фонду не може бути ніколи в подальшому витрачена на щось інше, крім утримання продуктивних працівників, без очевидних збитків для тієї особи, яка таким чином змінює його призначення.

Так робить тільки марнотратець: не обмежуючи свої витрати своїм доходом, він розтрачує свій капітал. Подібно до людини, що використовує доходи якої-небудь благодійної установи на марні цілі, він оплачує бездіяльність із того фонду, який його ощадливі предки немовби заповідали на утримання працєвистості. Зменшуючи фонд, призначений для застосування продуктивної праці, він неминуче зменшує, наскільки це залежить від нього, кількість праці, що збільшує вартість того предмета, на який вона витрачається, а отже, і річний продукт землі та праці всієї країни, дійсне багатство й дохід її мешканців. Якби марнотратство одних не врівноважувалось ощадливістю інших, то поведінка будь-якого марнотратця, що годує неробу хлібом працєвитого робітника, призвела б не лише до його власного розорення, а й до зубожіння країни.

Якщо навіть марнотратні люди витрачають свої кошти виключно на придбання вітчизняних, а не іноземних, товарів, то вплив цього на продуктивні фонди суспільства буде той самий. Щороку певна кількість їжі й одягу, що мала б іти на утримання продуктивних працівників, усе ж витратиться на утримання непродуктивних елементів. І тому щороку має місце певне зменшення вартості річного продукту землі та праці країни порівняно з тим, що було б в іншому разі.

Звісно, можна сказати, що, оскільки витрата ця спрямована не на придбання іноземних товарів і не спричиняє вивезення золота й срібла, остільки в країні залишається колишня кількість грошей. Але якби ту кількість їжі та одягу, що її, таким чином, спожили непродуктивні елементи, було розподілено серед продуктивних працівників, останні відтворили б із певним прибутком усю вартість спожитого ними. Отже, у цьому разі кількість грошей у країні теж залишилася б колишньою, але водночас було б відтворено на таку саму вартість предмети споживання. Замість однієї були б наявні дві вартості.

Окрім того, у країні, вартість річного продукту якої зменшується, не може довго залишатися однакою кількість грошей. Єдине призначення грошей — сприяти обігові предметів споживання. За їхньою допомогою купуються, продаються та розподіляються між відповідними споживачами предмети продовольства, сировина й готові вироби. Тому кількість грошей, яка може щороку бути у вжитку в будь-якій країні, має визначатися вартістю споживчих

благ, що обертаються в ній протягом року. Ці останні мають складатися або з продукту землі та праці даної країни, або з інших предметів, що купуються в обмін на частину цього продукту. Тому їхня вартість має зменшуватися залежно від зменшення вартості цього продукту, а водночас має зменшуватися й кількість грошей, яку можна вжити для їхнього обігу. Але гроші, що в такий спосіб вилучаються з внутрішнього обігу через щорічне зменшення продукту, не можуть бути залишені без застосування. Інтерес їхніх власників вимагає, аби вони були задіяні. І оскільки для них немає застосування всередині країни, вони всупереч усім законам і заборонам відсилатимуться за кордон і витрачатимуться на купівлю споживчих благ, що їх можна використати всередині країни. Отже, таке щорічне вивезення грошей збільшуватиме протягом певного часу річне споживання країни понад вартість її власного річного продукту. Ті суми, що в дні її процвітання заощаджувалися з її річного продукту й використовувалися для купівлі золота й срібла, тепер, за несприятливих обставин, протягом нетривалого часу сприятимуть утриманню її споживання на колишньому рівні. Вивезення золота й срібла в цьому разі є не причиною, а наслідком занепаду країни і навіть може на нетривалий час пом'якшити лихі наслідки цього занепаду.

Навпаки, зі зростанням вартості річного продукту країни має, ясна річ, збільшуватись і кількість грошей у ній. У результаті збільшення вартості споживчих благ, що обертаються протягом року всередині даного суспільства, для їх обігу знадобиться й більша кількість грошей. Тому частину цього збільшеного продукту буде, звісно, витрачено на купівлю додаткової кількості золота й срібла, потрібних для обігу решти продукту. У цьому разі збільшення кількості цих металів буде наслідком, а не причиною процвітання суспільства. Золото й срібло повсюдно купують у той самий спосіб. Їжа, одяг і житло, дохід і утримання всіх тих осіб, чия праця або капітал додаються на доставку золота й срібла з копалень на ринок, являють собою ту ціну, що сплачується за них однаково в Перу або в Англії. Країна, яка може сплатити таку ціну, ніколи не залишиться на тривалий час без потрібної їй кількості цих металів, і жодна країна не збереже на тривалий час тієї кількості їх, яка перевищує її потреби.

Тому, у чому б не полягали, на нашу думку, реальне багатство та дохід кожної країни — у вартості річного продукту її землі та праці, як це, напевне, підказує здоровий глузд, чи в кількості дорогоцінних металів, що обертаються в ній, як це передбачає забобонне уявлення, — в усіх випадках кожен марнотратець виявляється ворогом суспільного добра, а будь-яка ощадлива людина — суспільним благодійником.

Наслідки нерозумних дій часто бувають такими самими, як і наслідки марнотратства. Кожен неправильний і невдалий проект у галузі сільського господарства, гірничої справи, рибальства, торгівлі чи обробної промисловості так само веде до зменшення фонду, призначеного на утримання продуктивної праці. Кожен такий проект, хоча капітал при цьому споживають тільки продуктивні елементи, завжди супроводжується певним зменшенням продуктивного фонду суспільства, оскільки ці продуктивні елементи через неправильне використання їх, не відтворюють повністю вартості спожитого ними.

Насправді рідко буває так, аби на становищі великої нації більш-менш значно позначалися марнотратство чи помилки окремих осіб. Марнотратство або нерозсудливість одних завжди більш ніж урівноважуються ощадливістю та розумною поведінкою інших.

Щодо марнотратства, то до витрат штовхає прагнення насолоди, яке, хоча й буває незрідка дуже сильним і важко долається, усе ж зазвичай не триває довго й виникає з випадкових причин. Навпаки, до ощадливості нас спонукає

бажання поліпшити своє становище, бажання, зазвичай позбавлене пристрастей і спокійне, яке, однак, притаманне нам від народження й не залишає нас до могили. Впродовж усього нашого життя навряд чи буває бодай один такий момент, коли людина була б так задоволена своїм становищем, що зовсім не прагнула б так або інакше змінити чи поліпшити його. Більшість людей має на увазі й бажає поліпшити своє становище за допомогою збільшення свого майна. Це — найзвичайніший і найпростіший засіб; а найбільш надійний спосіб збільшити свій статок — це заощадження й накопичення деякої частини того, що набувається або регулярно, або щороку, або ж за якогось виняткового випадку. Тому, хоча майже в усіх людей подеколи бере гору прагнення робити витрати, а в деяких воно превалює майже завжди, все ж у більшості людей, якщо мати на увазі все їхнє життя, прагнення до ощадливості, напевне, не лише переважає, а переважає значною мірою.

Щодо помилок і нерозсудливого способу дій, то кількість розсудливих і успішних проектів повсюдно значно більша від числа необачних і невдалих. За всіх наших скарг на велике число банкрутств невдахи, яких спіткало це нещастя, становлять лише мізерну частину всіх тих людей, що займаються торгівлею і справами будь-якого іншого роду; їх буде, певно, не більше, ніж один на тисячу. Банкрутство, мабуть, являє собою величезне і найпринизливіше лихо, яке може спіткати невинну людину. Тому більшість людей виявляє достатню обережність, аби уникнути його. Звісно, не всім це вдається, але й не всім щастить уникнути шибениці.

Великі нації ніколи не убожіють через марнотратство та нерозсудливість приватних осіб, але вони незрідка убожіють унаслідок марнотратства та нерозсудливості державної влади. Весь або майже весь державний дохід у більшості країн витрачається на утримання непродуктивних елементів. До останніх слід віднести всіх тих, хто складає численний і блискучий двір, велику церковну організацію, великі флоти та армії, що за мирних часів нічого не виробляють, а під час війни не набувають нічого, що могло б покрити витрати на утримання їх бодай під час воєнних дій. Ці елементи, оскільки вони самі нічого не виробляють, утримуються за рахунок продукту праці інших людей. І коли число їх збільшується понад потрібне, вони можуть спожити за рік таку значну частину цього продукту, що на утримання продуктивних працівників не залишиться достатньо для того, аби відтворити його наступного року. Через це продукт наступного року зменшиться порівняно з продуктом попереднього року; і якщо такий ненормальний порядок існуватиме й надалі, то продукт третього року виявиться ще меншим, ніж продукт другого. Ці непродуктивні елементи, що їх слід було б утримувати лише на частину заощаджуваного народного доходу, можуть споживати таку велику частину останнього й через це змусити таку велику кількість людей витрачати свої капітали, витрачати фонди, призначені на утримання продуктивної праці, що вся ощадливість і вся розсудливість окремих осіб можуть виявитися не в змозі врівноважити марнотратство продуктів і зниження виробництва, спричинені таким надмірним і вимушеним розкраданням.

Однак, як показує досвід, ця ощадливість і розсудливість у більшості випадків є достатніми для того, аби врівноважити не тільки приватне марнотратство та нерозсудливість окремих осіб, а й марне розтрачання суспільних коштів урядами. Однакове в усіх людей, постійне та незникаюче прагнення поліпшити своє становище — ця засада, на якій ґрунтується як суспільне та національне, так і приватне багатство, — часто виявляється досить потужною для того, аби забезпечити природний розвиток у бік поліпшення загального

становища всупереч надмірним витратам уряду і найбільшим помилкам адміністрації. Як і невідома нам життєва сила організму, вона часто відновлює здоров'я та силу всупереч не лише хворобі, а й безглуздим приписам лікаря.

Вартість річного продукту землі та праці будь-якої нації можна збільшити тільки за допомогою збільшення числа її продуктивних працівників або продуктивної сили раніше зайнятих працівників. Число її продуктивних працівників, саме собою зрозуміло, можна значно збільшити тільки внаслідок збільшення капіталу або фондів, призначених для їх утримання. Продуктивну силу тієї самої кількості робітників можна збільшити тільки в результаті збільшення або вдосконалення машин і знарядь, що полегшують і скорочують працю, або внаслідок доцільнішого поділу та розподілу праці. В обох випадках майже завжди потрібний додатковий капітал. Лише за допомогою додаткового капіталу підприємець може забезпечити своїх робітників кращими машинами або здійснити доцільніший розподіл роботи між ними. Коли робота, що її належить виконати, складається з кількох операцій, для того, аби поставити кожного робітника на виконання тільки однієї з них, потрібний значно більший капітал, аніж у тому разі, коли кожен робітник переходить від однієї операції до іншої. Коли ми порівнюємо стан якого-небудь народу у два різні періоди і бачимо, що річний продукт його землі та праці помітно збільшився в другий період порівняно з попереднім, що його землі краще обробляються, його мануфактури численніші й успішніше працюють, а його торгівля має більший обсяг, то ми можемо бути певні, що його капітал зріс у проміжку між цими двома періодами і що до нього було більше додано внаслідок розсудливої поведінки одних, ніж узято з нього внаслідок безладної поведінки інших чи внаслідок марнотратства уряду. Але ми переконаємося, що це спостерігається майже в усіх народів у більш-менш спокійні та мирні епохи, навіть у тих, що не мали найрозсудливіших і найощадливіших урядів. Однак, аби скласти правильне судження про розвиток будь-якої країни, ми маємо порівнювати її стан у періоди, більше або менше віддалені один від одного. Прогрес часто відбувається так повільно й поступово, що за невеликі періоди його не лише не помітно, а й часто навіть виникає підозра, що країна убожіє і її промисловість падає, коли спостерігається занепад деяких галузей промисловості або деяких районів, що справді іноді має місце, хоча країна загалом процвітає.

Річний продукт землі та праці Англії, наприклад, поза сумнівом, набагато збільшився порівняно з тим, що було сто з лишком років тому, за реставрації Карла II. Хоча нині, гадаю, мало хто сумнівається в цьому, однак впродовж цього періоду рідко минало п'ять років, щоб не з'являлася якась книга чи брошура, яка завдяки своїй талановитості завойовувала певний авторитет у публіки й доводила, що багатство нації швидко зменшується, що населення країни скорочується, хліборобство занехає, промисловість у занепаді і торгівля завмирає. При цьому вони не всі були партійними брошурами, спотвореним продуктом брехні й запродавства, авторами багатьох із них були дуже щирі й дуже вдумливі люди, які писали тільки те, у чому були переконані, і тільки тому, що були в цьому переконані.

Своєю чергою річний продукт землі та праці Англії був, певно, більш значним за реставрації, ніж, як це можна припускати, за 100 років до того, у момент вступу на престол Єлизавети. А в останній період, як ми маємо всі підстави припускати, країна теж була значно багатшою, ніж за 100 років перед тим, на час закінчення боротьби між Йоркським та Ланкастерським домами. Навіть за тієї доби країна перебувала, певно, у кращому стані, аніж за часів норманського завоювання, а за часів норманського завоювання — у кращому

стані, ніж у непевну добу саксонського семивладдя. Навіть за тих ранніх часів вона, поза сумнівом, являла собою багатшу країну, ніж у добу вторгнення Юлія Цезаря, коли її мешканці перебували майже в такому самому стані, у якому перебувають нині дикуни Північної Америки.

Однак в усі ці епохи не тільки мало місце велике марнотратство приватних осіб і держави, не тільки відбувалися численні розорливі й непотрібні війни, не тільки значна частина річного продукту відволікалася від утримання продуктивних працівників на утримання непродуктивних елементів, але іноді серед лихоліття громадянської війни, як можна припускати, відбувалося таке абсолютне марнотратство й знищення капіталу, яке могло гальмувати не тільки природне накопичення багатств — як це, поза сумнівом, і було, — а й робити країну на кінець даної епохи біднішою, ніж на її початку. Так, скільки було заворушень і лих навіть у найщасливішу з усіх цих епох, в епоху після Реставрації, — лих, від яких, якби тільки їх могли передбачати, очікували б не тільки зубожіння, а й повного розорення та загибелі країни? Пожежа й моровиця в Лондоні, дві війни з Голландією, безлад революції, війна в Ірландії, чотири розорливі війни з Францією в 1688, 1701, 1742 й 1756 рр. разом із двома заколотами в 1715 й 1745 рр. За час чотирьох воєн з Францією нація обтяжила себе боргом понад 145 млн, не рахуючи інших надзвичайних щорічних витрат, спричинених ними, отже загальну суму слід прийняти не менш ніж в 200 млн. Таку велику частку річного продукту землі та праці країни було витрачено у різних випадках після революції на утримання надзвичайно великої кількості непродуктивних елементів. Але якби ці війни не дали такого особливого застосування настільки значному капіталу, його більшу частину було б, ясна річ, використано на утримання продуктивних працівників, праця яких відшкодувала б із певним прибутком всю вартість їхнього споживання. Завдяки цьому вартість річного продукту землі та праці країни щороку значно зростала б, а це збільшення її вело б до ще значнішого збільшення наступного року. Будували б більше будинків, поліпшували б більше земель, а ті, що були вже раніше поліпшені, обробляли б ще краще, засновували б більше мануфактур, а старі мануфактури поліпшували б, отже важко навіть уявити собі, до яких розмірів могли б тоді зрости на нинішній час реальне багатство та дохід країни.

Але хоча марнотратство уряду мало, поза всяким сумнівом, гальмувати природне зростання багатства та культури Англії, воно все ж не могло зовсім зупинити його. Річний продукт її землі та праці нині, певно, набагато значніший, ніж це було за часів Реставрації або революції. Тому й капітал, який витрачається щороку на обробіток цієї землі та на утримання цієї праці, має бути теж набагато більшим. Всупереч усім вимогам уряду капітал цей повільно й поступово нагромаджувався завдяки приватній ощадливості та розсудливості окремих осіб, завдяки їх загальним, безперервним і наполегливим зусиллям поліпшити власне становище. Саме ці зусилля, що їх охороняє закон і допускає свобода застосовувати свої сили у найвигідніший спосіб, забезпечували розвиток в Англії багатства та культури колись і, треба сподіватися, забезпечуватимуть його й надалі. Однак оскільки Англія ніколи не могла похвалитися дуже ощадливим урядом, то ощадливість ніколи не була чесною, що відрізняє її мешканців. Тому вищим зухвальством і самовпевненістю з боку королів та міністрів є намагання стежити за ощадливістю приватних осіб і обмежувати їхні витрати за допомогою законів проти розкоші або заборони ввезення закордонних предметів розкоші. Вони самі завжди й без жодних винятків були найвидатнішими марнотратцями в усьому суспільстві. Нехай вони стежать за власними витратами

і дають змогу приватним особам дбати про свої. Якщо їхнє власне марнотратство не розорює держави, відсутність ощадливості в їхніх підданих уже принаймні не призведе до цього.

Подібно до того як ощадливість збільшує, а марнотратство зменшує капітал суспільства, так і спосіб дій тих, чиї видатки точно збігаються з їхніми доходами, так, що вони не накопичують і не витрачають свого капіталу, не збільшує і не зменшує капіталу суспільства. Однак деякі види витрачання коштів, напевне, більше сприяють зростанню суспільного багатства, ніж інші.

Дохід окремої особи може витрачатися на предмети, які споживаються негайно і витрати на які сьогодні не можуть ані полегшити, ані поліпшити витрат на них завтра, або він може витрачатися на предмети тривалішого зберігання, які можна через це накопичувати і сьогоднішні витрати на які можуть за бажанням власника полегшити, поліпшити або підвищити корисну дію витрат на них завтра. Заможна людина, наприклад, може витрачати свій дохід на багату і розкішну їжу, на утримання великого числа хатніх слуг і безлічі собак і коней; або, навпаки, задовольняючись помірною їжею і небагатьма слугами, вона може витрачати велику частину свого доходу на оздоблення свого будинку або садиби, на корисні або красиві будівлі, на корисне або красиве начиння та обстановку, на збирання книг, статуй, картин або на речі більш легковажні: на дорогоцінні камені, будь-які дрібнички, або на найпустішу справу — збирання великого гардероба з розкішного вбрання, подібно до фаворита й міністра великого правителя, який помер кілька років тому. Якщо припустити, що дві людини, які мають однаковий статок, витрачають свої доходи одна — у перший спосіб, а друга — у другий, то багатство тієї з них, яка витрачає свої кошти переважно на предмети, що служать тривалий час, невпинно зростатиме: щоденна витрата тією чи тією мірою поліпшуватиме та посилюватиме корисну дію її витрат наступного дня. Багатство другої, навпаки, не збільшиться на кінець цього періоду порівняно з тим, яким воно було спочатку. Перша на кінець періоду стане багатшою: вона володітиме певним запасом предметів того чи того роду, які, хоча й можуть не коштувати всього того, скільки в них укладено, проте завжди матимуть певну вартість. Від витрат другої з них не залишиться і найменшого сліду, і плоди марнотратства, що тривало 10 або 20 років, буде знищено вщент, немовби їх ніколи не існувало.

Один вид витрат більше за інший сприяє зростанню багатства окремих осіб, і те саме спостерігається щодо національного багатства. Будинки, обстановку та начиння, одяг багатих людей через короткий час використовують нижчі й середні верстви народу. Ці останні мають змогу купувати їх, коли ці предмети надокучають класам, що стоять вище за них; таким чином, коли такий спосіб витрачання своїх коштів стає загальнопоширеним серед багатих людей, поступово кращає загальне життя всього народу. У країнах, що тривалий час відрізнялися багатством, часто можна бачити, що нижчі верстви народу мають цілком добротні будинки та обстановку, які, проте, не могли бути побудовані чи виготовлені для них. Будинок, що раніше служив резиденцією родині Сеймур, служить тепер готелем на дорозі, що веде до Баса. Шлюбне ліжко англійського короля Якова I, привезене королевою з Данії як подарунок, гідний правителя, кілька років тому служило прикрасою півночі у Демферлайні. У деяких старовинних містах, що протягом тривалого часу не розвивалися або дещо занепали, інколи важко знайти бодай один будинок, збудований для його теперішніх мешканців. Якщо ви зайдете в ці будинки, ви часто знайдете там багато розкішних, хоча й старих, предметів обстановки та начиння, які досі цілком придатні для

користування і не могли б бути виготовлені для них. Вишукані палаци, розкішні вілли, великі зібрання книг, статуй, картин та інших рідкісних предметів часто є прикрасою і гордістю не тільки навколишньої місцевості, а й усієї країни. Версаль є прикрасою і гордістю Франції, Стів та Вільтон — Англії. Італія й досі викликає свого роду шанобливість до себе й захват через велику кількість пам'яток, які вона має, хоча багатство, що створило їх, зникло і геній, який їх породив, помер, можливо, тому, що не знаходив колишнього заняття.

Водночас витрати на предмети, що довго зберігаються, сприяють не тільки накопиченню, а й ощадливості. Якщо хтось у якийсь момент є занадто розтратливим, він легко може виправитися, не наражаючи цим себе на публічний осуд: значне зменшення числа слуг, заміна щедрої й розкішної їжі скромнішою і помірнішою, відмова від екіпажа — усе це такі зміни, що не можуть не привернути уваги його сусідів і наводять їх на припущення щодо визнання ним негідності своєї поведінки в минулому. Тому небагато з тих, хто одного разу мав нещастя зайти занадто далеко, роблячи такі витрати, знаходять у собі достатньо мужності, аби виправитися, доки до цього їх не змусять розорення або банкрутство. Але, коли якась людина витрачала багато коштів на будівлі, на обстановку, на книги або картини, зміна нею своєї поведінки не змусить говорити про її нерозсудливість. Адже це все такі речі, подальші витрати на які часто виявляються зайвими завдяки попереднім витратам; і коли ця людина припиняє робити такі витрати, всім видаватиметься, що вона робить це не тому, що вичерпала свої кошти, а тому, що задовольнила свою пристрасть.

Окрім того, витрати, здійснювані на предмети, що зберігаються тривалий час, зазвичай служать джерелом існування для більшого числа людей, ніж здійснювані з метою марнотратної гостинності. З 200 або 300 фунтів провізії, що інколи витрачаються на частування під час великого банкету, половину, мабуть, викидають у помийну яму, і при цьому велика кількість її завжди пропадає марно або псується. Але, якби витрати, що знадобилися на це частування, були задіяні на те, аби дати роботу мулярам, столярам, теслям, слюсарям і т. ін., кількість їстівних продуктів такої самої вартості виявилася б розподіленою між ще більшим числом людей, які купували б їх потроху й не залишили б невикористаною і не викинули б жодної унції з них. В одному разі, до того ж, такі витрати дають утримання продуктивним елементам, у другому — непродуктивним; отже, в одному разі вони збільшують, а в другому не збільшують мінову вартість річного продукту землі та праці країни.

При всьому тому не слід розуміти сказане так, наче один вид витрат завжди свідчить про щедрішу вдачу людини, ніж другий. Коли багата людина витрачає свій дохід переважно на гостинність, вона ділить значну його частину зі своїми друзями і знайомими, але коли вона витрачає його на придбання зазначених предметів, що зберігаються тривалий час, вона часто витрачає весь свій дохід тільки на саму себе і не дає нікому нічого без відповідного еквівалента. Тому останній вид витрат, особливо якщо він здійснюється на дрібниці та непотрібні речі, якими є різні прикраси одягу та обстановки, дорогоцінні камені, брязкальця і т. ін., часто свідчить не тільки про легковажність, а й про низькі та егоїстичні нахили. Все, що я хочу сказати, зводиться до того, що один вид витрат, оскільки він завжди веде до певного накопичення цінних предметів, більше сприяє приватній ощадливості, а отже, і зростанню капіталу суспільства, а оскільки він дає більші засоби до існування продуктивним елементам порівняно з непродуктивними, він більше за другий вид витрат сприяє зростанню суспільного багатства.

Розділ 4

ПРО КАПІТАЛ, ПОЗИЧЕНИЙ ПІД ВІДСОТКИ

На свої запаси, позичені під відсотки, позикодавець завжди дивиться як на капітал. Він очікує, що у встановлений строк їх буде повернуто йому і що позичальник протягом усього цього часу сплачуватиме йому певну щорічну ренту. Позичальник може застосовувати отримані кошти як капітал або як запаси, що використовуються для безпосереднього споживання. Якщо він застосовує їх як капітал, він використовує їх на утримання продуктивних працівників, що відтворюють цю вартість з певним прибутком. У цьому разі він може повернути капітал і сплатити відсотки, не відчужуючи й не зачіпаючи інших джерел доходу. Якщо він використовує їх для безпосереднього споживання, він відіграє роль марнотратця і розтрачує на підтримування неробства те, що призначалося для утримання трудящих. У цьому разі він уже виявляється не в змозі ані повернути капітал, ані сплатити відсотки, не відчужуючи або не зачіпаючи якого-небудь іншого джерела доходу, наприклад, нерухомого майна або земельної ренти.

Запаси, позичені під відсотки, поза сумнівом, використовуються обома зазначеними способами, але першим значно частіше, ніж другим. Людина, яка бере в борг для того, щоб витратити, швидко розориться, а той, хто позичає їй, зазвичай матиме підстави каятися у своїй нерозсудливості. Тому позика або позичка для такої мети в усіх випадках, коли не мається на увазі чисте лихварство, не в інтересах обох сторін, і хоча не підлягає сумніву, що люди часом роблять це, однак, оскільки всі люди намагаються дбати про свої інтереси, ми можемо бути певними, що це навряд чи трапляється так часто, як це ми іноді схильні припускати. Спитайте будь-яку багату людину, що відрізняється звичайною розсудливістю, кому б вона позичила велику частину свого капіталу — тим, хто, на її думку, дасть йому прибуткове використання, чи тим, хто витратить його без будь-якого діла, — і вона розсміється у відповідь. Навіть між людьми, які беруть у борг, — а цьому роду людей не надто властива ощадливість, — число ощадливих і працьовитих значно перевищує число марнотратців і нероб.

Єдина категорія людей, яким зазвичай позичають гроші, не очікуючи, що вони дадуть їм якесь прибуткове використання, — це землевласники, що позичають під заставу своїх маєтків. Та навіть і вони навряд чи коли-небудь позичають виключно для того, щоб витратити. Можна сказати, що сума, яку вони позичають, зазвичай витрачена ними ще до укладення позики. Вони, за загальним правилом, спожили таку велику кількість різних предметів, наданих їм у кредит крамарями й торговцями, що змушені позичати під відсотки, аби сплатити ці борги. Позичений капітал відшкодовує капітали цих крамарів і торговців, що їх землевласники не змогли відшкодувати за рахунок ренти зі своїх маєтків. Він по суті позичається не для того, аби бути витраченим, а для того, аби відшкодувати вже раніше витрачений капітал.

Майже всі позики під відсотки одержують у грошах, паперових або ж золотих і срібних. Але чого насправді потребує позичальник і чим забезпечує його особа, яка дає у позичку, це не гроші, а вартість грошей, або товари, що їх можна на них купити. Якщо вони потрібні йому як фонд для безпосереднього споживання, він може скласти цей фонд лише з цих товарів. Якщо вони потрібні йому як капітал для продуктивного використання, він тільки за рахунок цих

товарів може забезпечити робітників знаряддями праці, матеріалами й засобами існування, потрібними для виконання роботи. Шляхом позики позикодавець немовби надає боржникові своє право на певну частину річного продукту землі та праці країни, якою той може розпоряджатися на свій розсуд.

Тому величина капіталу, або, як зазвичай кажуть, сума грошей, що її можуть у будь-якій країні віддавати в позику під відсотки, визначається не вартістю грошей, паперових або металевих, що служать засобом для здійснення різних позик у даній країні, а вартістю тієї частини річного продукту, що, будучи отримана з землі й від праці продуктивних працівників, призначається не просто для відшкодування капіталу, а для відшкодування такого капіталу, який його власник не завдає собі клопоту застосовувати особисто. Оскільки такого роду капітали, як правило, позичають і повертають грішми, то вони й становлять те, що називають грошовим капіталом. Цей капітал відрізняється не тільки від земельного, а й від торговельного та промислового капіталів, оскільки власники останніх самі застосовують свої капітали. Проте навіть у грошовому капіталі гроші являють собою наче асигнування, що передає з одних рук до інших ті капітали, які їхні власники не хочуть самі вжити в діло. Капітали ці можуть на будь-яку суму перевищувати суму грошей, що служать знаряддям для передачі їх з рук до рук, оскільки ті самі грошові знаки служать послідовно для здійснення як багатьох позик, так і багатьох купівель. Так, наприклад, *A* позичає *W* 1 тис. ф., на які *W* одразу ж купує у *B* товари вартістю 1 тис. ф. *B*, якому гроші зараз не потрібні, віддає в позичку ті самі монети *X*, а *X* одразу ж купує на них у *C* інші товари вартістю 1 тис. ф. *C* так само і з тієї самої причини позичає їх *Y*, який своєю чергою купує на них товари в *D*. Таким чином ті самі грошові знаки, паперові або металеві, можуть впродовж кількох днів служити засобом для здійснення трьох різних позик і трьох різних купівель, причому в кожному окремому випадку правочин за вартістю дорівнює всій сумі цих грошових знаків. Те, що три грошові капіталісти *A*, *B* й *C* передають трьом позичальникам *W*, *X* та *Y*, зводиться до передачі можливості здійснити ці купівлі. У цій можливості й полягають значення та користь позик. Капітал, що його віддають у позику три грошові капіталісти, дорівнює вартості товарів, що їх можна купити на нього, і втричі більший від суми грошей, за допомогою якої зроблено купівлі. При цьому всі ці позички можуть бути цілком забезпечені, оскільки куплені боржниками товари використовуються так, що на обумовлений термін повернуть разом з певним прибутком таку саму вартість у дзвінкій монеті або паперових грошах. І подібно до того, як ті самі грошові знаки можуть, отже, служити засобом для здійснення декількох позик на суму, втричі або ж цілком аналогічно в 30 разів більшу за їхню вартість, вони так само можуть служити і засобом сплати боргу.

Таким чином, на капітал, позичений під відсотки, можна дивитися як на асигнування з боку позикодавця позичальникові на деяку значну частину річного продукту за тієї умови, що позичальник своєю чергою протягом усього часу користування позикою щороку надаватиме позикодавцеві невелику частину, що називається відсотком, а на кінець договірного терміну позики поверне йому частину, що дорівнює за величиною тому асигнуванню, яке первісно отримав, що називається сплатою боргу. Хоча гроші — дзвінкою монетою чи папірцями — зазвичай служать засобом для передачі як незначної, так і великої частини річного продукту (відсотків і капіталу), вони самі собою є чимось відмінним від того, що передається за їхньою допомогою.

Відповідно до зростання в будь-якій країні тієї частки річного продукту, яка, щойно її одержують з землі або від праці продуктивних працівників,

призначається на відшкодування капіталу, водночас природно зростає і те, що називають грошовим капіталом. Зростання тих особливих капіталів, з яких власники їх бажають одержувати дохід, не завдаючи собі клопоту особисто пустити їх в діло, звісно, супроводжує загальне збільшення капіталів. Інакше кажучи, у міру зростання капіталу країни поступово дедалі більше зростають і розміри капіталу, що його віддають у позику під відсотки.

У міру збільшення капіталів, що їх віддають у позику, неминуче зменшується відсоток або ціна, яку доводиться платити за користування цими капіталами. Це зменшення відбувається не тільки через ті загальні причини, що зазвичай знижують ринкову ціну товарів відповідно до збільшення їхньої кількості, а й з інших причин, що діють тільки в цьому особливому випадку. У міру збільшення в країні капіталів неминуче зменшується прибуток, що його можна отримати від використання їх у ділі. Поступово стає дедалі важче знайти в межах країни вигідний спосіб застосування для нового капіталу. Внаслідок цього виникає конкуренція між різними капіталами, причому власник одного намагається оволодіти галуззю, що зайнята іншим. Але в більшості випадків він може сподіватися витіснити цей інший капітал з даної галузі тільки в тому разі, якщо пропонує більш пільгові умови. Він не лише мусить продавати свої товари дещо дешевше, а й для того, аби мати можливість продати їх, змушений інколи робити свої закупки за вищою ціною. Попит на продуктивну працю завдяки збільшенню капіталів, призначених на її утримання, зростає з кожним днем. Робітники легко знаходять собі роботу, але власники капіталів опиняються у скрутному становищі, шукаючи робітників. Їхня конкуренція між собою підвищує оплату праці і знижує прибуток з капіталу. Проте коли прибуток, що його можна отримати від застосування капіталу, зменшується таким чином, сказати б, з обох кінців, то й ціна, яку можливо платити за користування ним, тобто норма відсотка, має теж неминуче зменшуватися.

Локк⁶, Лоу, Монтеस्क'є⁷ і багато інших авторів припускали, напевне, що спричинене відкриттям іспанської Вест-Індії збільшення кількості золота й срібла стало дійсною причиною зниження норми відсотка в більшій частині Європи. Вони стверджують, що, оскільки ці метали самі втратили певну частку своєї вартості, оскільки й користування тією або тією частиною їх теж почало становити меншу вартість, а отже й мала зменшитися ціна, що її можна було платити за них. Цю думку, яка на перший погляд видається вельми переконливою, так докладно розглянув Юм, що, мабуть, немає потреби говорити ще щось із цього приводу. Проте наведені далі стислі й прості міркування можуть допомогти більш переконливого з'ясуванню помилки, що, напевне, ввела в оману цих авторів.

До відкриття іспанської Вест-Індії у більшій частині Європи звичайною нормою були, напевне, 10%. Відтоді вона знизилася в різних країнах до 6, 5, 4 і 3%. Припустимо, що в усіх країнах вартість срібла зменшилася в тій самій пропорції, у якій знизилася в них норма відсотка, і що в тих країнах, наприклад, де відсоток знизився з 10 до 5 на 100, на ту саму кількість срібла тепер можна купити вдвічі меншу кількість товарів, ніж раніше. Таке припущення, на мою думку, будь-де вважатимуть невідповідним дійсності, але воно найсприятливіше для точки зору, що її ми маємо намір розглянути, однак навіть за такого припущення цілком неможливо, аби зниження вартості срібла могло бодай найменшою мірою вести до зниження норми відсотка. Якщо 100 ф. у цих країнах коштують тепер не більше, ніж коштували на той час 50 ф., то й 10 ф. повинні тепер мати не більшу вартість, ніж 5 ф. тоді. Хоч би якими були причини, що знизили вартість капіталу, ті самі причини мали знизити і вартість

відсотка, до того ж — у такій самій пропорції. Співвідношення між вартістю капіталу та вартістю відсотка мало залишитися незмінним, якщо норма відсотка не змінилася; навпаки, за зміни норми відсотка співвідношення між цими двома вартостями неодмінно змінюється. Якщо тепер 100 ф. коштують не більш ніж 50 ф. колишніх, то 5 ф. теперішніх не можуть коштувати більш ніж 2 ф. 10 шил. колишніх. Отже, за зниження норми відсотка з 10 до 5 на 100 ми даємо за користування капіталом, стосовно якого припускається, що він дорівнює лише половині своєї колишньої вартості, відсоток, який дорівнює лише четвертій частині вартості колишнього відсотка.

Збільшення кількості срібла за незмінної кількості товарів, що обертаються через нього, не могло б мати іншого результату, крім зменшення вартості цього металу. Номінальна вартість предметів будь-якого роду збільшилася б, але їхня дійсна вартість залишилася б колишньою. Їх тепер обмінювали б на більше число срібних монет, але кількість праці, яку можна придбати на них, або число людей, яким вони можуть дати утримання й заняття, залишилися б тими самими. Капітал країни залишився б незмінним, хоча більше число монет може тепер знадобитися для переходу будь-якої його частини з одних рук до інших. Засіб для такого переходу стане подібно до паперу багатослівного нотаріуса вагомим, але предмет, що переходить з рук до рук, не зміниться порівняно з минулим часом і зможе діяти лише як колись. Оскільки залишиться незмінним фонд, призначений на утримання продуктивної праці, не зміниться і попит на останню. Тому й ціна її, або заробітна платня, залишиться фактично незмінною, хоча номінально підвищиться. Ця заробітна платня виплачуватиметься за допомогою більшої кількості срібних монет, але на них можна буде купити таку саму, як і раніше, кількість продуктів. Прибуток на капітал, номінальний і дійсний, залишиться без зміни. Заробітна платня за працю зазвичай вимірюється кількістю срібла, що її виплачують робітникам. Тому, коли ця кількість збільшується, здається, що заробітна платня підвищилася, хоча в деяких випадках вона може бути не більшою, ніж раніше. Але прибуток на капітал вимірюється не кількістю срібних монет, якими її виплачують, а відношенням суми цих монет до всього витраченого капіталу. Таким чином, кажуть, що в даній країні 5 шил. на тиждень становлять звичайну заробітну платню робітника, а 10% — звичайний прибуток на капітал. Але якщо весь капітал країни залишається незмінним, то не посилиться й конкуренція між різними капіталами окремих осіб, з яких він складається. Всі вони працюватимуть з тим самим успіхом і тими самими невдачами. Тому й не зміниться звичайне співвідношення між капіталом і прибутком, а отже, не зміниться і звичайний грошовий відсоток, оскільки те, що зазвичай можуть давати за користування грошми, неодмінно регулюється тим, що можна отримати від користування ними.

Навпаки, збільшення кількості товарів, що обертаються щороку всередині країни, за незмінної кількості грошей, що перебувають в обігу, спричиняє багато інших важливих наслідків, окрім підвищення вартості грошей. Капітал країни, хоча номінально він може залишитися незмінним, насправді збільшиться. Він може виражатися в колишній кількості грошей, але зможе розпоряджатися більшою кількістю праці. Збільшиться кількість продуктивної праці, що її він може утримувати й позичати, а отже, зросте й попит на цю працю. Заробітна платня, ясна річ, підвищиться разом зі зростанням попиту, і, однак, може видаватися, що вона знизилася. Її можуть виплачувати меншою кількістю грошей, але на цю меншу кількість грошей можна буде купувати більше товарів, ніж раніше на більшу кількість грошей. Прибуток на капітал зменшиться як фактично, так і уявно. Разом зі збільшенням усього капіталу країни, звісно,

посилиться й конкуренція між різними капіталами, з яких він складається. А власники цих капіталів будуть змушені вдовольнитися меншою часткою продукту тієї праці, що її займають їхні капітали. Грошовий відсоток, що завжди змінюється відповідно до прибутку на капітал, зможе, таким чином, значно знизитися, хай навіть вартість грошей, або кількість товарів, що її можна купити на певну суму грошей, значно підвищилася.

У деяких країнах за законом було заборонено стягування грошового відсотка. Та оскільки скрізь користування грішми може приносити певний прибуток, остільки й слід скрізь за таке користування ними щось платити. Як показав досвід, ця заборона, замість відвернути, тільки посилювала зло лихварства, тому що боржникові доводилося вже платити не тільки за користування грішми, а й за ризик, на який наражався кредитор, приймаючи винагороду за це користування. Позичальник був змушений, якщо можна так сказати, страхувати свого кредитора на випадок покарання за лихварство. У країнах, де стягування відсотка дозволене, закон для запобігання здирству лихварів зазвичай встановлює максимальну норму відсотка, що її можна стягувати, не зазнаючи за це покарання. Ця норма має завжди дещо перевищувати найнижчу ринкову ціну або ту ціну, що її зазвичай сплачують за користування грішми особи, які можуть надати найбільш надійне забезпечення. Якщо ця законна норма менша від нижчої ринкової норми, то наслідки цього будуть майже такі самі, як і за цілковитою заборони стягування відсотка. Кредитор не захоче позичати свої гроші дешевше за ту вартість, що її має користування ними, і боржник мусить платити йому за ризик, на який той наражається, беручи з нього повну вартість такого користування. Коли норму встановлюють у розмірі саме нижчої ринкової ціни, це підриває в чесних людей, які поважають закони своєї країни, кредит усіх тих, хто не може надати найкраще забезпечення, і змушує останніх звертатися до лихварів-здирників. У такій країні, як Велика Британія, де гроші позичаються урядові по 3%, а приватним особам позичаються під надійне забезпечення по 4 і 4½%, встановлена зараз законом норма в 5% видається, мабуть, найбільш відповідною.

Слід, однак, зауважити, що законна норма відсотка, хоча вона й має дещо перевищувати нижчу ринкову норму, все ж не повинна перевищувати її надміру. Якби, наприклад, законна норма відсотка була встановлена у Великій Британії на такому високому рівні, як 8 або 10%, то більшу частину грошей, що віддаються в позику, позичали б тільки марнотратцям і спекулянтам, які виявляли б готовність платити такий високий відсоток. Розсудливі люди, готові давати за користування грішми не більше, ніж частину того, що вони самі можуть отримати внаслідок користування цими грішми, не ризикнули б конкурувати з ними. Таким чином, значна частина капіталу країни не потраплятиме до рук саме тих людей, які найшвидше можуть знайти для нього вигідне й прибуткове застосування, і дістанеться тим, хто найшвидше розтратить і знищить його. Навпаки, там, де законна норма відсотка встановлена лише трохи більше за нижчу ринкову норму, як правило, вважатимуть за краще мати боржниками людей розсудливих і обережних, ніж марнотратців і спекулянтів. Особа, яка дає в позику гроші, одержує з перших майже такий самий відсоток, що його вона може брати з останніх, а тим часом її гроші значно безпечніші в руках перших, аніж в руках останніх. Значна частина капіталу країни потрапляє, отже, у такі руки, у яких його найшвидше буде застосовано з вигодою.

Жоден закон не в змозі знизити звичайну норму відсотка нижче за найнижчу ринкову норму, що існує на момент його видання. Незважаючи на едикт 1766 р.,

яким французький король намагався знизити норму відсотка від 5 до 4, гроші, як і раніше, позичалися у Франції по 5% , а закон обминали різними способами.

Слід зауважити, що звичайна ринкова ціна землі залежить скрізь від звичайної ринкової норми відсотка. Особа, що володіє капіталом, від якого вона хоче одержувати дохід, не обтяжуючи себе особистим використанням його в ділі, має перед собою вибір: купити на нього землю або віддати в позику під відсотки. Більша забезпеченість вкладення в землю, а також деякі інші переваги, пов'язані майже повсюдно з цим видом власності, у більшості випадків спонукають її задовольнятися меншим доходом із землі, ніж той дохід, що його вона могла би мати, позичаючи свої гроші під відсотки. Ці переваги достатні для того, аби компенсувати певну різницю в доході, але компенсувати вони можуть тільки деяку різницю; і якщо рента з землі впаде значно нижче від звичайного грошового відсотка, то ніхто не купуватиме землю, а це невдовзі відновить її звичайну ціну. Навпаки, якщо зазначені переваги і вигоди з надлишком урівноважують цю різницю, всі купуватимуть землю, що своєю чергою невдовзі підвищить її звичайну ціну. Коли відсоток тримався на рівні 10 на 100, землю зазвичай продавали з розрахунку 10- або 12-річної дохідності. Коли норма відсотка знизилася до 6, 5 і 4% , ціна землі підвищилася і її почали продавати з розрахунку 20-, 25- й 30-річної дохідності. Ринкова норма відсотка у Франції вища, ніж в Англії, а середня ціна землі нижча. В Англії її, як правило, продають із розрахунку 30-річної, а у Франції — 20-річної дохідності.

Розділ 5

ПРО РІЗНІ ВКЛАДЕННЯ КАПІТАЛІВ

Хоча всі капітали призначаються лише на утримання продуктивної праці, однак кількість праці, що її рівні за розмірами капітали можуть привести в рух, надзвичайно коливається залежно від способу їх використання, так само як змінюється і вартість, що її застосування цих капіталів додає до річного продукту землі та праці країни.

Капітал може витрачатися чотирма різними способами: по-перше, його можна використовувати на добування сирого продукту, який щороку необхідний суспільству для його споживання й потреб; по-друге, його можна використовувати на вироблення й переробку цього сирого продукту для безпосереднього використання і споживання; по-третє, його можна використовувати на перевезення сирих або готових продуктів із тих місць, де вони наявні в надлишку, до місць, де їх бракує; нарешті, по-четверте, його можна використовувати на поділ тих або тих продуктів на такі малі партії, які відповідають потребам їхніх споживачів. У перший спосіб витрачаються капітали всіх тих, хто займається поліпшенням чи обробіткою землі, розробкою копалень або рибальством; у другий спосіб використовуються капітали всіх підприємців у мануфактурах; у третій спосіб — усіх оптових торговців і в четвертий — роздрібних торговців. Важко уявити собі, аби капітал можна було використовувати в якийсь інший спосіб, що його не можна було б віднести до жодного з перелічених вище.

Кожен із цих чотирьох видів використання капіталу конче потрібний як для існування та розширення трьох інших, так і для загального благополуччя всього суспільства.

Якби капітал зовсім не застосовували для добування у більш-менш достатній кількості сировини, то не могло б існувати жодної мануфактури й торгівлі.

Якби капітал зовсім не застосовували до тієї частини сирих продуктів, що потребує значної переробки, перш ніж стати придатною для використання й споживання, то її або зовсім добували б через відсутність попиту, або, якби все-таки виробляли б, вона не мала б жодної мінової вартості й нічого не додавала б до багатства суспільства.

Якби капітали не застосовували до перевезення сирих продуктів або готових виробів із місць, де вони існують у надлишку, у місця, де їх бракує, їх виробляли б тільки в такій кількості, яка потрібна для споживання в тій місцевості, де їх виробляють. Капітал торговця обмінює надлишковий продукт однієї місцевості на надлишковий продукт іншої і цим дає поштовх промисловості обох місцевостей і збільшує засоби їхнього споживання. Якби капітал не використовувався для поділу сирих продуктів або готових виробів на такі невеликі частини, що відповідають звичайному попиту їх споживачів, усі були б змушені купувати потрібні їм товари у більшій кількості, ніж це потрібно в кожному окремому випадку. Якби, наприклад, не існувало промислу м'ясника, всім доводилося б купувати одразу цілого бика або вівцю. Це було б, за загальним правилом, незручно для людей багатих і значно більш незручно для бідних. Якби бідному ремісникові доводилося купувати продовольство одразу на місяць або на 6 місяців, то чималу частину своїх коштів, які він використовує як капітал для придбання інструментів чи обладнання майстерні і які приносять йому дохід, він змушений був би додати до тієї частини, що призначена для безпосереднього споживання й зовсім не приносить йому доходу. Для такої людини найзручніше мати можливість купувати потрібні їй предмети необхідності щодня, навіть будь-якої години, залежно від потреби в них. Це дає їй змогу використовувати майже всі свої кошти як капітал і виконувати роботу на велику вартість, а прибуток, що його вона одержує завдяки цьому, з надлишком покриває ту надбавку до ціни, яку роздрібний торговець робить на товари, аби отримати свій прибуток. Попередження деяких політичних дослідників стосовно крамарів і торговців узагалі цілком безпідставне. Так само немає жодної потреби обкладати їх особливим податком або обмежувати їх число, тому що їх ніколи не може бути так багато, щоб завдавати збитків публіці, хоча вони можуть шкодити одне одному. Кількість колоніальних товарів, наприклад, що її можна продати в якомусь місті, обмежена попитом цього міста та його околиць. Тому капітал, який можна вкласти в торгівлю колоніальними товарами, не може перевищувати суми, достатньої для купівлі цієї кількості. Якщо він перебуває в руках двох торговців, то конкуренція між собою змушуватиме їх обох продавати свої товари дешевше, ніж якби товар був в одних руках. А якби весь капітал виявився б розподіленим між 20 торговцями, то їхня конкуренція була б відповідно сильнішою, а можливість домовленостей між ними з метою підвищення цін меншою. Конкуренція між собою могла б, мабуть, розорити декотрих із них, але вжиття заходів щодо запобігання цьому — справа зацікавлених сторін, і її можна цілковито полишити на їхню обачність. Таке посилення конкуренції в жодному разі не може зачепити інтересів споживача або виробника; навпаки, це має примусити роздрібних торговців продавати дешевше й купувати дорожче, ніж у тому разі, якби всю галузь торгівлі було монополізовано однією або двома особами. Деякі з них можуть, мабуть, спокусити зговірливого покупця купити те, що йому не потрібне. Але це негативне явище має занадто мало значення, щоб заслуговувати на суспільну увагу, та його й не можна усунути, обмеживши число торговців. Зовсім невелике число пивних — якщо вдатися до

найсумнівнішого прикладу — породжує загальнопоширену серед простого люду схильність до пияцтва; навпаки, ця схильність, породжувана іншими причинами, неодмінно забезпечує споживачами численні пивні.

Особи, чії капітали використовуються в один із чотирьох зазначених способів, самі є продуктивними працівниками. Їхня праця, коли вона належним чином спрямована, фіксується та реалізується у якомусь предметі або якійсь речі, що продаються і що до них її застосовують, і, як правило, додає до ціни предмета щонайменше вартість власного утримання та споживання. Фермер, мануфактурист, оптовий і роздрібний торгівці одержують прибутки з ціни товарів, що їх перші два виробляють, а два останні купують і продають. Але однакові капітали, використовувані чотирма зазначеними способами, приводять в рух дуже різну кількість продуктивної праці і так само дуже різною мірою збільшують вартість річного продукту землі та праці суспільства, до якого вони належать.

Капітал роздрібного торгівця повертає з прибутком капітал оптового торгівця, у якого він закупає товари, і цим дає йому можливість продовжувати свою торгівлю. Власник роздрібного торговельного підприємства є єдиним продуктивним працівником, зайнятим у ньому. У його прибутку й полягає вся вартість, яку його заняття додає до річного продукту землі та праці суспільства.

Капітал оптового торгівця повертає капітали разом з прибутком на них фермерів і мануфактуристів, у яких він купує сирі продукти та готові вироби, що є предметом його торгівлі, і цим дає їм можливість надалі вести свої справи. Переважно виконанням цієї функції він непрямо сприяє підтримці продуктивної праці в суспільстві та збільшенню вартості його річного продукту. Його капітал дає також заняття матросам і возіям, які перевозять його товари з одного місця до іншого, і збільшує ціну цих товарів на вартість не тільки його прибутку, а й їхньої заробітної платні. У цьому полягають уся продуктивна праця, яку він приводить у рух, і вся та вартість, яку він безпосередньо додає до річного продукту. В обох цих випадках його операції коштують значно дорожче, ніж діяльність роздрібного торгівця.

Частина капіталу підприємця-мануфактуриста вкладається як основний капітал у знаряддя його виробництва і повертає разом з відповідним прибутком капітал якого-небудь іншого промисловця, у якого він їх купує. Частина його обігового капіталу витрачається на купівлю матеріалів і повертає разом з відповідним прибутком капітали фермерів і гірничопромисловців, у яких він їх купує; значна його частина, проте, раз на рік або в коротші терміни завжди розподіляється між різними робітниками, що працюють на нього. Капітал промисловця збільшує вартість матеріалів на суму заробітної платні робітників і на весь прибуток підприємців з капіталів, витрачених на заробітну платню, матеріали та знаряддя виробництва в цьому підприємстві. Таким чином, він безпосередньо приводить у рух більшу кількість продуктивної праці і додає більшу вартість до річного продукту землі та праці суспільства, ніж капітал таких самих розмірів у руках якого-небудь оптового торгівця.

Жоден капітал не приводить у рух більшої кількості продуктивної праці, ніж рівний за розмірами капітал фермера. Бо не лише його робітники-наймити, але і його робоча худоба є продуктивними працівниками. Окрім того, у сільському господарстві природа також працює разом з людиною, і, хоча її робота не вимагає жодних витрат, її продукт має свою вартість так само, як і продукт найдорожчих робітників. Найважливіші сільськогосподарські роботи мають на меті не так збільшувати (хоча вони роблять і це), як спрямовувати природну родючість землі на виробництво найвигідніших для людини рослин. Поле, що поросло терном і чагарником, часто може виробити не менше рослин, ніж

найретельнішим чином оброблений виноградник чи хлібне поле. Посів і обробіток часто не так пробуджують, як спрямовують діяльну родючість природи, і після всіх зусиль хлібороба головна праця завжди лягає на неї. Тому робітники та робоча худоба, що зайняті в сільському господарстві, відтворюють не тільки вартість, яка дорівнює вартості їхнього споживання або вартості капіталу, що дає їм заняття разом із прибутком його власника, як це ми бачили у мануфактурних робітників, а й значно більшу вартість. Понад капітал фермера і весь його прибуток вони регулярно відтворюють ренту землевласників. Цю ренту можна розглядати як продукт тих сил природи, користування якими землевласник полишає фермерові. Вона є вищою або нижчою залежно від передбачуваної величини цих сил, або, інакше кажучи, від передбачуваної природної чи штучно створеної родючості землі. Адже після вирахування або оплати всього того, що можна визнати справою рук людини, залишається тільки продукт діяльності самої природи. Цей залишок рідко буває меншим за четверту частину, а часто перевищує третю частину всього продукту. Така сама кількість продуктивної праці, витраченої в мануфактурах, ніколи не дасть такого великого відтворення. У мануфактурах природа не робить нічого — все робить людина, і отриманий продукт завжди має бути пропорційним розмірам діючих сил, що створюють його. Таким чином, капітал, вкладений у хліборобство, не тільки приводить у рух більшу кількість продуктивної праці, ніж капітал таких самих розмірів, вкладений у мануфактуру, а й додає щодо кількості застосовуваної ним продуктивної праці значно більшу вартість до річного продукту землі та праці країни, дійсного багатства і доходу її мешканців. Це найвигідніший для суспільства з усіх наявних способів застосування капіталу.

Капітали, що вкладаються в хліборобство і роздрібну торгівлю даного суспільства, завжди мають залишатися всередині цього останнього. Їхнє застосування майже завжди пов'язане з певним місцем — фермою або крамницею роздрібного торговця. За загальним правилом, хоча часом трапляються деякі винятки, вони належать постійним мешканцям даної країни.

Капітал оптового торговця, навпаки, мабуть, не має якогось цілком певного чи обов'язкового для нього місця перебування, а може переміщуватися з місця на місце залежно від того, де той має змогу дешево купувати або дорого продавати.

Капітал мануфактуриста повинен, поза сумнівом, перебувати там, де ведеться саме виробництво, але не завжди обов'язково заздалегідь передбачено, де саме воно має вестися. Часто його можна вести на значній відстані як від місця, де росте сировина, так і від того місця, де споживаються його готові вироби. Ліон дуже віддалений як від місцевостей, що забезпечують його сировиною для його виробів, так і від тих пунктів, де їх споживають. Сицилійська знать одягається в шовк, що його виготовляють в інших країнах із сировини, яку виробляє її власна країна. Частина іспанської вовни переробляють на сукно у Великій Британії, і певну частину цього сукна потім ввозять назад до Іспанії.

Дуже мало важить, місцевим мешканцем чи іноземцем буде купець, капітал якого вивозить за кордон надлишковий продукт країни. Якщо він іноземець, число продуктивних працівників країни зменшиться всього лише на одну людину, порівняно з тим випадком, коли б він був місцевим мешканцем, а вартість її річного продукту зменшиться всього лише на прибуток цієї однієї людини. Матроси або возії, які в нього працюють, можуть бути і в цьому разі підданими або його країни, або даної країни, або якоїсь третьої країни так само як і в тому разі, коли б він був місцевим мешканцем. Капітал іноземця надає надлиш-

ковому продукту даної країни таку саму вартість, як і капітал місцевого мешканця, обмінюючи його на товари, на які існує попит усередині країни. Він так само успішно відшкодовує капітал особи, яка виробляє цей надлишок, і так само надає їй реальну можливість вести далі своє діло; адже переважно в цьому й полягає послуга, що її надає капітал оптового торговця для підтримання продуктивної праці й збільшення вартості річного продукту суспільства, до якого він належить.

Дуже важливо, щоб капітал мануфактуриста залишався всередині країни. Тоді він неодмінно приводить у рух більшу кількість продуктивної праці і додає більшу вартість до річного продукту землі та праці суспільства. Проте він може бути дуже корисний для країни і в тому разі, коли перебуває поза її межами. Капітали британських мануфактуристів, які переробляють льон і коноплі, що їх кожного року ввозять з берегів Балтійського моря, певно, приносять велику користь країнам, що виробляють ці матеріали. Вони становлять частину надлишкового продукту цих країн, що втратив би будь-яку вартість і більше не вироблявся б, якби припинився його обмін на інші товари, потрібні цим країнам. Торгівці, які вивозять ці матеріали, відшкодовують капітали їхніх виробників і цим заохочують їх продовжувати виробництво, а британські мануфактуристи відшкодовують капітал цих торговців.

Окрема країна, так само як і окрема особа, часто може не мати капіталу, достатнього для поліпшення та обробітку всіх своїх земель, для переробки всієї своєї сировини з метою безпосереднього використання та споживання і для перевезення надлишкової сировини або готових виробів на ті віддалені ринки збуту, де їх можна обміняти на інші товари, на які існує попит усередині цієї країни. Мешканці багатьох місцевостей Великої Британії не мають достатнього капіталу для поліпшення та обробітку всіх своїх земель. Вовну південних графств Шотландії після перевезення на дуже велику відстань дуже поганими дорогами у значній її частині переробляють у Йоркширі через відсутність капіталу, потрібного для переробки її на місці. У Великій Британії існує дуже багато невеликих промислових міст, мешканці яких не мають достатнього капіталу для перевезення продуктів своєї промисловості на ті віддалені ринки, де існує попит на них і де вони можуть бути спожиті. Якщо тут серед них зустрічаються торговці, то це, власне кажучи, лише агенти багатших торговців, що мешкають у якомусь великому комерційному центрі.

Коли капітал якої-небудь країни виявляється недостатнім для всіх цих цілей, то чим більшою є та його частина, що вкладена в хліборобство, тим більшою буде кількість продуктивної праці, яку він приводить у рух усередині країни, так само як і вартість, яку його застосування додає до річного продукту землі та праці суспільства. Після хліборобства найбільша кількість праці приводить у рух капітал, укладений в мануфактуру, і додає найбільшій вартості до річного продукту. Той самий капітал, укладений у вивізну торгівлю, дає найменші результати.

Країна, що не має капіталу, достатнього для всіх трьох зазначених цілей, не досягла ще того ступеня розвитку та багатства, який, напевне, призначений їй від природи. Але намагатися передчасно і з недостатнім капіталом виконувати всі ці три завдання — аж ніяк не найкоротший шлях для суспільства (так само як і для окремої людини) до придбання достатнього капіталу. Загальний капітал усіх членів нації має свої межі, так само як і капітал окремої особи, і в змозі служити тільки деякому числу певних цілей. Загальний капітал усіх членів нації збільшується таким самим чином, як і капітал окремої особи, внаслідок постійного накопичування й додавання до нього того, що вони заощаджують зі

свого доходу. Тому можна очікувати найшвидшого його зростання в тому разі, коли його застосовують у такий спосіб, що він приносить найбільший дохід усім мешканцям країни, бо це дасть їм змогу робити найбільші заощадження. Але дохід усіх мешканців країни неодмінно залежить від вартості річного продукту її землі та праці.

Головною причиною швидкого розвитку багатства й зростання наших американських колоній стала та обставина, що майже всі їхні капітали досі вкладали в хліборобство. Вони не мають мануфактур, коли не враховувати домашніх і найпростіших промислів, які неминуче супроводжують розвиток хліборобства і якими займаються в кожній родині жінки та діти. Більша частина експортної та прибережної торгівлі Америки ведеться на капітали торговців, які мешкають у Великій Британії. Навіть багато магазинів і торговельних складів, з яких товари розподіляються по деяких провінціях, зокрема у Вірджинії та Мериленді, належать торговцям, що постійно мешкають у метрополії, і є одним із небагатьох прикладів роздрібною торгівлі в суспільстві, що ведеться на капітали осіб, які не є постійними мешканцями даної країни. Якби американці за допомогою угоди або якихось примусових заходів припинили ввезення європейських промислових виробів і, забезпечивши таким чином монополію тим зі своїх співвітчизників, які можуть виробляти такі товари, відволікли більш-менш значну частину свого капіталу на цю справу, вони тільки загальмували б, а не прискорили подальше зростання вартості свого річного продукту й затримали б, замість прискорити, розвиток своєї країни в бік багатства та могутності. Це виявилось б іще більшою мірою, якби вони спробували в такий самий спосіб монополізувати на свою користь усю свою експортну торгівлю.

Загалом перебіг розвитку добробуту людства, певно, навряд чи коли-небудь відрізнявся такою тривалістю, аби дати можливість будь-якій великій країні нагромадити капітал, достатній для всіх трьох зазначених цілей, якщо тільки, звісно, не йняти віри дивовижним розповідям про багатство та культуру Китаю, Давнього Єгипту і давньої держави Індостан. Навіть ці три країни, найбагатші, судячи з цих розповідей, з-поміж тих, що існували будь-коли на світі, славляться головним чином своїми перевагами в галузі хліборобства та обробної промисловості. Вони, як здається, не вирізнялися своєю зовнішньою торгівлею. Давні єгиптяни мали забобонне упередження проти моря; забобони майже такого самого характеру панують і серед мешканців Індії; китайці нічим не відзначалися в галузі зовнішньої торгівлі. Значну частину надлишкового продукту цих трьох країн завжди, напевне, вивозили іноземці, бо в обмін на це давали щось інше, що мало там попит, а часто — золото й срібло.

Таким чином, той самий капітал у якій-небудь країні приводить у рух більшу або меншу кількість продуктивної праці і збільшує на більшу або меншу вартість річний продукт її землі та праці залежно від того, у яких різних пропорціях його вкладають у хліборобство, мануфактури та оптову торгівлю. Крім того, одержується різний результат залежно від характеру оптової торгівлі, у яку вкладається та чи та частина цього капіталу.

Будь-яку оптову торгівлю, будь-яку купівлю для перепродажу оптом можна звести до трьох різних видів: внутрішньої торгівлі, зовнішньої торгівлі предметами споживання і транзитної торгівлі. Внутрішня торгівля займається купівлею продуктів промисловості країни в одній її частині і продажем в іншій. Вона охоплює як торгівлю всередині країни, так і прибережну торгівлю. Зовнішня торгівля предметами споживання займається купівлею іноземних товарів для внутрішнього споживання. Транзитна торгівля займається веденням торговельних

відносин чужих країн, тобто доставкою надлишкового продукту однієї країни до іншої.

Капітал, використовуваний для купівлі в одній частині країни і для продажу в іншій продуктів промисловості цієї країни, як правило, під час кожної такої операції відшкодовує два різні капітали, вкладені в сільське господарство або мануфактури цієї країни, і цим надає їм можливість продовжувати свою продуктивну діяльність. Коли він відправляє з місця проживання торговця товари певної вартості, він зазвичай повертає назад інші товари щонайменше такої самої вартості. Якщо ці товари в обох випадках є продуктами вітчизняної промисловості, він неодмінно відшкодовує під час кожної такої операції два різні капітали, кожен з яких було витрачено на утримання продуктивної праці, і цим надає їм можливість і надалі утримувати її. Капітал, що відправляє шотландські промислові вироби до Лондона й привозить назад, до Единбурга, англійський хліб та англійські вироби, під час кожної такої операції відшкодовує два британські капітали, причому обидва вони вкладені в сільське господарство або мануфактури Великої Британії.

Капітал, використовуваний на купівлю іноземних товарів для внутрішнього споживання, коли ця купівля здійснюється в обмін на продукти вітчизняної промисловості, під час кожної такої операції теж відшкодовує два різні капітали, але тільки один з них витрачається на підтримку вітчизняної промисловості. Капітал, що відправляє британські товари до Португалії і ввозить назад, до Великої Британії, португальські товари, під час кожної такої операції заміщує тільки один британський капітал, другий заміщуваний ним капітал — португальський. Через це, якби навіть обіги зовнішньої торгівлі предметами споживання були такими ж швидкими, як і обіги внутрішньої торгівлі, використовуваний у ній капітал удвічі менше заохочував би промисловість чи продуктивну працю даної країни.

Але обіги зовнішньої торгівлі предметами споживання дуже рідко бувають такі ж швидкі, як і обіги внутрішньої торгівлі. У внутрішній торгівлі капітал обертається зазвичай протягом менш ніж одного року, а іноді три або чотири рази на рік. У зовнішній торгівлі предметами споживання капітал рідко обертається за рік, а іноді обертається не менш ніж за два або три роки. Тому капітал, укладений у внутрішню торгівлю, встигає інколи здійснити 12 операцій або відправити й привезти товари 12 разів за той час, коли капітал, укладений в зовнішню торгівлю, встигає виконати одну операцію. Тому, якщо ці капітали є рівними, перший із них надасть у 24 рази більше сприяння та заохочення промисловості країни, ніж другий.

Іноземні товари для внутрішнього споживання можуть іноді набуватися в обмін не на продукти вітчизняної промисловості, а на якісь інші, також іноземні, товари. Але ці останні мають бути придбані або безпосередньо за продукти вітчизняної промисловості, або за щось інше, куплене в обмін на ці продукти, тому що іноземні товари ніколи не можна придбати (якщо не враховувати воєн і завоювань) інакше, як в обмін на які-небудь товари даної країни безпосередньо або після двох чи декількох обмінних правочинів. Отже, капітал, вкладений у таку зовнішню торгівлю предметами споживання, що ведеться обхідним шляхом, в усіх випадках діє так само, як і капітали, вкладені в торгівлю такого самого роду, яку, щоправда, ведуть найбільш прямим шляхом, коли не враховувати того, що обертатиметься він ще повільніше, оскільки його реалізація має залежати від обігів двох або трьох інших операцій зовнішньої торгівлі. Якщо ризькі льон і коноплі купують в обмін на віргінський тютюн, придбаний в обмін на британські промислові вироби, то торговець має дочекатися закінчення

обігу двох різних операцій зовнішньої торгівлі, доки зможе витратити такий самий капітал на купівлю знов такої самої кількості британських промислових виробів. Якщо віргінський тютюн було отримано в обмін не на британські промислові вироби, а на ямайський цукор і ром, куплені в обмін на ці вироби, він муситиме очікувати закінчення обігу трьох різних операцій. Якщо ці дві або три різні операції зовнішньої торгівлі здійснюють два або три різні торговці, з яких другий купує ті товари, що їх ввозить перший, а третій — ті, що їх ввозить другий, щоб своєю чергою вивезти їх, кожен торговець у такому разі зуміє швидше обертати свій капітал, але загальний обіг усього вкладеного в торгівлю капіталу буде таким же повільним, як і раніше. Для країни немає різниці, чи належить весь капітал, укладений в таку багатоступеневу торгівлю, одному або трьом торговцям, хоча для окремих торговців це може мати значення. В обох випадках, аби обміняти британські промислові вироби певної вартості на певну кількість льону та конопель, у діло мусить бути вкладений втричі більший капітал, аніж це було б потрібно, якби ці вироби і льон з коноплями обмінювали безпосередньо одне на одне. Отже, весь капітал, що вкладається в такого роду багатоступеневу зовнішню торгівлю предметами споживання, буде меншою мірою заохочувати продуктивну працю країни і сприяти їй, ніж рівний йому капітал, що вкладається в більш безпосередню торгівлю такого самого роду.

Хоч би яким був іноземний товар, за допомогою якого купують інші іноземні товари для внутрішнього споживання, це не може мати більш-менш істотного впливу ані на характер торгівлі, ані на міру заохочення продуктивної праці країни, яка веде її, і сприяння цій праці. Якщо, наприклад, ці товари купують на бразильське золото або перуанське срібло, то ці золото й срібло, так само як і віргінський тютюн, мають бути отримані в обмін на якісь продукти промисловості країни або на щось інше, куплене за такі продукти. Отже, оскільки йдеться про продуктивну працю країни, зовнішня торгівля предметами споживання, що її ведуть за допомогою золота й срібла, надає ті самі вигоди й незручності, що й інший вид зовнішньої торгівлі предметами споживання, такої ж багатоступеневої; у ній так само швидко або повільно реалізується капітал, який безпосередньо використовується для утримання продуктивної праці. Напевне, такого роду торгівля відрізняється навіть однією перевагою порівняно з будь-яким іншим видом такої самої багатоступеневої зовнішньої торгівлі. Перевезення цих металів з одного місця в інше завдяки їх малому обсягу й великій вартості коштує дешевше, ніж перевезення майже всіх інших іноземних товарів такої самої вартості; фрахти за перевезення їх значно нижчі, а страхова премія не вища, до того ж немає іншого товару, менш схильного до псування під час перевезення, ніж золото й срібло. Внаслідок цього за допомогою золота й срібла можна частіше придбати певну кількість товарів в обмін на меншу кількість продуктів вітчизняної промисловості, ніж за допомогою якихось інших іноземних товарів. Попит країни може, таким чином, задовольнятися повніше і з меншими витратами, ніж якимось іншим шляхом. Мені ще доведеться в подальшому⁸ дуже докладно розглянути питання про те, чи не призводить іншим шляхом торгівля цього роду до зубожіння країни внаслідок безперервного вивезення нею цих дорогоцінних металів.

Та частина капіталу країни, яку вкладають у транзитну торгівлю, взагалі відволікається від утримання продуктивної праці даної країни, аби утримувати продуктивну працю інших країн. Хоча він під час кожної своєї операції заміщує два різні капітали, проте жоден з них не належить даній країні. Капітал голландського купця, який везе хліб із Польщі до Португалії, а назад до Польщі

привозить португальські фрукти й вино, заміщує під час кожної такої операції два різні капітали, причому жоден з них не служив для утримання продуктивної праці Голландії: один з них утримував продуктивну працю Польщі, другий — Португалії. Тільки прибутки регулярно припливають до Голландії і складають весь той додаток до річного продукту землі та праці цієї країни, що є потрібним результатом цієї торгівлі. А втім, коли транзитна торгівля будь-якої країни ведеться на кораблях і за участю матросів цієї самої країни, та частина вкладеного в неї капіталу, що оплачує фрахт, розподіляється між певним числом продуктивних працівників цієї країни і приводить їхню працю в рух. Майже всі нації, що брали більш-менш значну участь у транзитній торгівлі, справді вели її саме таким чином. Сам вид торгівлі дістав, певно, від цього свою назву, бо мешканці таких країн були й перевізниками для інших країн. Однак ця особливість аж ніяк не видається неодмінною рисою такої торгівлі. Голландський купець, наприклад, може вкласти свій капітал у торгівлю між Польщею та Португалією, перевозячи частину надлишкового продукту першої до другої не на голландських, а на британських кораблях. І можна припускати, що в деяких особливих випадках так і буває насправді. З цього погляду вважалось, що для такої країни, як Велика Британія, захист і безпека якої залежать від числа її матросів і розмірів її флоту, особливо вигідною є транзитна торгівля. Але той самий капітал може надати заняття такому числу матросів і кораблів (якщо його вкладено в зовнішню торгівлю предметами споживання або навіть у прибережну торгівлю, оскільки її ведуть судна каботажного плавання), як і в тому разі, коли його застосовують у транзитній торгівлі. Кількість матросів і кораблів, яким може надати заняття даний капітал, залежить не від характеру торгівлі, а від громіздкості товарів порівняно з їхньою вартістю і почасти від відстані, на якій розташовані один від одного порти, між якими їх перевозять, — а головним чином від першої з цих двох умов. Так, наприклад, торгівля вугіллям між Ньюкаслем і Лондоном дає роботу більшій кількості суден, ніж уся зовнішня транзитна торгівля Англії, хоча порти ці розташовані один від одного зовсім не на великій відстані. Тому вжиття в будь-якій країні виняткових заохочувальних заходів з метою ширшого залучення капіталу до транзитної торгівлі у значніших розмірах, ніж це потрібно за природного перебігу речей, не завжди неодмінно веде до збільшення судноплавства даної країни.

Таким чином, капітал, вкладений у внутрішню торгівлю країни, зазвичай заохочує та утримує велику кількість продуктивної праці в цій країні і підвищує вартість її річного продукту більшою мірою, ніж такий самий капітал, вкладений у зовнішню торгівлю предметами споживання, а капітал, зайнятий у цій останній, має в обох цих випадках ще більшу перевагу над капіталом такого самого розміру, вкладеним у транзитну торгівлю. Багатство кожної країни, а також її могутність, оскільки ця остання залежить від багатства, завжди має відповідати вартості її річного продукту, що утворює фонд, за рахунок якого врешті-решт сплачуються всі податки. І головне завдання політичної економії кожної країни полягає у збільшенні багатства й могутності, тому вона не повинна надавати перевагу чи особливо заохочувати зовнішню торгівлю предметами споживання порівняно з внутрішньою торгівлею або ж віддавати перевагу та особливо заохочувати транзитну торгівлю порівняно з першою та другою. Вона не повинна за допомогою всіляких заохочень залучати до одного з цих двох каналів більшу частку капіталу, ніж та, що природно припливала б до них без будь-якого тиску.

Кожен з цих видів торгівлі, однак, є не тільки вигідним, а й потрібним і неминучим, коли його породжує природний перебіг речей, без жодних примусових і насильницьких засобів впливу.

Коли продукт якоїсь окремої галузі промисловості перевищує попит країни на нього, надлишок слід відправляти за кордон та обмінювати на інші товари, які мають попит у даній країні. Без такого вивезення буде призупинено частину продуктивної праці країни і вартість річного продукту країни зменшиться. Земля та праця Великої Британії дають зазвичай більше хліба, вовняних і металевих виробів, аніж вимагає наявний на її внутрішньому ринку попит. Тому надлишок їх слід відправляти за кордон та обмінювати на якісь товари, що потрібні всередині країни. Тільки шляхом такого вивезення цей надлишок може набути вартості, достатньої для оплати праці і витрат, вкладених у його виробництво. Місця по морському узбережжю та береги всіх судноплавних річок тільки тому і являють собою вигідне розташування для промисловості, що полегшують вивезення та обмін такого надлишкового продукту на продукти, які мають більший попит.

Якщо іноземні товари, придбані в обмін на надлишковий продукт внутрішньої промисловості, перевищують попит внутрішнього ринку, зайву їх частину слід знову вивезти за кордон й обмінити на якісь інші продукти, що мають тут попит. Близько 96 тис. бочок тютюну купують щороку у Вірджинії та Мериленді за частину надлишкового продукту британської промисловості. Але попит на тютюн у Великій Британії, можливо, не потребує більш ніж 14 тис. бочок. Тому якби не можна було відправляти 82 тис. бочок, що залишаються, за кордон та обмінювати на такі товари, які мають великий попит усередині країни, то мало б негайно припинитися ввезення тютюну, а разом з цим зупинитися й продуктивна праця всіх тих мешканців Великої Британії, що нині зайняті виготовленням товарів, на які щороку набувають ці 82 тис. бочок тютюну. Має бути припинене виробництво цих товарів, що становлять частину продукту землі та праці Великої Британії, оскільки вони не мають попиту всередині країни і оскільки вона втратила свій ринок збуту за кордоном. Тому найбільш багатоступенева зовнішня торгівля предметами споживання може в деяких випадках бути такою ж потрібною для підтримки продуктивної праці країни і для підтримування на певному рівні вартості її річного продукту, як і безпосередня зовнішня торгівля.

Коли маса капіталів у будь-якій країні зростає до таких розмірів, що їх не можна повністю використати в галузі обслуговування споживання й підтримки продуктивної праці країни, надлишкова частина їх, звісно, відходить у транзитну торгівлю і використовується для виконання таких самих функцій в інтересах інших країн. Транзитна торгівля являє собою природний результат та ознаку великого національного багатства, але вона, напевне, не є природною причиною його. Ті державні люди, які були схильні сприяти її розвиткові за допомогою спеціальних заохочувальних заходів, очевидно, приймали результат та ознаку явища за його причину. Голландія, яка, коли мала на увазі розміри її території і кількість мешканців, є найбагатшою країною Європи, через це тримає у своїх руках найбільшу частину транзитної торгівлі Європи. Англія, яка за багатством стоїть, певно, на другому місці після неї у Європі, теж вважається країною, що веде значну частину цієї торгівлі, хоча те, що зазвичай вважають транзитною зовнішньою торгівлею Англії, здебільшого виявляється не чим іншим, як багатоступеневою зовнішньою торгівлею предметами споживання. Такою значною мірою є торгівля, що доставляє продукти Ост-Індії, Вест-Індії та Америки на різні європейські ринки. Ці товари, як правило, купуються або безпосередньо за продукти британської промисловості, або за що-небудь інше, що набувається в обмін на ці продукти, а те, що одержується внаслідок усіх цих торговельних правочинів, використовують або споживають у Великій Британії. Торгівля, що

ведеться на британських кораблях між різними портами Середземного моря, і така сама невелика торгівля, що ведеться британськими купцями між портами Індії, становлять, певно, головні галузі того, що слід вважати власне транзитною торгівлею Великої Британії.

Розміри внутрішньої торгівлі та капіталу, що його можна вкласти в неї, у разі потреби обмежуються вартістю надлишкового продукту всіх тих віддалених одна від одної місцевостей усередині країни, які обмінюються своїми продуктами між собою. Розміри зовнішньої торгівлі предметами споживання обмежуються вартістю надлишкового продукту всієї країни й того, що можна отримати за нього. Розміри транзитної торгівлі обмежуються вартістю надлишкового продукту всіх країн світу. Тому її можливі розміри до певної міри безмежні порівняно з розмірами двох інших видів торгівлі й вона здатна поглинути найбільші капітали.

Наміри стосовно власного приватного прибутку є єдиним мотивом, що спонукає власника будь-якого капіталу вкладати його в хліборобство, у мануфактури або в яку-небудь особливу галузь оптової чи роздрібною торгівлі. Він ніколи не переймається думкою про те, які різні кількості продуктивної праці він може привести в рух і яку різну вартість може додати до річного продукту землі та праці суспільства залежно від того, у якій з цих різних галузей застосовується його капітал. Тому в тих країнах, де сільське господарство є найвигіднішим з усіх застосувань капіталу, а обробіток та поліпшення землі — найпрямішим шляхом до великого статку, капітали окремих осіб, ясна річ, застосовуватимуться у найвигідніший для всього суспільства спосіб. Але, наскільки можна судити, прибуток, що його дає сільське господарство, ніде у Європі не перевищує прибутків, що їх дають інші види занять. Щоправда, в усіх частинах Європи прожектери в останні роки тішили публіку блискучими розповідями про прибутки, одержувані від обробітку та поліпшення землі. Не вдаючись до докладного розгляду їхніх викладок, шляхом простого спостереження ми можемо переконатися, що висновки їх мають бути неправильними. Ми щодня спостерігаємо найбільші статки, придбані протягом лише одного життя за допомогою торгівлі та промислової діяльності, причому справа часто розпочиналася з дуже невеликим капіталом, а інколи й без будь-якого капіталу. Тим часом в усій Європі впродовж нинішнього століття не спостерігалось, мабуть, жодного прикладу набуття за той самий проміжок часу однакового статку від занять хліборобством. Але ж в усіх великих країнах Європи досі залишається необробленою багато родючої землі, а більша частина оброблюваної землі далеко не поліпшена ще такою мірою, якою це можливо. Тому сільське господарство майже скрізь здатне поглинати значно більший капітал, ніж той, що будь-коли застосовувався у ньому. У подальших двох книгах я спробую докладно з'ясувати, які моменти в господарській політиці Європи зробили міські промисли настільки вигіднішими порівняно із сільськими, що приватні особи незрідка вважають вигіднішим для себе вкласти свої капітали в транзитну торгівлю, що ведеться десь дуже далеко в Азії та Америці, аніж у поліпшення та обробіток найродючіших полів, що безпосередньо сусідять із ними.

КНИГА 3

**ПРО РОЗВИТОК ДОБРОБУТУ
В РІЗНИХ НАРОДІВ**

Розділ 1

ПРО ПРИРОДНИЙ РОЗВИТОК ДОБРОБУТУ

У кожному розвиненому суспільстві головний товарообмін відбувається між міськими та сільськими мешканцями. Він полягає в обміні сирих продуктів на вироби промисловості, причому цей обмін здійснюється безпосередньо або за допомогою металевих грошей чи якихось паперових знаків, що їх представляють. Село забезпечує місто продуктами харчування та матеріалами для переробки. Місто оплачує це постачання тим, що відсилає частину готових виробів мешканцям села. Місто, що саме не виробляє й не може виробляти жодних засобів прожитку, одержує, власне кажучи, все своє багатство й усі засоби прожитку з села. Однак звідси ми не повинні робити висновок, що вигоди, одержувані містом, являють собою збитки для села. Їхні вигоди є обопільними та взаємозумовленими, і поділ праці в цьому разі, як і в усіх інших, вигідний усім особам, що присвячують себе різноманітним заняттям, на які поділяється праця. Мешканці села купують у міста більшу кількість промислових виробів в обмін на продукт значно меншої кількості їхньої власної праці, ніж та, яку їм довелося б витратити в тому разі, якби вони намагалися виготовляти ці вироби самі. Місто служить ринком для надлишкового продукту села, для тих продуктів, що перевищують потреби споживання хліборобів; у місті мешканці села обмінюють цей надлишковий продукт на якісь товари, потрібні їм. Чим численніше населення міста й чим більшим є його дохід, тим ширший ринок збуту, що надається для мешканців села, а чим ширший цей ринок, тим це завжди вигідніше для великого числа осіб. Хліб, що росте в якійсь милі від міста, продають там за такою самою ціною, як і хліб, що його привозять за 20 миль. Але ціна останнього за загальним правилом має не тільки оплачувати витрати на виробництво хліба та доставку його на ринок, а й давати фермерові звичайний у сільському господарстві прибуток. Тому власники землі та хлібороби, які проживають поблизу міста, понад звичайний у сільському господарстві прибуток одержують в ціні продуктів, що їх вони продають, усю вартість перевезення цих продуктів із віддаленіших місцевостей, а крім того, заощаджують усю вартість такого перевезення в ціні всього того, що купують. Порівняйте обробіток земель на околицях будь-якого великого міста з обробітком земель, розташованих на значнішій відстані від нього, і ви самі легко переконаєтесь, як багато виграє село від товарообміну з містом. Жодна з усіх недолугих теорій торговельного балансу не намагалася стверджувати, що село втрачає від свого товарообміну з містом або що місто втрачає від свого товарообміну з селом, яке його годує.

Оскільки за самою природою речей продукти харчування являють собою потребу, що стоїть на першому місці порівняно з предметами зручності й розкоші,

то галузь, що дає перші, має передувати тим галузям, що виробляють останні. Тому обробіток і поліпшення землі, яка надає засоби існування, неодмінно мають передувати зростанню міста, що надає лише предмети зручності й розкоші. Тільки надлишковий продукт села, або той продукт, що перевищує потреби утримання хліборобів, дає місту засоби існування, а тому останнє може рости й розвиватися тільки в міру збільшення цього надлишкового продукту. Звісно, місто не завжди одержує всі засоби для свого існування з безпосередньо прилеглої до нього округи або навіть із країни, у якій воно розташоване. Воно може одержувати їх із дуже віддалених країн. Остання обставина, хоча й не є винятком із загального правила, у різні епохи і в різних народів спричиняла значні коливання та зміни в загальному перебігу розвитку народного добробуту.

Такий порядок речей, узагалі встановлюваний необхідністю, хоча й не в усіх без винятку країнах, у кожній окремії країні підтримується природними нахилами людини. Якби людські установаження ніколи не йшли врозріз із цими природними нахилами, міста ніде не були б у змозі збільшувати своє населення поза межі того, що могло б існувати на продукти хліборобства тієї місцевості, де вони розташовані, принаймні доти, доки землі цієї місцевості не буде повністю оброблено й поліпшено. За однакового або майже однакового прибутку більшість людей вважає за краще вкладати свої капітали радше в поліпшення та обробіток землі, ніж у мануфактури або зовнішню торгівлю. Людина, яка вкладає свій капітал у землю, більшою мірою може розпоряджатися ним і стежити за ним, і її статок менше наражається на різні випадковості, аніж статок купця, який часто буває змушений віддавати його на волю вітрів і хвиль і навіть ще менш надійних стихій людського безумства й несправедливості, коли він надає великі кредити у віддалених країнах таким людям, із вдачею та становищем яких він рідко має можливість як слід ознайомитися. Навпаки, капітал землевласника, вкладений у поліпшення землі, убезпечений від будь-яких випадковостей, убезпечений максимальною мірою, що її допускає природа людських діянь. Краса природи, а також утіхи сільського життя, спокій духу, який воно обіцяє, і незалежність, яку воно справді дає, якщо несправедливість людських законів не порушує її, — усе це так заманливо, що більшою або меншою мірою приваблює будь-кого. І оскільки обробіток землі був споконвічним призначенням людини, то в усі епохи свого існування вона, напевне, зберегла особливу прихильність до цього первісного заняття.

Звісно, без допомоги і сприяння певної кількості ремісників обробляти землю можна було б тільки з великими незручностями і постійними перервами. Ковалі, теслі, колісники та плугарі, бондарі, чоботарі та кравці — усе це майстри, до послуг яких хліборобові часто доводиться звертатися. Ці ремісники часто потребують сприяння та послуг одне одного, і оскільки місце їхнього проживання не пов'язане неодмінно з певним місцем, як у хлібороба, то вони, певна річ, оселяються по сусідству один з одним і, отже, утворюють невелике місто або містечко. Незабаром до них приєднуються м'ясник, пивовар і булочник, а за ними низка інших ремісників і дрібних торгівців, конче потрібних чи корисних для задоволення їхніх потреб, які своєю чергою сприяють подальшій розбудові міста. Мешканці міста й мешканці села взаємно обслуговують одне одного. Місто служить базаром, або ринком, до якого звертаються мешканці села, щоб обміняти свої сирі продукти на готові вироби. Цей товарообмін і забезпечує мешканців міста як матеріалами для роботи, так і засобами існування. Кількість готових виробів, що їх продають мешканцям села, визначає кількість матеріалів і продуктів харчування, що їх вони купують. Через це кількість наявної у них роботи й кількість їхніх засобів існування можуть зростати тільки відповідно

до зростання попиту села на готові вироби, а цей попит своєю чергою може зростати тільки відповідно до поліпшення обробітку землі. Отже, якби людські установа не порушували природного перебігу речей, розвиток багатства та зростання міст в усіх державах були б наступним результатом і відповідали б поліпшенню та обробітку землі на даній території чи в країні.

У наших північноамериканських колоніях, де ще можна отримати за дешевою ціною необроблену землю, у жодному місті не могли ще розвинути промислові підприємства, що продають свої вироби на віддалених ринках. Коли якийсь ремісник нагромадить дещо більший капітал, ніж потрібно для ведення його підприємства при збуті виробів на околицях, він у Північній Америці не намагається побудувати на цей капітал мануфактуру, що доставляє свої продукти на віддаленіший ринок, а витрачає його на купівлю та обробіток необробленої землі. З ремісника він перетворюється на фермера, і ані високий зарібок, ані життя в достатку, що їх ця країна забезпечує ремісникам, не в змозі спокусити його працювати на інших, а не на самого себе. Він відчуває, що ремісник є слугою своїх споживачів, від яких одержує засоби до існування, тоді як фермер, що обробляє свою землю і добуває засоби до існування працею власної родини, — сам собі господар і ні від кого не залежить.

Навпаки, у країнах, де немає вільної необробленої землі або де її не можна отримати за дешевою ціною, кожен ремісник, що нагромадив більший капітал, ніж він може використати, виконуючи випадкові роботи для сусідньої місцевості, намагається виготовити товар для збуту на віддаленіших ринках. Коваль буде який-небудь залізобробний завод, ткач — полотняну або вовняну фабрику. Ці різні промислові підприємства з плином часу поступово спеціалізуються, а завдяки цьому поліпшуються різноманітними шляхами, що їх легко собі уявити і через це тут немає потреби докладніше з'ясовувати.

Шукаючи вигідного застосування капіталу, за однакового або майже однакового прибутку мануфактурам, природно, віддають перевагу перед зовнішньою торгівлею з тієї самої причини, з якої хліборобству, ясна річ, віддають перевагу перед мануфактурами. Подібно до того як капітал землевласника й фермера є більш забезпеченим, ніж капітал власника мануфактури, так само й капітал власника мануфактури, що весь час перебуває у нього перед очима і в його розпорядженні, більш убезпечений від будь-яких випадковостей, ніж капітал купця, що веде заморську торгівлю. Зрозуміло, на будь-якому ступені розвитку будь-якого суспільства надлишкову частину його сирих і промислових продуктів, тобто ту частину їх, на яку відсутній попит усередині країни, слід відправляти за кордон для обміну на продукти, на які в даній країні існує попит. Але дуже мало важить, який саме капітал — іноземний чи вітчизняний — доставляє за кордон цей надлишковий продукт. Якщо суспільство не нагромадило капіталу, достатнього як для обробітку всіх своїх земель, так і для повної переробки всіх своїх сирих продуктів, то в такому разі навіть дуже вигідно, щоб сирі продукти вивозив іноземний капітал, тоді весь капітал суспільства можна буде витрачати на корисніші цілі. Багатство Давнього Єгипту, Китаю та Індостану достатньою мірою свідчить про те, що народ може досягти дуже високого рівня добробуту, навіть коли більшість його вивізної торгівлі здійснюють іноземці. Розвиток наших північноамериканських і вест-індських колоній відбувався б повільніше, якби для вивезення надлишкового продукту застосовували тільки капітали, що належать їм самим.

Таким чином, за природного перебігу речей більшість капіталу будь-якого суспільства, що розвивається, спрямовують передусім у хліборобство, затим — у мануфактуру і в останню чергу — у зовнішню торгівлю. Цей порядок речей є

таким природним, що в будь-якому суспільстві, що мало свою територію, його завжди, як мені здається, додержували тією чи тією мірою. Частина земель мала оброблятися до того, як виникали більш-менш значні міста, а в цих містах мала існувати бодай нерозвинена обробна промисловість, перш ніж вони могли подумати про те, аби зайнятися зовнішньою торгівлею.

Але хоча такий природний порядок речей повинен був до деякої міри мати місце в будь-якому суспільстві, в усіх сучасних європейських державах він виявився багато в чому перевернутим на голову. Зовнішня торгівля в деяких містах спричинила відкриття більш тонких мануфактур або таких, що розраховані для збуту на далеких ринках, а мануфактури й зовнішня торгівля, разом узяті, породили головні поліпшення у хліборобстві. Звичаї і манери, що були прищеплені цим народам природою їхнього первісного врядування і збереглися після того, як це врядування значно змінилося, неминуче штовхали їх на цей протиприродний і хибний шлях.

Розділ 2

ПРО ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКОВІ ХЛІБОРОБСТВА У ДАВНІЙ ЄВРОПІ ПІСЛЯ ПАДІННЯ РИМСЬКОЇ ІМПЕРІЇ

Коли германські та скіфські племена заповнили західні провінції Римської імперії, чвари й замішання, спричинені такою глибокою революцією, тривали протягом кількох століть. Пограбування й насильства, що їх варвари чинили щодо корінного населення, припинили товарообмін між містом і селом. Міста збезлюділи, а землі залишалися необробленими, і західні провінції Європи, що за римського панування відзначалися високим рівнем добробуту, поринули в глибокі злидні й варварство. У добу лихоліть вожді й головні воєначальники цих варварських племен придбали або захопили велику частину земель цих країн. Значна частина їх була необроблена, але незалежно від того, чи це була оброблена чи необроблена земля, не лишилося ані клаптика її, що не мав би власника. Землі об'єднувалися в одних руках, і чимала частина їх виявилася захопленою значним числом великих власників.

Таке первісне зосередження необроблених земель у небагатьох руках, хоча й було великим злом, могло, проте, бути явищем тимчасовим. Спадкування й відчуження могли невдовзі знову призвести до поділу земель, якби закон про первородство не перешкоджав такому поділові земель у разі спадкування, а встановлення фідейкомісів¹ не перешкоджало поділові їх на невеликі ділянки під час відчуження.

Коли в землі, так само як і в рухомому майні, вбачають виключно засіб до існування й до задоволення своїх потреб, природний закон спадкування поділяє землі, так само як і рухоме майно, між усіма дітьми родини, бо існування їх усіх батько вважає однаково дорогим. Через це такий природний закон спадкування застосовувався в римлян, які, передаючи землі в спадок, розрізняли старших і молодших дітей, дітей чоловічої та жіночої статі не більше, ніж робимо це ми в разі поділу рухомого майна. Однак, коли землю почали вважати не тільки джерелом існування, а й джерелом влади та впливу, було визнано за краще передавати її неподіленою одному з дітей. За того лихоліття кожний

великий землевласник був своєрідним невеликим правителем. Держателі його землі були водночас його підданими. Він був їхнім суддею і в деяких відношеннях їхнім законодавцем за мирних часів і вождем за часів війни. Він вів війну, коли вважав це за потрібне, часто проти своїх сусідів, а іноді й проти свого правителя. Тому безпека маєтку, захист, який його власник міг надавати тим, хто жив у ньому, залежали від розмірів володіння. Дрібнити його означало вести його до розорення й наражати всі його частини на небезпеку гноблення й поглинання під час наскоків сусідів. З огляду на це за спадкування земельних володінь встановився — щоправда, не одразу, а з часом — закон про первородство з тієї самої причини, що призвела до встановлення його для монархічної влади, хоча й не завжди від самого моменту її виникнення. Для того щоб могутність, а отже, і міцність монархічної влади не послаблювалися поділами, вона мала повністю переходити до одного з дітей. Кому саме з них слід віддавати таку важливу перевагу, встановлює якийсь загальний закон, що ґрунтується не на сумнівних ознаках особистих заслуг або чеснот, а на якійсь чіткій і очевидній ознаці, що не може припускати жодних суперечок. Між дітьми тієї самої родини безперечні відмінності можуть бути тільки за статтю й віком. Повсюдно чоловічій статі віддають перевагу перед жіночою, а за інших рівних умов старший завжди йде попереду молодшого. Так виникли право первородства й так зване спадкування по прямій лінії.

Закони часто зберігають свою силу впродовж тривалого часу після того, як зникли обставини, що породили їх і що самі лише можуть надати їм якогось сенсу. За сучасного стану Європи власник якогось одного акра землі так само міцно володіє ним, як і власник сотні тисяч акрів. Проте право первородства визнають і нині, і, оскільки воно більше за всі інші установлення здатне підтримувати й жити родову гордість, треба думати, воно протримається ще не одне століття. В усіх інших відношеннях ніщо не може бути більш суперечним дійсним інтересам багатолюдної родини, ніж право, що з метою збагачення однієї дитини перетворює на жебраків решту.

Фідеїкоміси є природним наслідком закону про первородство. Їх було встановлено для забезпечення певного спадкування по прямій лінії, думка про яке вперше виникла у зв'язку із законом про первородство, і для запобігання тому, щоб бодай частина первісного нерухомого маєтку вийшла з володіння основної лінії шляхом дарування, заповіту й відчуження або внаслідок марнотратства чи нещастя будь-кого зі спадкоємців. Фідеїкоміси були взагалі невідомі римлянам. Їхні субституції та фідеїкоміси не мають нічого спільного з сучасними фідеїкомісами, хоча деякі французькі юристи визнали за доречне вбрати це сучасне установлення в зовнішню форму й терміни згаданих давніх установлень.

За тих часів, коли великі земельні володіння являли собою щось на зразок незалежних князівств, фідеїкоміси могли мати певний сенс. Подібно до так званих основних законів деяких монархій вони часто могли перешкоджати залежності безпеки багатьох тисяч від свавілля чи марнотратства однієї людини. Але в сучасній Європі, де дрібні володіння так само, як і великі, є стійкими й непорушними завдяки законам країни, нічого не може бути безглуздішим за ці фідеїкоміси. Вони ґрунтуються на найнеймовірнішому з усіх припущень — на припущенні, що покоління людей, які йдуть одне за одним, мають неоднакові права на землю і на все те, що вона містить; що власність сучасного покоління слід обмежувати й регулювати відповідно до примх тих, хто помер, можливо, 500 років тому. А проте фідеїкоміси ще й досі визнають у більшій частині Європи, а надто в тих країнах, де знатне походження є обов'язковою умовою

для того, аби посісти громадські чи військові почесні посади. Було визнано, що фідейкоміси необхідні для збереження цього виключного привілею дворянства обіймати головні почесні посади в країні. І після того як цей стан захопив несправедливу перевагу перед іншими своїми співгромадянами, було визнано за необхідне надати йому ще й другу, аби його бідність не зробила цей привілей смішним. Щоправда, в Англії, як стверджують, звичаєве право негативно ставиться до фідейкомісів, через це вони обмежені тут більше, ніж у будь-якій іншій з європейських монархій, хоча навіть і Англія не обійшлася без них. Що ж до Шотландії, то вважають, що більш ніж п'ята частина, а може, і більш ніж третина всіх земель країни перебуває нині під суворим режимом фідейкомісів.

Таким чином величезні простори необроблених земель не тільки зосередилися в руках окремих родин, а й назавжди було майже цілком виключено можливість нового дроблення їх. Тим часом рідко трапляється, аби великий землевласник був водночас діяльним провідником значних поліпшень. У добу лихоліть, що породила цей варварський інститут, великий землевласник був досить заклопотаний захистом власних володінь або поширенням своєї юрисдикції та влади на володіння своїх сусідів. Він не мав вільного часу, аби займатися обробітком і поліпшенням землі. Коли зміцнення порядку й закону надало йому цей вільний час, йому часто бракувало інтересу та схильності до цього і майже завжди — потрібних здібностей та вміння. Якщо ж витрати на утримання його самого і його замку цілком поглинали доходи або перевищували їх, як це часто траплялося, він не мав і капіталу, необхідного для поліпшень. Якщо йому була властива ощадливість, він зазвичай вважав, що вигідніше використовувати свої щорічні заощадження для купівлі нових земель, аніж для поліпшення тих, що вже належали йому. Для того щоб робити з прибутком земельні поліпшення, потрібно, як і в усіх інших комерційних справах, уважно підмічати всі можливі, хай і невеликі, заощадження видатків і невеликі вигоди, на що дуже рідко буває здатна людина, яка від народження має великі кошти, хай навіть за своєю вдачею вона й ощадлива. Становище такої особи, ясна річ, спонукає її радше опікуватися зовнішнім блиском, що лестить її смакам, аніж прибутком, якого вона так мало потребує. Від самого дитинства вона звикає дбати про такі речі, як елегантність власного одягу, виїзду, дому й домашньої обстановки. У монастрій, природно створюваний такою звичкою, не залишає таку особу й тоді, коли вона починає замислюватися про поліпшення свого маєтку. Вона, можливо, зробить більш мальовничими 400 або 500 акрів, що оточують її будинок, витративши на це вдесятеро більше за те, що коштів земля після всіх здійснених поліпшень, і невдовзі переконається, що в разі поліпшення решти маєтку в такий самий спосіб — а інакше вона не вміє — вона збанкрутує, не виконавши й десятої частки роботи. В обох частинах Сполученого королівства й дотепер існує небагато великих маєтків, що від часів феодальної монархії залишалися в руках одного роду. Варто лише порівняти сучасний стан цих маєтків із володіннями дрібних власників по сусідству з ними, і тоді не знадобиться інших доказів того, яким несприятливим є таке велике землеволодіння для земельних поліпшень.

Якщо навіть від таких великих землевласників не доводилося очікувати значних поліпшень, то ще менше надій можна було покласти на тих, хто жив на їхній землі. У давній Європі всі селяни були кріпаками і майже всі вони були рабами, але рабство їх мало більш м'який характер, ніж відоме в давніх греків та римлян або навіть у наших вест-індських колоніях. Малося на увазі, що вони безпосередньо кріпаки щодо землі, а не щодо свого володаря. Через це їх можна було продавати разом із землею, але не окремо від неї. За згодою

свого хазяїна вони могли одружуватися, і він потім не міг розривати цей шлюб продажем чоловіка та дружини різним особам. Якщо хазяїн калічив або вбивав когось зі своїх селян, він підлягав певному покаранню, хоча зазвичай зовсім незначному. Селяни, однак, не мали права набувати власності. Усе, що вони набували, вважалось надбанням їхнього хазяїна, і він міг на свій розсуд відбирати в них придбане. Усі поліпшення та обробіток землі, що їх можна було здійснювати за допомогою таких рабів, здійснював, власне, їхній хазяїн. І здійснював їх власним коштом. Насіння, худоба, сільськогосподарські знаряддя — все належало йому. На його користь ішов і весь дохід. Ці раби-кріпаки могли набувати тільки те, що було потрібно для їхнього повсякденного існування. Таким чином, у даному разі, як бачимо, сам землевласник володів усіма своїми землями й обробляв їх руками своїх кріпаків. Такий вид рабства ще й донині існує в Росії, Польщі, Угорщині, Богемії та Моравії. Тільки в західних і південно-західних частинах Європи його поступово було зовсім скасовано.

Але якщо від великих землевласників рідко можна очікувати значних поліпшень, то найменше їх доводиться очікувати в тих випадках, коли вони використовують для роботи своїх рабів. Досвід усіх століть і народів, на мій погляд, свідчить про те, що робота, яку виконують раби, хоча вона ніби й вимагає витрат лише на утримання їх, коштує дорожче за будь-яку іншу. Людина, яка не має права придбати жодної власності, може бути зацікавлена тільки в тому, аби їсти якомога більше й працювати якомога менше. Тільки насильницькими заходами, а не її власною зацікавленістю можна змусити її працювати більше за те, чого достатньо для оплати її власного існування. Як Пліній², так і Колумелла³ показують, як занепало в давній Італії вирощування хліба, яким невідгидним стало воно для землевласника, відтоді як перейшло до рук рабів. Не кращими були справи і в Давній Греції за часів Аристотеля. Говорячи про ідеальну республіку, змальовану в "Законах" Платона, він зазначає, що на утримання 5 тис. непрацюючих людей (таке число воїнів вважалось необхідним для її захисту) разом з їхніми сім'ями та слугами знадобиться необмежена за розмірами та родючістю територія на зразок Вавилонської рівнини⁴.

Притаманна людині гордість навіть любов до влади, і ніщо так не ображає її почуттів, як необхідність опускатися до умовляння людей, що стоять нижче від неї. Тому скрізь, де закон допускає це й де характер роботи уможлиблює це, вона за загальним правилом віддає перевагу роботі рабів перед роботою вільних людей. Вирощування цукру й тютюну може витримати витрати на обробіток землі рабською працею; вирощування хліба, як здається, нині цих видатків винести не в змозі. В англійських колоніях, головним продуктом яких є хліб, величезну частину роботи виконують вільні люди. Нещодавня ухвала квакерів Пенсильванії про звільнення всіх їхніх рабів-негрів свідчить про те, що кількість їх не може бути надто великою. Якби негри становили більш-менш значну частину їхньої власності, така ухвала ніколи не могла б бути прийнята. У наших колоніях, що виробляють цукор, навпаки, всю роботу виконують раби, а в колоніях, що займаються вирощуванням тютюну, вони ж таки виконують досить велику частину роботи. Прибутки від цукрових плантацій у будь-якій із наших вест-індських колоній зазвичай значно більші, ніж від будь-якої іншої культури, відомої у Європі або в Америці, а прибутки від тютюнових плантацій, хоча й нижчі, ніж від цукрових, усе ж переважають, як уже зазначалося, прибутки від вирощування хліба. Як цукрові, так і тютюнові плантації можуть виправдати витрати рабської праці, причому перші ще більше,

ніж останні. Згідно з цим на наших цукрових плантаціях кількість негрів порівняно з кількістю білих робітників значно більша, ніж на плантаціях тютюнових.

Обробіток землі працею рабів, що переважав у давнину, поступово змінився обробітком її свого роду фермерами, які нині відомі у Франції під назвою половників. Латиною вони мають назву *coloni partiarii*. В Англії вони зникли так давно, що для нинішнього часу мені невідоме позначення англійською мовою для них. Землевласник забезпечував таких селян насінням, худобою та сільськогосподарськими знаряддями — одне слово, всім тим, що необхідно для обробітку ділянки землі. Отриманий продукт ділили нарівно між землевласником і селянином після вирахування з нього того, що вважали потрібним для збереження та відновлення капіталу; останній повертався землевласникові, коли селянин залишав ділянку або його проганяли з неї.

Земля, зайнята такими селянами, по суті обробляється за рахунок землевласників, так само як і зайнята кріпаками. Вони відрізняються один від одного тільки в одному дуже істотному пункті. Такі селяни, будучи вільними людьми, мають право набувати власність, і, оскільки вони одержують певну частину продукту землі, вони очевидно зацікавлені в тому, аби весь продукт у цілому був можливо значнішим і їхня частка була, отже, більшою. Навпаки, кріпак, який не може набувати нічого, окрім свого прожитку, намагається лише не переобтяжувати себе надмірною працею й не дає продуктиві землі набагато перевищити те, що потрібно для його існування. Певно, почасти через це, а почасти також через обмеження влади великих землевласників, до якого заохочували кріпаків правителі, що завжди суперничали із землевласниками, і яке, мабуть, урешті-решт набрало такого характеру, що зробило цей вид рабства незручним, кріпацтво поступово зникло в більшій частині Європи. Однак момент, коли відбулася ця така значна подія, і спосіб, у який вона відбулася, видаються найтемнішими сторінками сучасної історії. Римська церква претендує на велику заслугу в цій справі, і справді встановлено, що вже в XII ст. Папа Олександр III видав буллу про загальне звільнення рабів. А проте, схоже, що ця булла являла собою радше благочестиве напучення, ніж закон, суворе дотримання якого вимагалось від усіх вірних. Рабство продовжувало протягом кількох століть по тому існувати майже повсюдно, доки не було знищене внаслідок об'єднаного впливу двох згаданих інтересів: землевласника, з одного боку, правителя — з другого. Звільнений кріпак, якому було залишено користування землею, але який не мав власного капіталу, міг обробляти цю землю тільки за допомогою того, що позичав йому землевласник, і тому мусив перетворитися на так званого у Франції половника.

Однак інтереси землевласників цього останнього роду ніколи не можуть спонукати їх витратити на подальше поліпшення землі бодай частину того невеликого капіталу, що його вони могли нагромадити зі своєї частки продукту, тому що землевласник, який не брав участі в цих витратах, мав усе-таки одержувати половину того надлишкового продукту, що міг бути отриманий унаслідок цих витрат. Установлено, що десятина, яка є лише десятою частиною всього одержуваного продукту, являє собою дуже велику перешкоду для поліпшень. Через це платіж, що сягав половини продукту, мав фактично цілком зупинити їх. В інтересах половника було взяти від землі все, що вона була в змозі дати за витрати капіталу, наданого йому землевласником, але ніколи його інтереси не вимагали додавати до цього капіталу бодай частку його власних коштів. У Франції, де $\frac{5}{6}$ королівства, як повідомляють, зайнято цією категорією

хліборобів, поміщики скаржаться, що їхні половники не пропускають жодного випадку, аби використати поміщицьку худобу для візникування замість сільськогосподарських робіт, тому що в першому разі всю виручку отримують вони, а в останньому діляться з поміщиком. Такі селяни існують ще в деяких місцях Шотландії. Їх називають орендарями *steel-bow* (зі сталевими луками). Ті англійські орендарі давно минулих часів, які, за словами верховного судді Джильберта і д-ра Блекстона, були радше управителями землевласника, аніж власне селянами, належали, мабуть, до цієї самої категорії.

Цю категорію селян змінили, хоча дуже повільно, фермери в точному сенсі цього слова, які обробляють землю за власний капітал і сплачують певну ренту власникові землі. Коли такі фермери беруть оренду на кілька років, вони іноді у своїх інтересах можуть вкладати частину власного капіталу в подальше поліпшення ферми, тому що можуть очікувати відшкодування зі значним прибутком здійснених витрат ще до закінчення терміну оренди. Однак становище навіть цих фермерів було впродовж тривалого часу вкрай нестійким і ще залишається таким у багатьох частинах Європи. Покупець землі може відповідно до закону відібрати в них орендовану ними ділянку до закінчення терміну оренди; в Англії це можна зробити навіть за допомогою фіктивного позову щодо повернення майна (*action of common recovery*). У випадках, коли землевласник незаконно, силоміць виганяв їх з орендованої ділянки, процедура, за допомогою якої вони могли відновити свої права, була вкрай недосконалою. Подавши скаргу, вони не завжди одержували назад земельну ділянку; справа обмежувалася присудженням винагороди, що ніколи не відшкодовувала повністю справді зазнаних збитків. Навіть в Англії, у країні, де завжди добре ставилися до вільних селян (йоменів), тільки на 14-й рік правління Генриха VII було запроваджено в практику позов про вигнання, причому орендар одержував не лише винагороду за збитки, а й втрачене володіння, і рішення нижчої судової інстанції за його позовом не вважалось остаточним. Ця позовна процедура виявилася таким дієвим засобом, що в сучасній практиці землевласник, якому доводиться вчиняти позов про повернення землі, рідко користується процедурою, встановленою спеціально для власника землі, — не вчиняє позову про повернення майна або про вступ у володіння, а вчиняє від імені свого орендаря позов про вигнання. Таким чином, в Англії міцність володіння орендаря така сама, як і власника землі. Крім того, в Англії довічна оренда зі сплатою 40 шил. на рік вважається вільною ділянкою і дає орендареві право голосу під час виборів членів парламенту; і оскільки значна частина селян має такі вільні ділянки, то й їхні землевласники з повагою ставляться до всього їхнього стану з огляду на політичне значення, якого це їм надає. Мені здається, ніде у Європі, крім Англії, не можна знайти прикладу того, щоб орендар зводив будівлю не на землі, яка належить йому, покладаючись на те, що почуття честі поміщика не дасть йому скористатися таким значним підвищенням вартості його землі. Ці закони і звичаї, такі сприятливі для вільного селянства, певно, більше зробили для сучасної величі Англії, ніж усе її хвалене торговельне законодавство.

Закон, що забезпечує найбільш довгострокову оренду й захищає її від будь-яких правонаступників землевласника, існує, наскільки мені відомо, тільки у Великій Британії. У Шотландії його було встановлено вже в 1449 р. за Якова II. А втім, його сприятливу дію значною мірою паралізували фідеїкоміси, тому що вони забороняли призначуваним спадкоємцям здавати землі на більш-менш тривалі терміни, часто навіть на термін більше від одного року. Нещодавній акт парламенту дещо пом'якшив ці обмеження, хоча вони все ще залишаються

доволі відчутними. Крім того, оскільки оренда не дає в Шотландії права голосу, землевласники там ставляться до вільного селянства з меншою повагою, ніж в Англії.

В інших частинах Європи, після того як було визнано за необхідне захистити права орендарів від свавілля спадкоємців і покупців землі, такі гарантії обмежувалися дуже стислим терміном: у Франції, наприклад, 9 роками від початку оренди. Проте, у названій країні цей термін нещодавно подовжено до 27 років — період все одно надто короткий для заохочення орендаря робити найбільш значні поліпшення. Землевласники колись були законодавцями в усій Європі. Тому все законодавство, що стосувалося землі, враховувало інтереси землевласника. Як передбачалося, ці інтереси вимагали, аби жодна оренда, у яку будь-хто з його попередників у володінні здав землю, не перешкоджала йому користуватися протягом низки років повною вартістю землі. Пожадливість і несправедливість завжди короткозорі, і вони не передбачали, якою великою мірою таке правило має заважати поліпшенням і отже врешті-решт завдати збитків дійсним інтересам землевласника.

Окрім сплати ренти, фермери у минулі часи були зобов'язані виконувати низку повинностей для свого землевласника, що їх рідко точно було перераховано в договорі про оренду або встановлено якимись правилами: їх визначали звичай та потреби маєтку. Ці повинності, оскільки вони мали майже цілком довільний характер, завдавали орендареві багато ускладнень і неприємностей. У Шотландії скасування всіх повинностей, не встановлених точно в договорі про оренду, протягом небагатьох років дуже сильно змінило на краще становище йомнів (вільних селян).

Державні повинності, що лежали на йоменах, відрізнялися не менш довільним характером, аніж їхні приватні повинності. Проведення та ремонт доріг — повинність, що існує ще й дотепер, як мені здається, повсюдно, хоча вона неоднаково обтяжлива в різних країнах, — були не єдиною повинністю такого роду. Коли війська короля, його двір або його чиновники проїздили через якусь місцевість, йомени мусили забезпечувати їх кіньми, підводами і продовольством за цінами, що їх призначав інтендант. Велика Британія, наскільки мені відомо, — єдина монархія у Європі, де цю натуральну повинність цілком знищено. У Франції та Німеччині вона існує досі.

Державні податки, що лежать на селянах, так само не врегульовані й обтяжливі, як і натуральні повинності. Великі землевласники минулих часів, які вкрай неохоче погоджувалися самі надавати грошову допомогу своєму правителю, легко дозволяли йому стригти, як вони висловлювалися, своїх орендарів і були такими неосвіченими, що не передбачали, як урешті-решт це має позначитися на їхньому власному прибутку. Податок з прибутку (“талья”)⁶, як він досі існує у Франції, може служити прикладом цього підстригання за минулих часів. Це — податок з очікуваного прибутку орендаря, який обчислюється згідно з капіталом, що його він вклав у своє господарство. Тому орендар зацікавлений удавати з себе неможливого і, отже, витратити якомога менше на обробіток своєї ділянки й зовсім нічого — на її поліпшення. Якби в руках французького селянина навіть накопичилися якісь кошти, “талья” майже рівнозначна цілковитій забороні вкладення їх у землю. Окрім того, вважається, що цей податок збезчещує того, хто підлягає йому, і ставить його в нижче становище порівняно не тільки з дворянином, а й з міщанином, а сплачувати цей податок має будь-хто, хто бере землю в оренду. Жоден дворянин, жоден городянин, що володіють капіталом, не погодяться на таке приниження. Отже,

цей податок не тільки перешкоджає використанню нагромадженого в хліборобстві капіталу на земельні поліпшення, а й усуває від цього всі інші капітали. Старовинні десятини і п'ятнадцятини, такі поширені в Англії за минулих часів, оскільки вони поширювалися на землю, являли собою, напевне, податок такого самого характеру, як і "талья".

За наявності всіх перерахованих перешкод та ускладнень від держателів землі не можна очікувати значних поліпшень. За всієї свободи й безпеки, що їх може надавати закон, цим людям завжди доводиться робити свої поліпшення за дуже несприятливих умов. Орендар порівняно з власником землі перебуває в такому самому становищі, як і купець, що веде свою торгівлю на позичені гроші, порівняно з купцем, що веде свою торгівлю на власні гроші. Статок обох може збільшуватися, але, з огляду на ту велику частку, яку поглинають з прибутку відсотки на позичений капітал, статок одного за однаково обережного способу дій завжди збільшуватиметься повільніше, ніж статок другого. Так само земля, що її обробляє орендар, може за інших рівних умов поліпшуватися повільніше, ніж земля, що її обробляє власник, через велику частку, яку з отриманого продукту поглинає рента і яку, коли б земля належала орендареві, він міг би використати для подальшого поліпшення її. Окрім того, суспільне становище орендаря за самою природою речей є нижчим від становища власника. У більшій частині Європи селян вважають нижчим класом населення навіть порівняно з вищим шаром торгівців і ремісників, а скрізь у Європі їх вважають нижчими від великих купців і власників мануфактур. Тому рідко може трапитися, аби людина, яка має більш-менш значний капітал, захотіла відмовитися від вищого суспільного становища, щоб посісти становище нижче. Отже, навіть у сучасній Європі можливо очікувати з усіх інших професій лише невеликого припливу капіталів для земельних поліпшень у фермерському господарстві. Мабуть, у Великій Британії припливає таким шляхом більше капіталів, ніж у будь-якій іншій країні, хоча навіть тут великі капітали, вкладені в деяких місцях у фермерське господарство, було за загальним правилом нагромаджено в самому фермерському господарстві, промислі, де нагромадження, порівняно з іншими промислами, відбувається зазвичай найповільніше. Проте після дрібних земельних власників багаті й великі фермери в усіх країнах більше за всіх інших займаються поліпшенням землі. В Англії їх, мабуть, існує більше, ніж у будь-якій іншій європейській монархії. У республіках Голландії та в Бернському кантоні у Швейцарії фермери, як повідомляють, не поступаються англійським.

Окрім усього викладеного, політика, що раніше переважала у Європі, була несприятливою для поліпшення та обробітку земель, незалежно від того, хто їх здійснював — власник землі чи фермер. Першою перешкодою служила загальна заборона вивезення хліба без спеціального дозволу, що, як здається, було загальним правилом; другою перешкодою служили утиски та обмеження, яких зазнавала внутрішня торгівля не тільки хлібом, а й майже всіма іншими сільсько-господарськими продуктами, через недолугі закони проти тих, хто підвищував і знижував ціни, скупників, а також привілеї, що дарувалися ярмаркам і ринкам. Уже зазначалося, що заборона вивезення хліба разом з деякими пільгами, що їх надавали при ввезенні закордонного хліба, перешкоджала обробітку земель у давній Італії — від природи найродючішій країні Європі і саме за тієї доби центрі найвидатнішої держави у світі. Важко, мабуть, уявити собі, як сильно такі утиски внутрішньої торгівлі хлібом разом із загальною заборонаю його вивезення за кордон мали ускладнювати обробіток землі в країнах, менш родючих.

Розділ 3

ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТОК МІСТ ПІСЛЯ ПАДІННЯ РИМСЬКОЇ ІМПЕРІЇ

Після падіння Римської імперії населення містечок і міст опинилося не в кращому становищі, ніж сільське населення. За своїм складом воно різко відрізнялося від первісного населення давніх республік Греції та Італії. Останнє складалося переважно із землевласників, між якими держава первісно поділила землю і які визнали, що найдоцільніше споруджувати свої будинки один поблизу одного, оточуючи їх муром з метою спільного захисту. Після падіння Римської імперії, навпаки, землевласники, напевне, жили за загальним правилом в укріплених замках у своїх маєтках, серед своїх держателів і залежних селян. Міста були населені здебільшого торговцями та ремісниками, які за тих часів перебували, мабуть, у залежному або напівзалежному стані. Особливі права, що їх давні хартії надавали мешканцям деяких із головних міст Європи, достатньо свідчать про те, яким було їхнє становище до здобуття цих прав. Люди, яким надається привілей видавати своїх дочок заміж, не питаючи згоди хазяїна, залишати після смерті своє майно дітям, а не хазяїнові, володіти своєю власністю за заповітом, мали до отримання цього привілею перебувати в такій самій або майже такій самій кріпацькій залежності, як і сільські мешканці.

І справді, це, напевне, був дуже бідний і принижений клас людей, що кочував зі своїми товарами з одного місця в інше, з ярмарку на ярмарок подібно до сучасних коробейників і мандрівних торговців. За тих часів в усіх європейських державах, як і нині в деяких татарських державах Азії, мито стягували з мандрівників та їхніх товарів, коли вони проїздили через маєток, переїздили через мости, перевозили свої товари на ярмарок, споруджували на ярмарку намет або прилавок для їх продажу. Ці різні мита й збори були відомі в Англії під назвою заставних, мостових, вагових і прилавочних. Інколи король, а інколи й великий землевласник, який, мабуть, мав у певних випадках право це робити, повністю звільняв окремих торговців, а надто тих, які жили у його володіннях, від такого мита. Таких торговців, хоча в усьому іншому їхнє становище не відрізнялося або майже не відрізнялося від становища кріпаків, називали вільними торговцями. За це вони зазвичай платили своєму заступнику щось на зразок щорічної подушної податі. За тих часів заступництво рідко надавалося інакше, ніж за значну винагороду, і цю подать слід, певно, вважати відшкодуванням того, що заступники втрачали через звільнення їх від сплати решти мита. Спершу як ця подушна подать, так звільнення від неї мали взагалі особистий характер і поширювалися тільки на окремих осіб довічно або залежно від рішення їхніх заступників. У дуже неповних даних, які взято з "Domesday-book" (Книга Страшного суду) і які стосуються деяких міст Англії, часто зустрічається згадка про мито, сплачуване тим чи тим городянином королю або якомусь могутньому землевласникові за таке заступництво, або тільки про загальну суму всіх таких мит⁶.

Але хоч яким залежним було первісне становище міських мешканців, видається очевидним, що вони отримали свободу й незалежність значно раніше, ніж держателі землі в селі. Ту частину доходу короля, що її одержували від стягування таких подушних податей у якомусь місті, віддавали зазвичай на певне число років і за певну суму у відкуп шерифові графства або іншим особам. Часто самі городяни мали таку довіру, що їм віддавали у відкуп такі доходи,

одержувані з їхнього міста, причому вони за круговою порукою несли відповідальність за сплату всієї обумовленої суми⁷. Як мені здається, правителі всіх європейських країн вважали такі відкупи справою дуже зручною і вигідною; вони часто віддавали цілі маєтки у відкуп селянам цих останніх, які за круговою порукою брали на себе зобов'язання сплачувати всю суму орендної плати; взамін цього їм дозволялося стягувати її на власний розсуд і вносити до королівської скарбниці безпосередньо (це робив їхній староста), позбавляючись, таким чином, вимагань і насильств королівських чиновників. Цю обставину за тих часів визнавали найбільшою перевагою.

Первісно відкуп здавався городянам, так само як і іншим відкупникам, тільки на певну кількість років. Однак із плином часу, напевне, узвичаїлося надання його їм без терміну, тобто назавжди, з установленням незмінної ренти, яка вже не підлягала подальшому збільшенню. І оскільки постійного характеру набувало саме мито, остільки й пільги, за які його сплачували, теж, природно, набували постійного характеру. Через це такі пільги втрачали особистий характер і надалі їх уже не можна було вважати належними окремим особам; вони ставали надбанням городян даного міста, яке через це діставало назву вільного міста, подібно до того як його мешканців називали вільними городянами або вільними торгівцями.

Поряд з таким даром місту його мешканцям зазвичай надавали згадані вище важливі привілеї: право видавати заміж дочок, спадкування дітей і вільне розпорядження своїм майном через духівницю. Мені невідомо, чи надавали раніше такі привілеї разом зі свободою торгівлі окремим городянам на відміну від інших. Гадаю, що це цілком можливо, хоча й не можу навести якихось прямих доказів цього. Але хоч би як там було, оскільки вони позбавлялися головних ознак кріпацтва або залежного становища, вони ставали справді вільними в сучасному значенні цього слова.

І це ще не все. Зазвичай вони водночас об'єднувалися в громаду або корпорацію, що діставала право мати власних суддів і міську раду, видавати закони для регулювання життя міста, зводити стіни для його захисту й підпорядковувати мешканців певній військовій дисципліні, зобов'язуючи їх нести вартову службу, тобто, як це розуміли за минулих часів, охороняти й захищати ці стіни вдень і вночі від можливих нападів. В Англії мешканці таких міст були зазвичай вилучені з підсудності судам сотень і графств, і всі позови, що виникали між ними, за винятком позовів корони, вирішували їхні власні судді. В інших країнах їм часто надавали значнішу й ширшу юрисдикцію⁸.

Іноді виявлялося необхідним надавати містам, що одержували у відкуп збір мита зі своїх мешканців, певну примусову владу й судові права, аби дати їм змогу примушувати своїх громадян вносити платежі, що припадали на їхню частку. За невстановленого на той час правопорядку могло бути надзвичайно незручним примушувати міста звертатися зі своїми позовами такого роду до чужих судових установ. Але видається дивним, що правителі всіх країн Європи поступалися, таким чином, за певну суму, яка вже не підлягала збільшенню, тією сферою своїх доходів, що більше за всі інші доходи мала зростати внаслідок природного перебігу подій без жодних витрат або зусиль з їхнього боку, і що вони, отже, крім того, добровільно створювали в самому серці своїх володінь своєрідні незалежні республіки.

Аби зрозуміти це, слід згадати, що за тих часів, мабуть, у жодній країні Європи правитель не був у змозі на всій належній йому території захищати від свавілля та гноблення могутніх феодалів більш слабку частину своїх підданих. Ті, кого не захищав закон і хто не був досить сильним для того, аби захищати

самого себе, змушені були вдаватися до заступництва якогось могутнього феодала й ставати кріпаками чи васалами або ж об'єднуватися один з одним для спільного та взаємного захисту. Мешканці міст і містечок, кожен окремо, не мали сили захищати себе; об'єднавшись для спільного захисту зі своїми сусідами, вони були здатні чинити чималий опір. Феодали зневажали городян, яких вони розглядали не тільки як інший клас людей, але й як натовп звільнених рабів, майже як людей іншої породи, ніж вони самі. Багатство городян завжди викликало в них заздрість та обурення, і за будь-якої нагоди вони грабували їх нещадно й без докорів сумління. Городяни, ясна річ, ненавиділи й боялися феодальних власників. Король теж ненавидів і боявся їх; що ж до городян, то їх він, мабуть, міг зневажати, але не мав причин ненавидіти чи боятися. Тому спільність інтересів наводила городян на думку про підтримку короля, а короля — на думку про підтримку городян проти феодалів. Вони були ворогами його ворогів, і в його інтересах було по змозі гарантувати їм безпеку та незалежність. Надаючи їм право мати власних суддів, видавати з метою управління свої закони, зводити стіни для захисту й підпорядковувати всіх мешканців міста своєрідній військовій дисципліні, король давав городянам для гарантування їхньої безпеки та незалежності від баронів усі засоби, що їх тільки він був у змозі надати їм. Без заснування регулярного врядування такого роду, за відсутності влади змушувати своїх громадян діяти за певним планом жодне добровільне об'єднання з метою взаємного захисту не могло б гарантувати йому більш-менш надійної безпеки або дозволяти надавати королю більш-менш значну підтримку. Віддаючи містам на вічні часи у відкуп збір мит з їхніх мешканців, король позбавляв тих, кого хотів мати своїми друзями, або, якщо можна так висловитися, союзниками, будь-якого приводу побоюватися чи підозрювати, що колись згодом він почне пригноблювати їх, підвищуючи суму платежу чи віддаючи стягування мит іншому відкупникові.

Правителі, які були в найгірших стосунках зі своїми баронами, виявляли найбільшу щедрість у справі надання таких привілеїв своїм містам. Король англійський Іоанн, наприклад, був, напевне, найщедрішим благодійником своїх міст⁹. Філіпп I французький втратив будь-яку владу над своїми баронами. Наприкінці його правління син його Людовік, відомий згодом під іменем Людовіка Товстого, радився згідно з повідомленням отця Даниїла з єпископами королівських маєтків щодо заходів, найбільш придатних для приборкання великих феодалів. Вони запропонували йому два проекти. Один зводився до встановлення нової юрисдикції і запровадження з цією метою суддів та міської ради в кожному значному місті його володінь. Другий полягав в утворенні нової міліції: мешканці цих міст мали під проводом своїх посадових осіб вирушати в належних випадках у похід на підтримку короля. Згідно з твердженнями французьких істориків, саме до цього часу слід відносити введення суддів та міських рад у Франції. Так само якраз під час невдалого панування правителів зі Швабського дому більшість німецьких вільних міст отримала свої перші дарування привілеїв і славнозвісний Ганзейський союз уперше набув своєї сили й значення.

Міліція міст за тих часів не поступалася, напевне, сільській міліції, і оскільки за раптової тривоги її могло бути скликано скоріше, то це незрідка давало городянам перевагу в їхніх зіткненнях із сусідніми феодальними володарями. У таких країнах, як Італія та Швейцарія, де через віддаленість резиденції уряду, через природну захищеність самої країни або з якихось інших причин правитель цілком утратив свою владу, міста зазвичай ставали незалежними республіками й підпорядковували собі всю навколишню знать,

примушуючи її зривати свої замки й жити в місті подібно до всіх мирних мешканців. Такою є у стислому викладі історія Бернської республіки, так само як і низки інших швейцарських міст. За винятком Венеції, історія якої дещо відмінна, таким є і минуле всіх значних італійських республік, що в такій великій кількості виникали й зникали в період між кінцем XII і початком XVI ст.

У таких країнах, як Франція або Англія, де королівська влада хоча часто й дуже слабшала, але все ж ніколи не була повністю знищена, міста не мали можливості стати цілком незалежними. А проте вони набрали такої сили й значення, що правитель не міг без їхньої згоди стягувати з них жодних податків, за винятком встановленого відкупного мита з міста. Тому їм пропонувалося відряджати своїх депутатів на загальні збори станів королівства, де ті могли разом із духівництвом та баронами давати свою згоду на надання в разі нагальної потреби надзвичайної субсидії королю. При цьому, оскільки міста здебільшого були налаштовані на користь його влади, він незрідка спирався на їхніх депутатів у своїй боротьбі на цих зборах з великими феодалами. Таким є походження представництва міст у станових зборах усіх великих монархій Європи.

Таким чином, порядок і нормальне управління, а разом з ними свобода й безпека окремих осіб установилися в містах у той час, коли мешканці сіл ще зазнавали різних насильств. Але, перебуваючи в такому беззахисному стані, люди, ясна річ, задовольняються найнеобхіднішим для життя: набуваючи більше того, що потрібно для існування, вони лише могли б спокушати своїх гнобителів. У країні, де мешканцям забезпечене користування плодами їхньої праці, вони, звісно, витрачають її для поліпшення свого становища й для придбання не тільки необхідних засобів існування, а й різних зручностей та предметів розкоші. Тому промисловість, що має на меті виробляти щось більше, ніж самі лише засоби існування, виникла в містах задовго до того, як дістала поширення серед сільського населення. Якщо бідному хліборобові, пригнобленому кріпосним правом, пощастить нагромадити невеликий капітал, він, зрозуміло, із щонайбільшою старанністю приховуватиме його від свого хазяїна, бо інакше той заволдіє ним, і за першої-ліпшої нагоди спробує втекти до міста. Закон за тих часів був такий поблажливий до міських мешканців і так прагнув послабити владу феодалів над селянами, що коли такий утікач міг укриватися від пошуків свого хазяїна протягом одного року, він ставав назавжди вільним. Тому капітали, нагромаджені в руках працюючої частини сільського населення, природно, шукали притулку в місті як у єдиному надійному місці, де люди, що придбали їх, могли безпечно ними розпоряджатися.

Щоправда, міські мешканці завжди мають врешті-решт одержувати засоби для свого існування, а також усі сирі матеріали й засоби для своєї промислової діяльності з села. Але мешканці міста, розташованого на морському узбережжі або по берегах судноплавної річки, не обов'язково змушені одержувати їх від навколишньої сільської місцевості. У їхньому розпорядженні значно ширший ринок, і вони можуть набувати все необхідне у найвіддаленіших кінцях світу або в обмін на готові вироби власної промисловості, або виконуючи функцію посередника, який доставляє товари з однієї віддаленої країни до іншої та обмінює продукти однієї з них на продукти іншої. Таким чином місто могло ставати багатим і могутнім, тоді як не тільки навколишня місцевість, а й країни, з якими воно вело торгівлю, залишалися бідними та розореними. Кожна з цих країн, взята окремо, могла, можливо, доставити тільки мізерну частку потрібних для міста засобів існування і пред'явити попит тільки на невелику частку його праці, але всі разом вони були в змозі забезпечити те й те повною

мірою. У вузькому колі торгівлі давньої епохи все-таки існували країни, що відрізнялися своїм багатством і промисловістю. Такою була Греція, доки існувала Грецька держава, а також Сарацинська держава за династії Аббасидів. Такими були Єгипет аж до завоювання його турками, частина берега Берберії та всі ті провінції Іспанії, що перебували під владою маврів.

Напевне, міста Італії першими з міст Європи досягли завдяки торгівлі більш-менш значного багатства. Італія розташована в центрі тієї території, що за тих часів являла собою єдину розвинену й культурну частину світу. До того ж, хоча хрестові походи внаслідок значної витрати капіталу й винищення населення, спричинених ними, мали затримати розвиток більшої частини Європи, вони все-таки справили надзвичайно благотворний вплив на розвиток деяких міст Італії. Великі армії, що рухалися звідусіль на завоювання Святої землі, дали дуже сильний поштовх розвитку судноплавства Венеції, Генуї та Пізи, оскільки з них здійснювалося перевезення військ на схід і подальше постачання їх продовольством. Ці міста виявилися, так би мовити, інтендантами цих армій, і одне з найбільш руйнівних безумств, що будь-коли охоплювали народи Європи, стало джерелом багатства цих республік.

Мешканці торговельних міст, ввозячи вироби й предмети розкоші з багатших країн, живили пиху великих землевласників, які охоче купували їх в обмін на великі кількості сирих продуктів своїх земель. Відповідно до цього торгівля значної частини Європи за тих часів складалася переважно з обміну її сировини на готові вироби культурніших націй. Так, англійську вовну вимінювали на вина Франції і тонке сукно Фландрії, так само як у наші дні хліб із Польщі обмінюють на вина й лікери Франції і на шовк та оксамит Франції та Італії.

Таким чином, смак до тонших і кращих виробів був прищеплений заморською торгівлею в тих країнах, де не існувало цих виробництв. Коли ж використання цих виробів стало таким загальнопоширеним, що спричинило значний попит на них, купці для заощадження витрат на перевезення, природно, намагалися налагодити виробництво деяких із цих виробів у себе на батьківщині. Таким є походження перших мануфактур для продажу на віддалений ринок, що, напевне, виникли в західних областях Європи після падіння Римської імперії.

Слід зауважити, що жодна велика країна ніколи не існувала й не могла існувати без якихось промислових виробництв у ній; і коли кажуть, що країна не має промисловості, під цим треба розуміти, що вона не має промисловості, яка виробляє тонші й дорожчі вироби або працює на віддалений ринок. У будь-якій великій країні одяг, домашня обстановка й начиння переважної більшості населення є продуктом його власної праці. Це ще більшою мірою стосується тих бідних країн, що, як зазвичай кажуть, зовсім не мають промисловості, ніж країн багатих, що володіють нею в надлишку. В останніх ви за загальним правилом знайдете, що значно більша частина одягу й домашньої обстановки нижчих класів складається з предметів закордонного виробництва, ніж у країнах бідних.

Ті виробництва, що пристосовані для збуту на віддалений ринок, у різних країнах виникли, напевне, двома різними шляхами.

В одних випадках їх запроваджували згаданим вище шляхом, насильницькою, якщо можна так висловитися, дією капіталу окремих купців і підприємців, які започатковували їх, наслідуючи іноземні мануфактури такого роду. Ці мануфактури є, отже, нащадками іноземної торгівлі, і таким було, як здається, походження старовинних мануфактур шовку, оксамиту й парчі, що процвітали

в Луцці у XIII ст. Їх було вигнано звідти тиранією одного з героїв Маккіавеллі, Каструччіо Кастракані. У 1310 р. 900 родин було вигнано з Лукки, причому 31 з них подалася до Венеції й запропонувала запровадити там шовкове виробництво¹⁰. Їхню пропозицію було прийнято, їм було надано багато привілеїв, і вони почали виробництво з 300 робітників. Такими самими, як здається, були мануфактури тонкого сукна, що колись процвітали у Фландрії і були запроваджені в Англії на початку правління Єлизавети; такими самими є сучасні шовкові мануфактури в Ліоні та Спіталфілді. Мануфактури, відкриті в такий спосіб, зазвичай працювали на іноземній сировині, наслідуючи закордонні мануфактури. Коли було започатковано венеціанську мануфактуру, всі необхідні матеріали привозили з Сицилії та Леванту. Мануфактури Лукки, що виникли раніше, теж працювали на закордонній сировині. Вирощування шовковиць і шовковиків не було, напевне, поширене в Північній Італії до XVI ст. У Франції цим почали займатися тільки за правління Карла IX. Фландрські мануфактури працювали переважно з іспанською та англійською вовною. Іспанська вовна служила сировиною, якщо не для першої вовняної мануфактури Англії, то для першої пристосованої для продажу на віддалених ринках. Більш як половина шовку-сирцю, що його використовує нині ліонська промисловість, має іноземне походження: за її виникнення всю або майже всю сировину одержували з-за кордону. Ані найменшої частки сировини, використовуваної промисловістю Спіталфілда, не вироблено в самій Англії. Місцезнаходженням таких підприємств, оскільки їх зазвичай відкривають за задумом окремих осіб, служить в одних випадках приморське місто, в інших — місто всередині країни залежно від інтересів цих осіб, їхніх міркувань або примх.

За інших часів мануфактури, що працюють на віддалений ринок, зростають немовби самі собою, внаслідок поступового вдосконалення тих домашніх і більш грубих промислів, без яких не можуть обходитися навіть найбідніші та найнекультурніші країни. Такі мануфактури за загальним правилом користуються сировиною, що її виробляє дана країна, і, мабуть, вони часто були першими закладами, що виготовляли більш тонкі вироби, у таких континентальних країнах, які були розташовані хай не на дуже великій, але все ж на значній відстані від морського узбережжя, а то й від будь-яких водних шляхів сполучення. Континентальна країна, що має природну родючість і легко оброблювані ґрунти, виробляє значний надлишок продуктів харчування порівняно з тим, що потрібно для існування хліборобів; через дорожнечу сухопутного транспорту й незручності річкового перевезення часто може виявитися обтяжливим відправляти цей надлишок за кордон. Тому велика кількість продуктів харчування робить їх дешевими й заохочує численних робітників оселятися поблизу, бо вони переконуються, що їхній промисел може забезпечити їм тут більше предметів необхідності й зручності, ніж в інших місцях. Вони обробляють сировину, що її дає земля, і обмінюють свої готові вироби або, що те саме, їхню ціну, на нову сировину й продукти харчування. Вони надають додаткову вартість надлишковій сировині, заощаджуючи витрати з перевезення її до моря або на віддалений ринок; в обмін на неї вони постачають хліборобам предмети, корисні або приємні для них, і до того ж на вигідніших умовах, ніж вони могли їх одержувати раніше. Хлібороби одержують кращу ціну за свій надлишковий продукт і мають можливість дешевше купувати інші предмети споживання, потрібні їм. Таким чином, це заохочує їх і дає змогу збільшувати кількість цього надлишкового продукту за допомогою подальших поліпшень і кращого обробітку землі. І якщо родючість землі спричинила виникнення обробної промисловості, то розвиток цієї промисловості своєю чергою позначається на землі й

ще більше підвищує її родючість. Промислові підприємства спершу забезпечують найближчу місцевість, а потім, у міру вдосконалення та поліпшення своїх виробів, віддаленіші ринки. Справді, якщо ані сировина, ані навіть грубі та найпростіші промислові вироби не можуть без величезних ускладнень витримувати витрати на перевезення їх суходолом на значну відстань, то це зовсім легко для дорожчих і тонших продуктів промисловості. Невеликий обсяг їх часто за ціною відповідає значній кількості сировини. Сувій тонкого сукна, наприклад, що важить усього 80 фунтів, у своїй ціні містить не лише ціну 80 фунтів вовни, а й ціну кількох тисяч фунтів хліба, витрачених на утримання робітників та їхніх безпосередніх підприємців. Хліб, що у його природному вигляді тільки з великими труднощами можна було б вивезти за кордон, вивозиться, отже, фактично у вигляді готових промислових виробів й легко може бути відправлений у найвіддаленіші кутки світу. Так природно, немовби самі собою зросли й розвинулися мануфактури Лідса, Галіфакса, Шеффілда, Бірмінгема і Вольвергемптона. Ці мануфактури є породженням хліборобства. В історії Європи новітніх часів поширення та розвиток їх зазвичай ішли слідом за виникненням мануфактур, породжуваних заморською торгівлею. Англія славилася виробництвом тонких сукон, що їх виготовляли з іспанської вовни, за сто з лишком років до того, як визріла для продажу за кордон своїх виробів бодай одна з тих мануфактур, які процвітають зараз у названих вище містах. Розвиток і поліпшення цих останніх могли мати місце тільки в результаті розвитку й поліпшення сільського господарства, цього останнього і найголовнішого наслідку зовнішньої торгівлі та промисловості, породженої безпосередньо цією торгівлею. До викладу цього я зараз перейду.

Розділ 4

ЯК ТОРГІВЛЯ МІСТ СПРИЯЛА

ЗРОСТАННЮ ДОБРОБУТУ СІЛЬСЬКИХ МІСЦЕВОСТЕЙ

Зростання й багатство торговельних і промислових міст трьома різними шляхами сприяли зростанню добробуту й культури сільських місцевостей, де вони були розташовані.

По-перше, являючи собою великий і готовий ринок для продукції сільських місцевостей, вони заохочували обробіток земель та подальше поліпшення їх. Цей позитивний результат не обмежувався навіть країнами, де були розташовані ці міста, а більшою чи меншою мірою поширювався й на ті країни, з якими вони підтримували торговельні відносини. Вони служили ринком збуту для певної частки їхньої сировини або промислових виробів і, отже, до деякої міри заохочували промисловість і культуру їх усіх. Але їхня власна країна завдяки своїй близькості мала найбільшу вигоду від цього ринку. Оскільки на її сировину припадали менші витрати на перевезення, торговці могли платити за неї виробникам кращу ціну і все одно доставляти її споживачам не дорожче від сировини більш віддалених країн.

По-друге, багатства, набуті мешканцями міст, часто витрачалися на купівлю земель, які були в продажу й значна частина яких незрідка залишалася б необробленою. Купці зазвичай виявляють прагнення стати землевласниками, і, ставши ними, вони за загальним правилом є кращими провідниками поліпшень у сільському господарстві. Купець призвичаєний витрачати свої гроші переважно на проекти, що приносять прибуток, тоді як корінний поміщик звик витрачати

їх без користі. Перший часто бачить, як його гроші йдуть від нього і потім повертаються з прибутком, тоді як другий, одного разу розлучившись із ними, дуже рідко сподівається знову побачити їх. Ці різні звички, природно, впливають на манеру та спосіб дій у різних практичних справах. Купець зазвичай буває сміливим підприємцем, поміщик — несміливим. Перший не боїться вкласти одразу значний капітал у поліпшення своєї землі, якщо може очікувати від цього збільшення її вартості пропорційно здійсненій витраті; другий, якщо він узагалі має капітал, що буває зовсім не завжди, рідко наважується витратити його таким чином. Якщо він узагалі робить поліпшення, то зазвичай не на капітал, а на ті суми, що їх може заощадити зі свого щорічного доходу. Той, кому доводилося жити в торговельному місті, у країні з низьким рівнем сільського господарства, мав часто спостерігати, наскільки сміливішими й розумнішими були в цій галузі дії купців, ніж корінних поміщиків. Окрім того, звичка до порядку, ощадливості й обережності, що її виховує в купцеві заняття торгівлею, робить його набагато здатнішим до здійснення з прибутком та успіхом будь-якого проекту поліпшень.

По-третє, торгівля й промисловість поступово приводили до встановлення порядку та нормального управління, а разом з ними й до гарантування свободи та безпеки особистості в сільських місцевостях, мешканці яких до того часу майже постійно жили у стані війни зі своїми сусідами й рабській залежності від тих, хто стояв вище за них. І хоча це найменше помічалось, все ж було найважливішим з усіх наслідків розвитку торгівлі та промисловості. Юм, наскільки мені відомо, є єдиним автором, який досі звернув увагу на цю обставину.

У країні, де відсутні зовнішня торгівля й більш удосконалені мануфактури, великий землевласник, оскільки він не може обміняти велику частину продукту своїх земель, що залишається після покриття витрат на утримання людей, які обробляють землю, повністю використовує її на сільську гостинність у себе в маєтку. Якщо цього надлишку вистачає на утримання сотні або тисячі людей, він може використовувати його не інакше як на утримання сотні або тисячі людей. Тому навколо нього завжди безліч клієнтів і близьке оточення; не маючи чим оплатити своє утримання і завдячуючи всім його щедрості, вони мусять підкорятися йому з тієї самої причини, з якої солдати підкоряються правителю, що оплачує їх. До розвитку торгівлі та промисловості у Європі гостинність багатих і можновладців, починаючи від правителя й закінчуючи незначним бароном, перевищувало все те, що нині ми можемо собі уявити. Зал Вестмінстерського абатства служив їдальнею для Вільгельма Рудого й часто виявлявся занадто малим, аби вмістити всіх його співтрапезників. Марнотратство й щедрість Фоми Бекета вбачали в тому, що він наказував у негоду вистеляти підлогу свого залу свіжим сіном або очеретом, аби лицарі та сквайри, для яких не вистачало стільців, не забруднили парадного вбрання, сідаючи на підлогу для участі в обіді. Могутній граф Варвик, як розповідають, день у день утримував у своїх численних замках 30 тис. людей; хоч яким перебільшеним, можливо, є це число, воно все ж мало бути дуже великим, аби припускати таке перебільшення. Майже таку саму гостинність практикували не так давно в багатьох місцях Шотландії. Вона, напевне, притаманна всім народам, яким мало відомі торгівля та промисловість. Я бачив, розповідає доктор Покок¹¹, як один арабський вождь обідав на вулицях міста, куди він прийшов для продажу своєї худоби, і запрошував усіх перехожих, навіть простих жебраків, сісти біля нього й узяти участь у його бенкеті.

Селяни в усьому також залежали від великого землевласника, як і його двірня та близьке оточення; навіть ті з них, що не перебували в кріпосній

залежності, були вільними орендарями, які платили ренту, що жодним чином не була пов'язана з величиною доходу, одержуваного ними з землі. Крона, півкрони, вівця, ягня становили кілька років тому в Шотландії звичайну орендну плату за ділянку, що забезпечувала існування цілої родини. У деяких місцях це збереглося й донині, до того ж на певну суму грошей там не можна придбати більшу кількість продуктів, ніж в інших місцях.

У країні, де надлишковий продукт великої садиби має споживатися в самій садибі, власникові часто вигідніше і зручніше, аби частину його споживали у певному віддаленні від його житла, якщо тільки ті, хто споживає його, залишаються такими ж залежними від нього, як його почт і слуги. Це позбавляє його від клопоту й ускладнень, пов'язаних із наявністю занадто численного почту або занадто численної родини. Вільний орендар, який має достатню землі, аби утримувати свою родину, сплачуючи тільки номінальну оренду, так само залежить від землевласника, як і будь-хто з його слуг чи близького оточення, і мусить так само беззастережно підкорятися йому. Такий землевласник у себе вдома годує слуг і близьке оточення, а своїх орендарів годує в їхніх власних будинках. Ті й ті існують за рахунок його щедрості, і від його доброї волі залежить збереження ними одержуваного утримання.

На владі і впливі, що їх неминуче мали за такого стану речей великі землевласники стосовно своїх орендарів і близького оточення, ґрунтувалася могутність баронів у минулому. Для всіх тих, хто жив у їхніх маєтках, вони неминуче ставали суддями за часів миру та воєначальниками за часів війни. Вони могли підтримувати порядок і здійснювати закони у своїх володіннях, оскільки кожен з них міг спрямовувати силу всіх мешканців маєтку проти насильства або незаконних дій одного з них. Ніхто, окрім них, не мав влади робити це, навіть сам король. За тих віддалених часів король був усього лише найбільшим землевласником у своїй державі, якому з метою спільного захисту проти спільних ворогів решта великих землевласників виявляла певну повагу. Для стягування невеликого боргу в межах володінь якого-небудь землевласника, де всі мешканці були озброєні й звикли підтримувати одне одного, королю, якби він спробував зробити це своєю владою, знадобилися б майже такі самі зусилля, як і для придушення громадянської війни. З огляду на це він змушений був надати відправлення правосуддя на більшій території своєї країни тим, хто міг впоратися з цією справою, а також з тієї самої причини доручити командування сільською міліцією тим, кому вона була готова підкорятися.

Було б помилкою думати, ніби ця територіальна юрисдикція виникла з феодалного права. Не тільки вища юрисдикція, цивільна та кримінальна, а й право набирати війська, карбувати монету і навіть видавати правила та закони для залежного від них населення споконвіку належало за алоїдальним правом великим землевласникам за кілька століть до того, як у Європі стало відомо саме поняття феодалного права. Влада та юрисдикція саксонських лордів в Англії, напевне, були до завоювання такими ж значними, як і влада будь-кого з норманських лордів після нього. Але феодалне право, як вважають, стало загальноновизнаним в Англії тільки після завоювання. Беззаперечним фактом слід вважати, що в порядку алоїдальному великі землевласники Франції одвічно мали дуже велику владу та юрисдикцію задовго до запровадження в цій країні феодалного права. Така влада та юрисдикція, природно, зростали на ґрунті описаних вище відносин власності і звичаїв. Не заглиблюючись у віддалені часи французької чи англійської монархій, ми можемо знайти в значно ближчу до нас епоху багато доказів того, що такі наслідки завжди мають породжуватися такими причинами. Не минуло ще й 30 років відтоді, як пан Кемерон-оф-

Лочіель, поміщик із Локбера в Шотландії, що не мав на те жодних законних повноважень, оскільки не був так званим тоді лордом королівства чи навіть держателем землі безпосередньо від короля, а був лише васалом герцога Аргайльського й не був навіть мировим суддею, все-таки вершив кримінальну розправу аж до смертної кари над підвладним йому населенням. Розповідають, що він дотримувався при цьому найбільшої справедливості, хоча й не виконував жодних судових формальностей; і цілком імовірно, що тогочасний стан цієї частини країни змушував його привласнити собі цю владу, аби підтримувати громадський спокій і порядок. Цей поміщик, рента якого жодного разу не перевищила 500 ф. на рік, у 1745 р. потягнув за собою в заколот 800 осіб з підлеглого йому населення.

Запровадження феодального права зовсім не посилило влади великих алоїдальних власників; воно радше було спробою обмежити її. Воно встановило правильну підпорядкованість, пов'язану з цілою низкою служб і обов'язків, починаючи від короля і закінчуючи найдрібнішим землевласником. Під час неповноліття землевласника доходи разом з управлінням його землями передавалися тому, хто стояв безпосередньо над ним; таким чином, доходи та управління землями великих землевласників потрапляли до рук короля, на котрого покладалися утримання й виховання малолітнього і котрий як опікун, як визнавалося, мав право влаштовувати його шлюб за умови, коли останній відповідав його становищу. Але хоча це установлення неодмінно вело до посилення королівської влади й послаблення влади великих землевласників, цього все ж було недостатньо для того, аби встановити порядок та належне управління серед сільського населення, тому що водночас із цим не відбувалися достатні зміни у відносинах власності й у звичаях, що породжувало безладдя. Влада уряду все ще залишалася занадто слабкою нагорі й занадто сильною внизу; надмірна сила нижчих членів була причиною слабкості голови. Після встановлення феодальної ієрархії король виявився так само неспроможним приборкувати свавілля й насильства великих володарів, як і раніше. Як і колись, вони продовжували вести на свій розсуд майже безперервні війни один з одним, а дуже часто й проти короля; і село, як і колись, залишалася ареною насильств, грабежів та заворушень.

Але те, чого ніколи не могли б зробити за всього свого примусу феодальні установи, поступово здійснила тиха й непомітна дія зовнішньої торгівлі та мануфактур. Вони почали поступово забезпечувати великих землевласників чимось таким, на що ті могли вимінювати весь надлишковий продукт своїх земель і що вони могли споживати самі, не ділячись зі своїми держателями або близьким оточенням. Усе для самих себе і нічого для інших — таким в усі часи було, вочевидь, незмінне правило правителів роду людського. І тому, як тільки вони знаходять спосіб споживати всю вартість своїх доходів, вони втрачають будь-яку готовність ділитися ними з кимось іншим. За пару діамантових пряжок чи за що-небудь таке ж суетне і марне вони сплачували ціну, що відповідала вартості утримання тисячі осіб протягом року, а разом з тим відмовлялися від того впливу і влади, що це могло давати їм. Проте діамантові пряжки були цілком їхнім надбанням, і жодна інша людська істота не мала змоги користуватися ними, тоді як за колишнього способу витрачання своїх коштів вони повинні були ділитися ними щонайменше з тисячею осіб. Для тих, хто вирішував, який із цих способів кращий, зазначена відмінність мала вирішальне значення. Таким-от чином, заради задоволення марнотратства, вони поступово віддали всю свою владу і вплив.

У країні, де не існує зовнішньої торгівлі або мануфактур, що виробляють предмети розкоші, людина, яка має річний дохід у 10 тис. ф., не може витратити свій дохід інакше як маючи на своєму утриманні приблизно тисячу сімейств, які з необхідності залежать тоді від неї. За сучасного стану Європи людина, яка отримує дохід у 10 тис. ф. на рік, може повністю витратити його — і вона, звісно, і витрачає його таким чином, не маючи на своєму утриманні безпосередньо й 20 осіб або не маючи у своєму розпорядженні більш ніж 10 слуг. Побічно вона, можливо, забезпечує утримання не меншої або навіть більшої кількості людей, ніж могла це будь-коли робити за колишнього способу витрачання: хоча кількість дорогих виробів, на яку вона обмінює весь свій дохід, дуже незначна, кількість робітників, зайнятих у збиранні та виготовленні їх, має бути з необхідності дуже великою. Високу ціну цих виробів зумовлюють за загальним правилом заробітна платня, сплачувана за їхню працю, і прибутки всіх їхніх безпосередніх підприємців. Сплачуючи таку ціну, вона непрямо оплачує всю цю заробітну платню й прибутки і таким чином бере опосередковану участь в утриманні всіх цих робітників та їхніх підприємців. А втім, вона бере участь в утриманні кожного з них лише дуже незначною часткою: десятою часткою, може, в утриманні дуже небагатьох, сотою часткою — багатьох і тисячною, навіть десятитисячною, часткою — в утриманні решти. Хоча вона бере участь в утриманні їх, вони всі більшою або меншою мірою незалежні від неї, тому що взагалі можуть проіснувати і без неї.

Коли великі землевласники витрачають свої доходи на утримання своїх держателів і близького оточення, будь-хто з них повністю надає утримання кожному зі своїх держателів і кожному зі свого близького оточення. Коли ж вони витрачають їх на утримання торгівців і ремісників, вони можуть, усі разом, утримувати таку саму або, беручи до уваги марнотратство, притаманне сільській гостинності, навіть ще більшу кількість людей, ніж раніше. Однак кожен з них, узятий окремо, часто вносить лише дуже невелику частку на утримання окремої людини з цієї великої кількості. Кожен торговець або ремісник одержує свої засоби до існування не від одного, а від сотні або тисячі різних споживачів. Тому, хоча він до деякої міри зобов'язаний їм усім, він не перебуває в абсолютній залежності від кожного з них зокрема.

Коли, таким чином, почали поступово зростати особисті витрати великих землевласників, не могла не скорочуватися так само поступово чисельність їхньої двірні й почту, доки вони зрештою зовсім не розпустили їх. Та сама причина поступово примусила їх відпустити зайву частину своїх держателів. Вони збільшували розміри ферм, і кількість фермерів, попри скарги на збезлюднення, було скорочено до числа, потрібного для обробки землі відповідно до тогочасного низького рівня культури та сільського господарства. Завдяки вилученню непотрібних ротів та отриманню від фермера повної вартості ферми землевласник мав більший надлишковий продукт, або, що те саме, ціну більшого надлишкового продукту, причому купці та промисловці невдовзі надали йому можливість витратити його на свої особисті потреби, як він це робив з рештою продукту. І оскільки ті самі причини діяли й надалі, він прагнув підвищити свої доходи понад те, що могли дати його землі за даного стану. Його орендарі могли погоджуватися на це тільки за тієї умови, що їм буде забезпечене володіння їхніми ділянками на певну кількість років, упродовж яких вони зможуть повернути з прибутком усе те, що витратять на подальше поліпшення землі. Марнославне розтринькування землевласника спонукало його приймати цю умову; так виникла довгострокова оренда.

Вільний орендар, який сплачує повну вартість землі, уже не перебуває в цілковитій залежності від землевласника. Матеріальні вигоди, що їх вони одержують один від одного, взаємні й однакові, і такий орендар не ризикуватиме своїм життям або майном на службі у свого землевласника. Якщо ж він має оренду на тривалий термін, він узагалі незалежний і його землевласник не повинен очікувати від нього навіть наймізернішої послуги понад те, що чітко обумовлене в орендному договорі або покладається на нього з огляду на чинне звичаєве право країни.

Після того як орендарі зробилися таким чином незалежними, а двірню було розпущено, великі землевласники втратили можливість заважати регулярному відправленню юстиції або порушувати громадський мир у селі. Продавши своє право первородства не за сочевичну юшку, як Ісав у момент голоду та злиднів, а під впливом надмірності, заради брязкалец та дрібничок, придатних радше бути іграшками для дітей, аніж цікавити дорослих людей, вони втратили будь-який вплив і зрівнялися з будь-яким заможним міщанином або міським торгівцем. У селі, так само як і в місті, встановилося нормальне врядування, оскільки ніхто вже не мав достатньої сили, аби порушувати його.

Це, мабуть, не має прямого стосунку до нашої теми, але я не можу не зазначити, що в торговельних країнах дуже рідко зустрічаються старовинні родини, які з покоління в покоління володіли великими маєтками. Навпаки, у місцевостях з мало розвиненою торгівлею, як, наприклад, Вельс або гірська частина Шотландії, їх дуже багато. Арабська історія щедро на генеалогії, а історія, написана одним татарським ханом і перекладена кількома європейськими мовами, містить майже самі лише такі генеалогії; це доводить, що старовинні родини дуже поширені серед цих народів. У країнах, де багата людина може витратити свої доходи не інакше, як маючи на своєму утриманні стільки людей, скільки можливо за даної величини доходу, вона не ризикує розоритися, і щедрість її, напевне, рідко буває такою безмежною, щоб вона намагалася утримувати більше людей, ніж дозволяють її кошти. Але коли вона має можливість витратити на себе особисто дуже великий дохід, вона часто не знає меж своїм витратам, бо не знає меж своєму марнославству або своєму егоїзмові. Тому в торговельних країнах багатство всупереч найсуворішим приписам закону, що мають за мету запобігти його розтринькуванню, дуже рідко залишається надовго в одній родині. Навпаки, це часто має місце у примітивних народів, без втручання будь-яких приписів закону, оскільки в скотарських народів, таких як татари й араби, подібні приписи неможливі через те, що їхнє майно складається з предметів споживання.

Отже, революцію величезної ваги для суспільного добра здійснили два різні класи людей, які не мали найменшого наміру служити суспільству. Задоволення найсмішнішого марнославства — таким був єдиний мотив великих землевласників. Торгівці та ремісники, набагато менш смішні, діяли виключно у власних інтересах і дотримувалися притаманного їм гендлярського правила загібати копійку за будь-якої нагоди. Ані ті, ані ті не думали й не передбачали тієї великої революції, яку поступово здійснювали безумство одних і працьовитість других.

Саме так торгівля й промисловість міст виявилися у більшій частині Європи не наслідком, а причиною піднесення та розвитку села і сільського господарства.

Однак, оскільки такий порядок розвитку суперечить природному перебігові подій, він неминуче відзначається повільністю і нестійкістю. Порівняйте повільний розвиток європейських країн, багатство яких величезною мірою залежить від їхньої торгівлі та мануфактур, зі швидким успіхом наших

північноамериканських колоній, багатство яких ґрунтується виключно на хліборобстві. У більшій частині Європи число мешканців, як вважають, подвоюється не менш ніж за 50 років. У деяких із наших північноамериканських колоній населення подвоюється, як це встановлено, за 20 або 25 років. У Європі закон первородства й невідчужуваність будь-яких володінь перешкоджають поділові великих маєтків і цим ускладнюють зростання числа дрібних власників. А тим часом дрібний власник, який знає кожен клаптик своєї маленької ділянки й ставиться до нього з усією прихильністю, що її, природно, прищеплює власність, особливо дрібна, який через це дістає задоволення не тільки від обробітку його, а й від прикрашання, за загальним правилом, є найпрацьовитішим, найкмітливішим і досягає найкращих результатів порівняно з усіма іншими, хто працює над поліпшенням землі. Крім того, ці самі обмеження тримають поза ринком так багато землі, що завжди є в наявності більше капіталів, які бажають купити її, аніж продажної землі, тож землю, що надходить у продаж, завжди продають за монопольною ціною. Дохід із землі ніколи не оплачує відсотків на витрачену під час купівлі суму і, крім того, обтяжений видатками на ремонт та іншими поточними витратами, що не мають місця за віддання грошей під відсотки. Купівля землі повсюдно у Європі є найневигіднішим вкладенням невеликого капіталу. Щоправда, людина скромного достатку, що йде на спочинок від справ, незрідка вважає за краще з метою більшої надійності й цілості вкласти свій невеликий капітал у землю. Людина вільної професії, яка отримує дохід з іншого джерела, часто віддає перевагу збереженню своїх заощаджень у такий самий спосіб. Але молода людина, яка, замість зайнятися торгівлею або якоюсь вільною професією, витратить свій капітал у 2 або 3 тис. ф. на купівлю та обробіток невеликої ділянки землі, може, звісно, розраховувати на цілком щасливе й цілком незалежне життя, але мусить розпрощатися назавжди з будь-якою надією придбати великий статок або велику популярність, що їх — витративши свій капітал іншим чином — вона мала б такі самі шанси придбати, як і будь-хто інший. Така людина, хоча й не може претендувати на те, щоб стати великим власником, часто не хоче спуститися до становища фермера. Надходження на ринок незначної кількості землі й висока ціна її ускладнюють витрату на обробіток та поліпшення землі багатьох капіталів, що їх за інших умов було б витрачено на цю справу. У Північній Америці, навпаки, 50 або 60 ф. часто вважають достатнім капіталом для того, аби завести плантацію. Придбання й поліпшення необробленої землі є там найвигіднішим застосуванням як найменших, так і найбільших капіталів і ведуть найпрямішим шляхом до багатства й популярності, які тільки можна мати в цій країні. Таку землю в Північній Америці можна отримати майже задарма або за ціною, значно меншою від вартості її природного продукту, — річ, неможлива у Європі чи в будь-якій країні, де вся земля давно перейшла у приватну власність. Але якби маєтки після смерті власника, що залишас численну сім'ю, ділилися нарівно між усіма дітьми, вони, за загальним правилом, надходили б у продаж. На ринок виставляли б так багато землі, що її вже не можна було б продавати за монопольною ціною. Дохід із землі легше покривав би відсотки з витраченого на її купівлю капіталу, і дрібні капітали можна було б витрачати на придбання землі з не меншою вигодою, ніж витрачаючи їх іншим шляхом.

Англія через природну родючість ґрунтів, більшу довжину свого морського узбережжя порівняно із загальною поверхнею всієї країни і наявність багатьох судноплавних річок, які прорізають її і надають переваги водного транспорту деяким найбільш віддаленим від моря її частинам, не менш від будь-якої іншої

великої європейської країни призначена самою природою бути осереддям заморської торгівлі, мануфактур, що працюють на віддалений ринок, і всіх тих досягнень і поліпшень, що їх зумовлюють ці останні. До того ж від початку правління Єлизавети англійське законодавство приділяло особливу увагу інтересам торгівлі та мануфактур, і, справді, у Європі не існує країни, не виключаючи навіть Голландії, де закон загалом більше сприяв би цьому роду діяльності та праці. Через це торгівля й мануфактури безперервно розвивалися впродовж усього цього періоду. Хліборобство, поза сумнівом, теж поступово розвивалося, але воно, напевне, повільно й дещо відстаючи, йшло слідом за швидким прогресом торгівлі та мануфактур. Землю в більшій частині країни обробляли, мабуть, ще до правління Єлизавети, але дуже значна частина її досі ще залишається необробленою, а ще більшу обробляють значно гірше, ніж це могло б бути. А втім закони Англії заохочують хліборобство не тільки побічно, надаючи заступництво торгівлі, а й безпосередньо, різними заходами. За винятком неврожайних років, вивезення хліба є не тільки вільним, а й заохочується особливою премією. У роки середнього врожаю ввезення іноземного хліба обкладається митами, що за своїми розмірами мають заборонний характер. Ввезення живої худоби, окрім як з Ірландії, заборонено завжди, і тільки останнім часом його дозволено з Ірландії. Тому ті, хто займається обробітком землі, мають монополію щодо своїх співгромадян на два найголовніших із сільсько-господарських продуктів, а саме — на хліб і м'ясо. Таке заохочення, хоча воно, як я спробую надалі показати¹², по суті може бути цілком ілюзорним, достатньою мірою свідчить принаймні про намір законодавства сприяти розвитку хліборобства. Але значно важливішим за все це є те, що йомени в Англії мають таке стаłe становище, незалежність і повагу, які тільки може забезпечити їм закон. Через це жодна країна, де існує право первородства, де сплачується десятина і де невідчужуваність володіння, хоча й суперечна духові закону, у деяких випадках все ж допускається, не може заохочувати сільське господарство більше, ніж це має місце в Англії. А тим часом рівень його невисокий. І яким би він був, якби закон не надавав прямого заохочення сільському господарству, крім того, що побічно одержується завдяки розвитку торгівлі, і залишив би йоменив у тому становищі, у якому вони перебувають у більшості інших європейських країн? Минуло вже понад 200 років від початку правління Єлизавети — період, що зазвичай потрібен для розвитку людського добробуту.

На Францію, певне, припадала значна частка міжнародної торгівлі приблизно за століття до того, як Англія набула значення як торговельна країна. Згідно з тогочасними повідомленнями флот Франції був значним ще до експедиції Карла VIII до Неаполя. Однак сільське господарство у Франції загалом перебуває на нижчому рівні, ніж в Англії. Її законодавство ніколи не надавало такого самого прямого заохочення хліборобству.

Зовнішня торгівля Іспанії та Португалії з іншими частинами Європи, хоча й ведеться переважно на іноземних суднах, є дуже значною. Торгівля зі своїми колоніями ведеться на їхніх власних суднах і є значнішою через багатство та великі площі колоній. Але ця торгівля аж ніяк не створила в жодній з цих країн більш-менш значних мануфактур для продажу на віддалених ринках, і більшість їхніх земель усе ще залишається необробленою. Заморська торгівля Португалії виникла значно раніше, ніж у будь-якій іншій великій країні Європи, за винятком Італії.

Італія, як здається, є єдиною великою країною у Європі, де землю було повністю оброблено, а також здійснено її поліпшення завдяки зовнішній торгівлі та мануфактурам, що працюють на віддалений ринок. До вторгнення Карла VIII

до Італії, за словами Гвіччардіні¹³, землю обробляли однаково як у найбільш гористих і неродючих, так і в найбільш рівнинних та родючих частинах країни. Вигідне розташування країни й велике число незалежних держав, що існували на той час у ній, мабуть, чималою мірою сприяли такому значному поширенню хліборобства. А втім, цілком імовірно, всупереч цьому загальному зауваженню одного з найрозважливіших і найобережніших сучасних істориків, що землю в тогочасній Італії обробляли не краще, ніж в Англії нині.

Але капітал, придбаний країною за допомогою торгівлі та мануфактур, є дуже ненадійним і сумнівним надбанням, доки певну частину його не закріплено й не вкладено в обробіток та поліпшення її земель. Цілком слушно було зазначено, що купець не обов'язково мусить бути громадянином якоїсь певної країни. Для нього значною мірою байдуже, з якого пункту вести свою торгівлю, і навіть мізерне незадоволення може спонукати його перенести з однієї країни до іншої свій капітал, а разом з ним і всю ту промисловість, яку живить останній. Про жодну частину цього капіталу не можна сказати, що вона належить якійсь певній країні, доки цей капітал не буде немовби розсіяний по обличчю цієї країни у вигляді будівель або тривалих земельних поліпшень. Жодних слідів не лишилося нині від великих багатств, що ними володіла, як повідомляють, більшість ганзейських міст, коли не враховувати згадки про них у забутих історіях XIII й XIV ст. Достеменно навіть невідомо, де було розміщено якісь із них або до яких міст Європи мають стосунок латинські назви, дані деяким із них. Та хоч лиха, що їх пережила Італія наприкінці XV й на початку XVI ст., значно зменшили обсяг торгівлі та мануфактури міст Ломбардії і Тоскани, ці області все ж і надалі залишаються серед найнаселеніших і найкраще оброблених місцевостей Європи. Громадянські війни у Фландрії та володарювання іспанців, що настало слідом за ними, змусили переміститися широку торгівлю Антверпена, Гента й Брюгге. Проте Фландрія, як і колись, залишається однією з найбагатших, найбільш населених і найкраще оброблюваних регіонів Європи. Потрясіння, спричинені війною, і політичні революції легко виснажують джерела того багатства, що його породжує сама лише торгівля. Багатство, що виникає внаслідок більш сталих поліпшень у сільському господарстві, є стійкішим і може бути знищене тільки внаслідок таких різких потрясінь, що спричинюються грабежами та спустошеннями ворожих і варварських народів і тривають протягом одного або двох століть поспіль, як це було впродовж деякого часу до й після падіння Римської імперії у західних місцевостях Європи.

КНИГА 4

ПРО СИСТЕМИ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Політична економія, розглядувана як галузь знання, конче потрібна державному діячеві або законодавцеві, ставить перед собою два різні завдання: поперше, забезпечити народові високий дохід або засоби існування, а точніше, забезпечити йому можливість добувати їх; по-друге, давати державі чи суспільству дохід, достатній для суспільних потреб. Вона ставить собі за мету збагачення як народу, так і правителя.

Різноманітний характер розвитку добробуту в різні періоди й у різних народів породив дві неоднакові системи політичної економії щодо питання про способи збагачення народу. Одну можна назвати комерційною, а другу — системою хліборобства. Я спробую з доступною мені повнотою й чіткістю викласти обидві ці системи, причому почну з комерційної. Це сучасна система, і найкраще її можна зрозуміти на прикладі нашої країни та нашого часу.

Розділ 1

ПРО ПРИНЦИПИ КОМЕРЦІЙНОЇ, АБО МЕРКАНТИЛІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Багатство складається з грошей або золота й срібла — таким є поширене уявлення, природно породжуване подвійною функцією грошей як знаряддя обміну та мірила вартості. Через те що гроші є знаряддям обміну, маючи їх, ми легше можемо дістати все те, що нам потрібно, ніж за допомогою будь-якого іншого товару. Ми завжди переконуємося, що найголовніше — добути гроші. Коли їх добуто, можна вже без жодних ускладнень здійснити будь-яку купівлю. А оскільки гроші є мірилом вартості, ми вимірюємо вартість усіх інших товарів кількістю грошей, на яку вони обмінюються. Про багату людину ми говоримо, що вона коштує багато тисяч, а про бідняка — що ціна йому гріш. Про людину ощадливу або таку, що прагне розбагатіти кажуть, що вона любить гроші, а про людину легковажну, щедрю або марнотратну — що вона байдужа до них. Розбагатіти означає отримати гроші; одне слово, загальноживаною мовою багатство й гроші визнаються в усьому рівнозначними поняттями.

Багатою країною, так само як і багатою людиною, визнають країну, що володіє великою кількістю грошей, і тому накопичення якнайбільшої кількості золота й срібла у певній країні вважають найнадійнішим способом її збагачення. Протягом певного часу після відкриття Америки перше запитання іспанців, коли вони висаджувалися на якомусь невідомому березі, зазвичай зводилося до того, чи є там золото або срібло. Залежно від отриманих ними відомостей вони вирішували, що робити: влаштовувати тут поселення на березі чи завойовувати країну. Чернець П'єро Карпіно, якого король Франції відрядив посланником

до одного з синів знаменитого Чингізхана, розповідає, що татари часто запитували його, чи багато овець та биків у французькому королівстві. Їхнє запитання переслідувало ту саму мету, що й запитання іспанців. Вони хотіли знати, чи достатньо багатою є країна, аби варто було її завойовувати. У татар, так само як і в інших скотарських народів, що, як правило, не знають використання грошей, худоба є знаряддям обміну та мірилом вартості. Тому в уяві багатство полягало в худобі, так само як для іспанців воно полягало в золоті й сріблі. Уявлення татар було, певне, ближчим до істини, ніж уявлення іспанців.

Локк відзначає відмінність між грішми і будь-яким іншим рухомим майном¹. Усі рухомі товари, говорить він, за своєю природою вживані, і тому не можна занадто покладатися на багатство, що складається з них; народ, який одного року володіє ними у великій кількості, наступного може відчувати гостру потребу в них навіть за відсутності вивезення, а лише внаслідок власного марнотратства. Гроші, навпаки, є незмінним другом; хоча вони й можуть переходити з рук до рук, а все ж не так легко знищуються і споживаються, якщо тільки вдається запобігти відпливу їх із країни. Через це, на його думку, золото й срібло являють собою найстійкішу і найістотнішу частину рухомого багатства нації, і тому примноження цих металів має бути, як він гадає, головним завданням її політичної економії.

Інші вважають, що коли б якась нація могла бути ізольованою від усього світу, то не мало б жодного значення, яка кількість грошей обертається в ній. Предмети споживання, що обертаються за допомогою цих грошей, лише обмінювалися б на більшу або меншу кількість монет, але дійсне багатство чи бідність країни, на їхню думку, залежало б виключно від великої кількості або браку цих предметів споживання. Інакше, проте, як вони вважають, ідуть справи в країнах, що підтримують відносини з іншими народами й змушені вести війни, утримувати флоти та армії в окремих країнах. Цього, за їхніми словами, можна досягти, лише відправляючи гроші за кордон для оплати їх, а народ не може відправляти за кордон багато грошей, якщо не має їх у достатній кількості в себе вдома. Тому будь-який народ повинен намагатися за мирних часів накопичувати золото й срібло, аби мати змогу, коли це знадобиться, вести війни за кордоном.

Під впливом цих загальнопоширених уявлень усі народи Європи вивчали, хоча й без будь-якої користі, всі можливі засоби для накопичення золота й срібла у своїх країнах. Іспанія та Португалія, власники головних копалень, що постачають Європі ці метали, під страхом найсуворіших покарань забороняли вивезення їх або обкладали його високим митом. Подібна ж заборона, напевне, за старих часів застосовувалася в політиці більшості інших європейських народів. Прояви такої політики зустрічаються навіть там, де ми найменше могли б очікувати цього, а саме в деяких давніх законах шотландського парламенту, що під загрозою суворих покарань забороняють вивезення золота й срібла з королівства. Таку саму політику в давнину провадили у Франції та Англії.

Коли ці країни зробилися торговельними, купці в багатьох випадках почали вважати таку заборону надзвичайно незручною. На золото й срібло вони часто могли купувати з більшою вигодою, аніж в обмін на якийсь інший товар, ті закордонні товари, що були їм потрібні для ввезення до своєї країни або для перевідправлення до якоїсь чужої. Через це вони протестували проти цієї заборони як такої, що завдає шкоди торгівлі.

Вони доводили, по-перше, що вивезення золота й срібла для купівлі іноземних товарів не завжди зменшує кількість цих металів у країні; що, навпаки, воно може часто приводити до збільшення цієї кількості, бо, якщо внаслідок

цього споживання іноземних товарів не збільшиться всередині країни, ці товари можна експортувати до інших країн і, продавши їх там з великим прибутком, отримати назад значно більше дзвінкої монети, ніж було первісно вивезено для їх купівлі. Мен порівнює цю операцію зовнішньої торгівлі із сівбою та жнивими в сільському господарстві. “Якби, — говорить він, — ми почали судити про дії хлібороба під час сівби, коли він кидає в землю багато доброго зерна, ми мали б визнати його радше божевільним, аніж дбайливим господарем. Та якщо ми згадаємо про жнива, що увінчують його зусилля, то переконаємося в плідності й корисності його зусиль”².

Вони доводили, по-друге, що така заборона не може завадити вивезенню золота й срібла, які можна легко вивозити за кордон контрабандою завдяки незначному їхньому обсягу порівняно з їхньою вартістю; що вивезенню їх можна запобігти тільки за належної уваги до дотримання ними так званого торговельного балансу; що, коли вартість вивезення країни перевищує вартість її ввезення, інші нації залишаються її боржниками на певну суму, яку обов’язково сплачують їй золотом і сріблом і яка таким чином збільшує собою кількість цих металів у країні. Якщо ж країна ввозить на більшу вартість, ніж вивозить, баланс стає несприятливим для неї на користь інших націй, причому вона неодмінно має сплачувати останнім теж золотом і сріблом, зменшуючи, отже, їхню кількість у себе. У такому разі заборона вивозити ці метали не може перешкодити вивезенню їх, а тільки зробить його дорожчим, оскільки воно стане небезпечнішим; через це для країни, баланс якої є негативним, курс виявиться більш несприятливим, ніж це було б за інших умов, тому що купець, який купує вексель на закордон, муситиме платити банкірові, що продавав його, не тільки за нормальний ризик, клопіт і витрати на пересилання туди грошей, а й за додатковий ризик, зумовлений заборонаю вивезення. Але чим несприятливішим є курс якої-небудь країни, тим несприятливішим стає з необхідності і її торговельний баланс; відповідно до цього з гострої потреби знижується вартість її грошей порівняно з грішми країни, на користь якої звернуто баланс. Так, наприклад, якщо різниця в курсі між Англією та Голландією становить 5% проти Англії, то на купівлю векселя на 100 унцій срібла в Англії знадобиться витратити 105 унцій срібла; таким чином, 105 унцій срібла в Англії коштуюватимуть лише 100 унцій срібла в Голландії, і на них можна буде купити тільки відповідну кількість голландських товарів; англійські товари, що продаються Голландії, продаватимуться дешевше на всю різницю в курсі, а голландські товари, що продаються Англії, на стільки ж дорожче. У першому випадку зменшиться на всю цю різницю приплив голландських грошей до Англії, а в другому на стільки ж збільшиться відплив англійських грошей до Голландії. Внаслідок цього торговельний баланс обов’язково виявиться на відповідно більшу суму проти Англії, і це вимагатиме вивезення до Голландії більшої кількості золота й срібла.

Ці аргументи й міркування були почасти слухними й почасти хибними. Вони були слухними, оскільки стверджували, що вивезення золота й срібла для потреб торгівлі часто може бути вигідним для країни. Вони були також слухними, оскільки стверджували, що жодні заборони не можуть запобігти їх вивезенню, якщо приватні особи мають якусь вигоду від нього. Але вони були хибними, оскільки припускали, що збереження чи збільшення наявної кількості цих металів вимагає більшої уваги й турботи уряду, ніж збереження чи збільшення кількості якихось інших корисних продуктів, що за свободи торгівлі та відсутності такої уваги й турботи завжди наявні в належній кількості. Вони були хибними також остільки, оскільки стверджували, що високий вексельний

курс неодмінно збільшує те, що вони називали несприятливим торговельним балансом, або спричиняє вивезення більшої кількості золота й срібла. Цей високий курс справді вкрай не вигідний купцям, яким треба робити платежі в інших країнах. Їм доводиться відповідно дорожче платити за векселі, що їх банкіри надають на ці країни. Але хоча ризик, зумовлений заборонаю вивезення, для банкірів може призвести до певних надзвичайних витрат, це аж ніяк не має неодмінно вести до відпливу з країни більшої кількості грошей. Ці витрати зазвичай мають здійснюватися в самій країні, оплачуючи контрабандне вивезення грошей з неї, і рідко можуть призводити до вивезення бодай однієї зайвої шестипенсової монети понад суму вексельного переказу. В такому разі високий вексельний курс має, ясна річ, спонукати купців намагатися, аби вивезення більш-менш покривало ввезення, щоб таким чином їм доводилося за цим високим курсом оплачувати якнайменшу суму. Крім того, високий вексельний курс має діяти так само, як і мито, підвищуючи ціну іноземних товарів і цим зменшуючи їх споживання. Тому він викличе тенденцію не до посилення, а до послаблення так званого несприятливого балансу, а отже, і вивезення золота й срібла.

Але хоч би як там було, наведені аргументи переконали тих, до кого їх було звернено. Вони виходили від купців і були звернені до парламентів та королівських рад, до аристократії і помісного дворянства; вони виходили від тих, кого вважали знавцями торгівлі, і були звернені до тих, хто усвідомлював, що геть нічого не розуміє в цій справі. Досвід показав як аристократії та землевласникам, так і купецтву, що іноземна торгівля збагатила країну, але ніхто з них не здавав собі справи в тому, яким чином це сталося. Купці чудово знали, як вона збагачувала їх самих; їхньою справою було знати це, але питання, у який спосіб вона збагачувала країну, аж ніяк їх не цікавило. Питання це поставало перед ними тільки в тих випадках, коли їм доводилося звертатися до своєї країни з метою якихось змін у законах стосовно зовнішньої торгівлі. Тоді виникала потреба сказати щось про благодію зовнішньої торгівлі й про те, як їй заважають чинні закони. Суддям, які мали вирішувати це питання, здавалося цілком задовільним роз'ясненням справи, коли їм говорили, що зовнішня торгівля спричиняє приплив грошей до країни, але що закони, про які йдеться, перешкоджають такому великому їх припливу, який мав би місце в разі їх відсутності. Тому ці докази мали бажану дію. У Франції та Англії заборону вивезення золота й срібла було обмежено заборонаю вивезення монети цих країн, а вивезення іноземної монети та зливків проголошено вільним. У Голландії та деяких інших місцях цю свободу вивезення поширили й на монету даної країни. Увагу уряду було відвернено від турботи про недопущення вивезення золота й срібла і спрямовано на спостереження за торговельним балансом як єдиною причиною, що може призвести до збільшення або зменшення кількості цих металів. Від однієї безплідної турботи він звертався до іншої, значно складнішої, значно важчої і так само безплідної. Заголовок книги Мена — “Багатство Англії в зовнішній торгівлі” — став основним положенням політичної економії не лише в Англії, а й в усіх інших торговельних країнах. Внутрішню, або вітчизняну, торгівлю — найголовніший вид торгівлі, у якій капітал даної величини приносить найбільший дохід і максимально забезпечує заняттям населення країни, — визнавали тільки допоміжною щодо зовнішньої торгівлі. Стверджували, що вона не приводить ані до припливу грошей до країни, ані до відпливу їх. Тому внаслідок цієї торгівлі країна не може стати багатшою або біднішою, якщо не враховувати, що її розквіт чи занепад можуть опосередковано впливати на стан зовнішньої торгівлі.

Країна, що не має власних копалень, мусить, зрозуміло, одержувати золото й срібло з інших країн, подібно до того, як країні, що не має своїх виноградників, доводиться ввозити вина. Однак не видається конче потрібним аби уряд більше опікувався одним із цих завдань порівняно з іншими. Країна, змушена купувати вино десь на стороні, завжди отримає його, коли воно їй знадобиться; так само країні, якій доводиться купувати на стороні золото й срібло, ніколи не бракуватиме цих металів. Їх можна купувати за певну ціну, так само як і всі інші товари, і подібно до того як вони становлять ціну всіх інших товарів, так і всі інші товари становлять їхню ціну. Ми з цілковитою впевненістю розраховуємо на те, що свобода торгівлі, крім усіляких заходів уряду, завжди забезпечить нас вином, яке нам потрібне; з такою самою впевненістю ми можемо розраховувати й на те, що вона завжди забезпечить усю кількість золота й срібла, що її ми зможемо купити або використати як для обігу наших товарів, так і для інших потреб.

Кількість будь-якого товару, що його можна купити або виробити працею людини, звісно, регулюється сама собою в кожній країні залежно від дійсного попиту, тобто від попиту тих, хто готовий оплатити повністю ренту, працю та прибуток, що їх треба оплатити для того, аби виготовити товар та доставити на ринок. Але жоден товар не пристосовується легше або точніше до цього дійсного попиту, ніж золото й срібло, бо з огляду на малий обсяг і високу вартість цих металів жоден інший товар не можна легше перевозити з одного місця до іншого, з пунктів, де вони дешеві, до пунктів, де вони дорогі, з пунктів, де наявний надлишок їх, до пунктів, де вони не покривають цього дійсного попиту. Якщо, скажімо, в Англії існує дійсний попит на додаткову кількість золота, то поштовий пароплав може привезти з Лісабона або з якогось іншого місця, де їх можна дістати, 50 т золота, з яких можна накарбувати понад 5 млн гіней. Але якби існував дійсний попит на хліб на таку саму вартість, то для його ввезення за ціни в 5 гіней за тонну знадобився б мільйон тонн водотоннажності, або тисяча кораблів в 1 тис. т кожен. Для цього не вистачило б усього флоту Англії.

Коли кількість золота й срібла, що ввозиться до даної країни, перевищує дійсний попит, жодні намагання уряду не можуть перешкодити їх вивезенню. Усі суворі закони Іспанії та Португалії не в змозі втримати в країні золото й срібло. Безперервне ввезення їх із Перу та Бразилії перевищує дійсний попит цих країн і знижує ціну цих металів у них порівняно з їхньою ціною в сусідніх країнах. Навпаки, коли в якійсь країні їхня кількість виявиться нижчою за дійсний попит, так, що їхня ціна перевищить ціну на них у сусідніх країнах, уряд не матиме потреби докладати зусиль для їх ввезення. Навіть якби він намагався перешкоджати їх ввезенню, він не зможе домогтися цього. Ці метали, коли спартанці придбали кошти для купівлі їх, прорвалися крізь усі перепони, що їх закони Лікурга зводили на шляху проникнення їх до Лакедемону. Всі жорсткі митні закони не в змозі перешкодити ввезенню чаїв Голландської та Геттенборзької ост-індських компаній, тому що вони дещо дешевші за чаї Британської компанії. А тим часом фунт чаю за своїм обсягом майже в 100 разів перевищує максимальний розмір його ціни в 16 шил., яку зазвичай сплачують сріблом, і більш ніж у 2000 разів — розмір тієї самої ціни його в золоті, а отже, контрабандне ввезення його в стільки ж разів складніше.

Почасти саме через легкість доставки золота й срібла з місць, де вони наявні в надлишку, до місць, де відчувається брак їх, ціна цих металів не зазнає постійних коливань подібно до ціни більшості інших товарів, громіздкість яких перешкоджає їх переміщенню, коли ринок виявиться переповненим або ж

недостатньо забезпеченим ними. Щоправда, ціна цих металів не зовсім вільна від коливань, але ці коливання, зазвичай повільні, є поступовими та одноманітними. У Європі, наприклад, вважають — можливо, і без особливих підстав, — що впродовж нинішнього та попереднього століть вартість золота й срібла постійно та поступово знижувалася через безперервне ввезення їх з іспанської Вест-Індії. Але для того щоб спричинити таку раптову зміну ціни золота й срібла, що могла б одразу відчутно й помітно підвищити або знизити грошову ціну всіх інших товарів, потрібна така революція в торгівлі, яку було здійснено відкриттям Америки.

Якщо, попри все це, у якийсь момент виявиться брак золота й срібла в країні, що має кошти для їх купівлі, то існує більше способів замінити їх, ніж будь-який інший товар. Якщо бракує сировини для мануфактур, має зупинитися промисловість. Якщо бракує продовольства, мусить голодувати народ. Але якщо бракує грошей, їх замінить, хоч і з великими незручностями, безпосередній товарообмін. Купівля й продаж у кредит — причому всі учасники правочинів щомісяця або щороку гаситимуть свої рахунки один з одним — замінять гроші з меншими незручностями. Належним чином регульовані паперові гроші замінять їх не тільки без жодних незручностей, але в деяких випадках і з певними вигодами. Тому з будь-якого погляду ніколи турбота уряду не була такою зайвою, як тоді, коли вона спрямовувалася на збереження або збільшення кількості грошей у даній країні.

Тим часом найчастіше лунають скарги саме на брак грошей. Грошей, як і вина, завжди бракує тим, хто не має коштів, аби купити, чи кредиту, аби позичити їх. Люди, які мають те або те, рідко відчувають потребу в грошах або вині, що можуть їм знадобитися. Однак ці скарги на брак грошей не завжди чути від самих лише непередбачливих марнотратців. Незрідка вони дістають поширення в усьому торговельному місті й навколишніх селах. Зазвичай причиною цього буває надмірне розширення торговельних операцій. Цілком розсудливі люди, плани яких виявилися невідповідними до їхніх капіталів, так само можуть не мати коштів, аби купити гроші, чи не володіти кредитом, аби позичити їх, як і марнотратці, витрати яких не відповідали їхньому доходу. Доки здійснюються їхні проекти, їхній капітал, а разом з ним і кредит вичерпуються. Вони бігають скрізь, щоб позичити гроші, і всі й кожен кажуть їм, що не мають вільних грошей. Навіть такі загальні скарги на відсутність грошей не завжди служать доказом того, що в країні в даний момент не обертається звичайна кількість золотих і срібних монет; вони лише доводять, що цих монет потребує безліч людей, які не мають нічого, аби дати навзаєм. Коли прибуток з торгівлі з якоїсь причини перевищує звичайний рівень, надмірне розширення торговельних операцій є загальною помилкою як великих, так і дрібних торгівців. Вони не завжди відправляють за кордон більше грошей, ніж зазвичай, але купують у кредит як усередині країни, так і за кордоном надзвичайно велику кількість товарів і відправляють їх на будь-який окремий ринок, сподіваючись отримати виторг за них до настання терміну платежу. Але платежі настають до отримання виторгу, і виявляється, що вони не мають готівкою нічого, на що могли б купити гроші чи надати солідне забезпечення під позику. Отже, не брак золота й срібла, а складність для таких людей позичити гроші, а для їхніх кредиторів — отримати від них платежі породжує загальні скарги на відсутність грошей.

Було б занадто смішно серйозно доводити, що багатство полягає зовсім не в грошах і не в золоті й сріблі, а в тому, що купують за гроші, і що його цінують тільки за цю здатність купувати. Не підлягає сумніву, що гроші завжди

становлять частину національного капіталу, але вже зазначалося, що вони становлять лише невелику частину його і до того ж ту, яка приносить найменшу вигоду.

Якщо купцеві, за загальним правилом, легше купувати товари за гроші, ніж гроші за товари, то це відбувається не тому, що багатство полягає переважно в грошах, а не в товарах, а тому, що гроші являють собою загальнопоширене й визнане знаряддя обміну, в обмін на яке охоче віддають будь-яку річ, але яке не завжди буває так само легко отримати в обмін на інші предмети. Крім того, більшість товарів легше піддається псуванню або знищенню, ніж гроші, і купець, що тримає їх, часто може зазнати набагато більших збитків. Далі, коли його товари перебувають у нього на складі, скоріше може статися, що він не матиме змоги покрити пред'явлені йому грошові платежі, ніж у тому разі, якщо продасть їх і сховає отримані гроші у свої скрині. Окрім усього цього, він одержує свій прибуток безпосередніше від продажу, а не від купівлі, і через це зазвичай прагне радше обмінювати свої товари на гроші, ніж свої гроші на товари. Але хоча окремих купець, склади якого переповнені товарами, може іноді розоритися, не спромігшись продати їх вчасно, народ або країна не наражаються на таку небезпеку. Весь капітал купця часто складається з товарів, що можуть бути знищені й призначаються для купівлі грошей. Але тільки невелика частина річного продукту землі та праці всієї країни може бути призначена для купівлі золота й срібла в її сусідів. Значно більша частина обертається й використовується в самій країні, і навіть з надлишку, що відправляється за кордон, більша частина зазвичай призначається для купівлі інших іноземних товарів. Тому, якщо навіть золото й срібло не можна отримати в обмін на товари, призначені для купівлі, нація все одно не виявиться розореною. Вона, звісно, зазнає певних втрат і незручностей і буде змушена вдатися до того чи того із заходів, що необхідні для заміни грошей. Але річний продукт її землі та праці залишиться незмінним чи майже незмінним, тому що на його виробництво витратиметься такий самий або майже такий самий капітал, як раніше. І хоча товари не завжди так швидко притягають до себе гроші, як гроші притягають товари, все одно загалом товари з більшою необхідністю притягають до себе гроші, ніж навпаки. Адже товари можуть служити для багатьох інших цілей, окрім купівлі грошей, тоді як гроші можуть служити тільки для купівлі товарів. Тому гроші неодмінно шукають товари, тоді як товари не завжди й не обов'язково шукають гроші. Той, хто здійснює купівлю, не завжди має намір потім продати куплене, часто він збирається використати куплене або спожити, тим часом продавець завжди має на увазі здійснити продаж, щоб купувати знову. Перший часто закінчує свою операцію, другий завжди виконує тільки половину її. Люди хочуть володіти грішми не заради них самих, а заради того, що вони можуть за них купити.

Як відомо, предмети споживання швидко знищуються, тоді як золото й срібло довговічніші, і, якби не відбувалося згаданого постійного вивезення їх, можна було б накопичувати їх протягом століть, що неймовірно збільшило б дійсне багатство країни. Тому вважають, що немає нічого настільки не вигідного для країни, як торгівля, що полягає в обміні таких довговічних предметів, як дорогоцінні метали, на товари, що підлягають знищенню. Ми, однак, не вважаємо не вигідною ту торгівлю, яка полягає в обміні англійських металевих виробів на французькі вина, а тим часом металеві вироби є дуже тривким товаром і, якби його постійно не вивозили, цих виробів упродовж століття також накопичилося б так багато, що це неймовірно збільшило б кількість горщиків і каструль у країні. Але очевидно, що кількість такого начиння в кожній країні

завжди обмежена наявною потребою в ній. Було б безглуздо мати більше горщиків і каструль, ніж потрібно для приготування їжі, що зазвичай споживається у ній. Зі зростанням кількості їжі відповідно до цього легко збільшиться й кількість горщиків і каструль, оскільки частина збільшеної кількості їжі піде на купівлю або на утримання додаткової кількості робітників, які їх виготовляють. Не менш очевидним є те, що кількість золота й срібла обмежена в кожній країні наявною потребою в цих металах. Їх використовують — у вигляді монети — для обігу товарів і — у вигляді посуду — для хатнього вжитку; кількість дзвінкої монети в кожній країні визначається вартістю товарів, що обертаються в ній; достатньо цій вартості зрости, і негайно частину товарів буде відправлено за кордон для купівлі, де це виявиться можливим, додаткової кількості монети, потрібної для їх обігу; кількість золотого й срібного посуду визначається кількістю і багатством тих приватних родин, які дозволяють собі користуватися такою розкішшю; варто кількості й багатству таких родин збільшитися, і частину цього збільшеного багатства майже напевно буде витрачено на купівлю додаткової кількості золотого й срібного посуду; намагатися збільшити багатство країни шляхом ввезення в неї або втримання в ній зайвої кількості золота й срібла так само безглуздо, як безглуздо було б намагатися покращити харчування приватних родин, змушуючи їх тримати зайву кількість кухонного посуду. Подібно до того як видаток на купівлю цього непотрібного посуду знизить, а не підвищить кількість або якість їжі, що її вони вживають, і видаток на зайву кількість золота й срібла має так само неодмінно зменшити багатство, за рахунок якого харчується, одягається, оплачує своє житло населення країни і яке утримує його і дає йому заняття. Не слід забувати, що золото й срібло у вигляді монети або посуду є таким самим предметом ужитку, як і кухонний посуд. Збільшити користування ними, збільшити кількість предметів споживання, що з їхньою допомогою вводяться в обіг, зберігаються та виготовляються, і ви неодмінно прийдете до збільшення їхньої кількості; але якщо ви спробуєте збільшити їхню кількість якимись надзвичайними засобами, ви неминуче скоротите користування ними, а також і їхню кількість, яка для цих металів ніколи не може перевищувати дійсної потреби в них. Якби навіть золота й срібла накопичилося більше від цієї кількості, перевезення їх є таким легким, а втрати від їх невикористання й залишення без діла такими великими, що жоден закон не міг би перешкодити негайному вивезенню їх із країни.

Не завжди потрібно накопичувати золото й срібло, аби дати країні можливість вести зовнішні війни та утримувати флот і армії в окремих країнах. Флот і армії утримують не на золото й срібло, а на предмети споживання. Народ, який із річного продукту своєї тубільної промисловості, з річного доходу, що одержується з його земель, від його праці та продуктивного капіталу, має на що купувати ці предмети споживання в окремих країнах, може вести там війни.

Нація може набувати гроші на оплату армії у віддаленій країні і провіант для неї трьома шляхами, а саме: відсилаючи за кордон, по-перше, деяку частину накопиченого нею золота й срібла, або, по-друге, деяку частину річного продукту своїх мануфактур, або, нарешті, деяку частину свого річного видобутку сировини.

Золото й срібло, що їх треба вважати нагромадженим запасом країни, можна поділити на три частини: по-перше, гроші, що перебувають в обігу; по-друге, золотий і срібний посуд приватних родин; по-третє, гроші, що накопичені внаслідок багатолітньої ощадливості і зберігаються у скарбниці правителя.

Рідко вдається заощадити багато з грошей, що обертаються в країні, бо рідко може існувати значний їх надлишок. Вартість товарів, що їх купують і

продають протягом року в даній країні, вимагає певної кількості грошей для обігу їх та розподілу серед відповідних споживачів і не може дати застосування додатковій кількості грошей. Канали обігу неодмінно вбирають в себе суму, достатню для наповнення їх, і ніколи не вміщують понад неї. Але в разі зовнішньої війни деяку суму зазвичай вилучають з цих каналів. За великого числа людей, утримуваних за кордоном, менше утримується всередині країни. У ній обертається менше товарів, і для їх обігу потрібно тепер менше грошей. У таких випадках зазвичай випускають величезну кількість паперових грошей того чи того роду, як, наприклад, білети адміралтейства і банківські білети в Англії; замінюючи в обігу золото й срібло, ці паперові гроші дають змогу відсилати більшу кількість їх за кордон. Проте все це може служити лише дуже недостатнім джерелом для ведення зовнішньої війни, яка вимагає великих видатків і триває кілька років.

Перетворення у зливки золотого й срібного посуду приватних осіб в усіх випадках виявлялося ще незначнішим джерелом. Французи на початку останньої війни не отримали від цього засобу навіть такої вигоди, яка виправдала б втрату художньої форми посуду.

Накопичені в правителя скарби колись були набагато більшими й постійнішими ресурсами. Нині, якщо не брати до уваги прусського короля, накопичення скарбів, мабуть, не входить у політику жодного з європейських правителів. Засоби, на які велися зовнішні війни поточного століття, для яких знадобилися нечувані ще в історії видатки, одержували, напевне, аж ніяк не від вивезення грошей, що перебували в обігу, чи від золотого й срібного посуду приватних осіб, чи зі скарбниці правителя. Остання війна з Францією коштувала Великій Британії понад 90 млн, у тому числі не тільки 75 млн нового боргу, що виник у цей час, а й збільшення на 2 шил. з фунта земельного податку, а також щорічні запозичення з фонду погашення. Понад дві третини цих витрат було здійснено в окремих країнах — у Німеччині, Португалії, Америці, у портах Середземного моря, в Ост- і Вест-Індії. Королі Англії не мали накопичених скарбів. Ми зовсім не чули про великі кількості золотого й срібного посуду, перетворені на зливки. Вартість золота й срібла, що перебували в обігу країни, визначалася не більш ніж у 18 млн. А втім, вважають, судячи з останнього перекарбування золота, що цю цифру набагато применшено. Тому, згідно з найбільш перевищеною оцінкою з тих, які мені, пам'ятаю, доводилося читати або чути, припустимо, що загальна вартість золотої та срібної монети, яка обертається, сягнула 30 млн. Якби війну вели на наші гроші, що перебували в обігу, вони мали б, навіть згідно з цією оцінкою, принаймні двічі бути відправлені за кордон і повернутися звідти, до того ж — протягом 6–7 років. Таке припущення було б найпереконливішим доказом того, що урядові зайве дбати про збереження грошей у країні, якщо вся грошова готівка могла в такий короткий проміжок часу двічі піти з неї і повернутися так, що ніхто цього навіть не помітив. Однак канали обігу на жодну мить за весь цей період не спорожніли більш ніж завжди. Небагато з тих, хто мав чим оплатити гроші, відчували брак їх. Щоправда, прибутки від зовнішньої торгівлі впродовж усієї війни, а надто наприкінці її, перевищували звичайний рівень. Це призвело, як і завжди призводить, до загального надмірного розширення торговельних операцій в усіх портах Великої Британії, а це своєю чергою породило звичайні скарги на відсутність грошей, що завжди йдуть слідом за таким розширенням операцій. Грошей потребувала безліч осіб, які не мали засобів, щоб купити їх, або кредиту, щоб їх позичити. І оскільки боржникам було важко позичити гроші, то кредиторам виявилось важко одержувати платежі по боргах. Однак ті, хто міг віддати

яку-небудь вартість в обмін на золото й срібло, за загальним правилом, могли одержувати їх за вартістю.

Таким чином, величезні витрати останньої війни мали бути покриті переважно не вивезенням золота й срібла, а вивезенням тих чи тих британських товарів. Коли уряд або його агенти домовлялися з купцем про переказ грошей до якоїсь країни, купець, ясна річ, намагався сплатити своєму закордонному кореспондентові, на якого він видав переказний вексель, відправленням за кордон не золота й срібла, а якихось товарів. Якщо в цій країні не було попиту на англійські товари, він намагався відправити їх до якоїсь іншої країни, де міг купити вексель на потрібну йому країну. Доставка товарів на іноземний ринок, якщо вона відповідає попиту, завжди приносить значний прибуток, тоді як доставка золота й срібла майже ніколи його не дає. Коли ці метали відправляють за кордон для купівлі іноземних товарів, купець одержує прибуток не від купівлі, а від продажу купленого. А коли їх відправляють за кордон лише для сплати боргу, він нічого не одержує навзаєм і через це не має жодного прибутку. Тому він, природно, виявляє свою винахідливість, аби віднайти спосіб сплатити свої закордонні борги за допомогою вивезення товарів, а не золота й срібла. У згоді з цим автор "Сучасного стану нації"³ відзначає великий обсяг вивезення британських товарів під час останньої війни без відповідних зворотних надходжень.

Окрім трьох згаданих вище видів золота й срібла в усіх великих торговельних країнах існує значна кількість зливків, що їх навперемінно ввозять і вивозять з метою зовнішньої торгівлі. Ці зливки, оскільки вони обертаються між різними торговельними країнами так само, як національна монета обертається всередині кожної окремої країни, можна розглядати як гроші великої торговельної республіки. Національна монета дістає свій рух і напрямок від товарів, що обертаються в межах кожної окремої країни; гроші всього торговельного світу дістають свій рух і напрямок від товарів, що обертаються між різними країнами. Їх використовують для полегшення обміну: першу — між різними особами в одній країні, останні — між окремими особами в різних країнах. Частину цих грошей великої торговельної республіки могло бути й напевно було використано на ведення останньої війни. Природно припустити, що за часів війни ці гроші дістають напрямок, відмінний від звичайного напрямку їх за мирних часів, що вони більше обертатимуться в районі війни й більше використовуватимуться на придбання там і в сусідніх країнах платні та провіанту для різних армій. Та хоч би якою частиною цих грошей великої торговельної республіки користувалася впродовж року Велика Британія, вона мала набувати їх за цей самий час або на британські товари, або на щось інше, отримане в обмін на останні; це знов-таки повертає нас до товарів, до річного продукту землі та праці країни як до останнього джерела, що дало нам змогу вести війну. Справді, природно припускати, що такий великий видаток мав бути покритий за рахунок великої річної продукції. Витрати 1761 р., наприклад, перевищували 19 млн. Жодного накопичення не вистачило б для таких марнотратних видатків. Немає такого річного продукту, навіть золота й срібла, що міг би покрити такий видаток. Усе щорічне ввезення золота й срібла до Іспанії та Португалії, згідно з найвірогіднішими джерелами, зазвичай ненабагато перевищує 6 млн ф., що в деякі роки ледве оплатило б витрати останньої війни за 4 місяці.

Напевне, товарами, найбільш придатними для вивезення до віддалених країн з метою придбання там платні й провіанту для армії або ж з метою придбання деякої частки грошей великої торговельної республіки для оплати цієї платні та провіанту, будуть тонші й дорожчі вироби промисловості, які за

невеликого обсягу мають високу вартість і тому їх можна вивозити на великі відстані з незначними витратами. Країна, промисловість якої виготовляє значний річний надлишок таких виробів, що їх зазвичай вивозять до інших країн, може протягом багатьох років вести пов'язану з дуже великими витратами зовнішню війну, не вивозячи більш-менш значної кількості золота й срібла або навіть зовсім не маючи їх для вивезення. Зрозуміло, у такому разі більша частина річного надлишкового продукту її мануфактур має вивозитися без відповідних зворотних надходжень для країни, хоча купець такі надходження одержує, оскільки уряд купує в купця його векселі на закордон, аби придбати там платню і провіант для армії. Однак деяка частина цього надлишку може все-таки приносити зворотні надходження. До власників мануфактур під час війни пред'являється подвоєний попит, і їм доводиться, по-перше, виготовляти товари для відправлення за кордон, аби сплатити векселі, виписані на інші країни для придбання платні й провіанту для армії, і, по-друге, виробляти такі товари, які потрібні для купівлі за кордоном товарів, що їх зазвичай споживають у країні. Тому в розпалі найбільш руйнівної зовнішньої війни мануфактури в більшій своїй частині можуть процвітати і, навпаки, можуть занепадати за відновлення миру. Вони можуть процвітати під час розорення їхньої країни і наближатися до занепаду, коли вона починає знов процвітати. Неоднаковий стан різних галузей британських мануфактур за часів останньої війни і впродовж деякого часу після укладення миру може служити ілюстрацією до щойно сказаного.

Жодну війну, що пов'язана з великими видатками або відрізняється своєю тривалістю, не можна без незручностей вести за рахунок вивезення сирих продуктів. Занадто великими виявилися б витрати на відправлення за кордон такої кількості їх, на яку можна було б придбати там платню і провіант для армії. До того ж, лише небагато країн виробляють сирі продукти в кількості, яка значно перевищує ту, що потрібна для існування їхніх власних мешканців. Через це відправлення за кордон більш-менш значної кількості сировини означало б у більшості випадків відправлення частини конче потрібних засобів існування населення. Інша річ із вивезенням виробів мануфактур. Кошти, потрібні для утримання робітників, які зайняті виробництвом, залишаються всередині країни, і вивозиться тільки надлишкова частина продуктів їхньої праці. Юм часто відзначає неспроможність колишніх королів Англії вести без перерви більш-менш тривалі зовнішні війни¹. Тогочасні англійці не мали коштів, аби набувати в чужих країнах платню й провіант для своїх армій; у них було занадто мало сировини, щоб більш-менш значну частину її можна було залишити після внутрішнього споживання; вони виготовляли мало мануфактурних виробів, до того ж найбільш грубих і дешевих, транспортування яких, так само як і сировини, коштувало занадто дорого. Ця неспроможність була зумовлена не браком грошей, а відсутністю тонких і кращої якості мануфактур. Купівлю та продаж за тих часів, так само як і нині, здійснювали в Англії за допомогою грошей. Відношення кількості грошей, які перебувають в обігу, до числа та вартості купівель і продажів, що їх зазвичай здійснювали за тієї доби, мало бути таким самим, як і нині, або, точніше, воно мало бути дещо більшим, оскільки тоді не існувало паперових грошей, які в наш час замінюють значну частину золота й срібла. У народів, яким мало відомі торгівля та мануфактури, правитель у надзвичайних обставинах рідко може отримати більш-менш істотну допомогу від своїх підданих з причин, що їх буде пояснено далі. У цих країнах він зазвичай намагається накопичувати скарби як єдине джерело в таких надзвичайних випадках. Незалежно від цієї необхідності правитель узагалі в таких умовах буває схильний до ощадливості, потрібної для накопичення. У

такому примітивному стані витрату навіть одного соверена здійснюють не заради задоволення марнославства, що насолоджується пишнотою двору, а для надання допомоги держателям або гостинності близьким і прибічникам. Однак такі щедроти й гостинність дуже рідко ведуть до марнотратства, тоді як марнославство майже завжди веде до нього. Відповідно до сказаного будь-який татарський хан володіє скарбами. Як розповідають, скарби Мазепи, глави козаків в Україні, відомого союзника Карла XII, були дуже великими. Усі французькі королі Меровинзької династії володіли скарбами. Коли вони здійснювали поділ королівства між своїми дітьми, вони ділили також свої скарби. Англосаксонські князі й перші королі після завоювання теж, мабуть, накопичували скарби. Першою справою кожного нового правителя було зазвичай заволодіти скарбами попереднього короля; це було головним засобом зміцнення спадкування. Правителі культурних і торговельних країн не відчують такої потреби в накопиченні скарбів, тому що вони можуть за загальним правилом отримати від своїх підданих надзвичайну допомогу за надзвичайних обставин. Вони й виявляють менше схильності до цього. Природно і, мабуть, навіть неодмінно вони дотримуються звичаїв свого часу, їхні витрати визначає те саме марнотратне марнославство, що керує всіма іншими великими землевласниками в їхніх володіннях. Скромна пишнота їхнього двору стає з кожним днем дедалі розкішнішою, і витрати на неї не тільки перешкоджають накопиченню, а й часто змушують черпати з фондів, призначених для нагальніших витрат. Те, що Дарсиллідас говорить про перський двір, можна віднести до дворів багатьох європейських правителів: він бачив там багато блиску, але мало сили, багато слуг, але мало воїнів.

Ввезення золота й срібла — не головна й тим більше не єдина вигода, що її нація одержує від своєї зовнішньої торгівлі. Усі місцевості, між якими ведеться зовнішня торгівля, мають з неї подвійну вигоду. Зовнішня торгівля вивозить ту надлишкову частину продукту їхньої землі та праці, на яку в них немає попиту, і в обмін на це привозить інші товари, на які існує попит. Вона надає вартості надлишкам, обмінюючи їх на продукти, що можуть задовольнити частину потреб мешканців цих місцевостей і збільшити їхні втіхи. Завдяки їй обмеженість ринку не перешкоджає доведенню поділу праці в будь-якій галузі ремесел або мануфактур до вищого рівня досконалості. Відкриваючи ширший ринок для тієї частки продукту їхньої праці, що перевищує потреби внутрішнього споживання, вона заохочує їх розвивати свої продуктивні сили й збільшувати до максимальних розмірів свій річний продукт, збільшуючи в такий спосіб дійсний прибуток і багатство суспільства. Такі великі й важливі послуги зовнішня торгівля постійно надає всім країнам, між якими вона ведеться. Всі вони мають від неї велику користь, хоча найбільшу користь зазвичай одержує та країна, де живе купець, тому що він більше зайнятий задоволенням потреб і вивезенням надлишків власної країни, ніж будь-якої чужої. Поза сумнівом, ввезення до країн, що не мають власних копалень, потрібного їм золота й срібла, є однією з функцій зовнішньої торгівлі. Але це — найнезначніша з її функцій. Країна, що веде зовнішню торгівлю тільки з цією метою, навряд чи могла б за ціле століття відправити одне навантажене судно.

Відкриття Америки збагатило Європу не завдяки ввезенню золота й срібла. Через велику кількість американських копалень ці метали подешевшали. Золотий або срібний посуд тепер можна купити за третину тієї кількості хліба або праці, якої він коштував би в XV ст. За тієї самої щорічної витрати праці й товарів Європа може тепер купувати щороку втричі більшу кількість золотого й срібного посуду, ніж купувала за тих часів. Та коли якийсь товар починають продавати за третю частину його звичайної ціни, не тільки колишні покупці його можуть

купувати втричі більше, ніж раніше, але його в змозі купити набагато більше число нових покупців, яке, можливо, у 10 або навіть 20 разів перевищує попереднє. Таким чином, у Європі нині наявна, можливо, не тільки втричі, а, мабуть, у 20 або 30 разів більша кількість золотого й срібного посуду, ніж була б у ній навіть за сучасного її добробуту, якби не відкриття американських копалень. Отже, Європа, поза сумнівом, отримала з цього дійсну вигоду, проте, ясна річ, зовсім мізерну. Дешевизна золота й срібла робить ці метали, мабуть, навіть менш придатними для виконання ролі грошей, ніж це було раніше. Для того щоб зробити ті самі покупки, ми мусимо тепер навантажуватися більшою кількістю їх і носити у своїй кишені шилінг у тих випадках, коли раніше було б достатньо монети в 4 п. Важко сказати, що з цього має менше значення — ця незручність чи протилежна зручність. Ані те, ані друге не могло спричинити більш-менш істотної зміни в загальному становищі Європи. Однак відкриття Америки, поза сумнівом, призвело до вельми істотної зміни. Відкривши новий і невичерпний ринок для всіх товарів Європи, воно дало поштовх подальшому поділові праці та поліпшенню техніки, яких у вузьких межах колишньої торгівлі ніколи не могло б бути через відсутність ринку, здатного поглинути велику частину їхнього продукту. Продуктивність праці зросла, продукт її в усіх країнах Європи збільшився, а водночас збільшилися дійсний дохід і багатство населення. Майже всі європейські товари були невідомі Америці, а багато американських товарів — невідомі Європі. Через це почали здійснюватися численні акти обміну, які раніше нікому не спадали на думку і які, звісно, виявлялися такими ж вигідними для нового материка, як були, безперечно, вигідними для старого. Дика несправедливість європейців зробила подію, що могла бути добродійною для всіх, розорливою і згубною для деяких з цих нещасних країн.

Відкриття приблизно в той самий час шляху до Ост-Індії повз мис Доброї Надії, попри велику віддаленість нових ринків, надало, мабуть, ще ширшого простору розвиткові зовнішньої торгівлі, ніж навіть відкриття Америки. В Америці існували тільки два народи, які в усьому були вищими за дикунів, і їх було винищено майже одразу ж після того, як було відкрито. Решта мешканців Америки були справжніми дикунами. Навпаки, Китай, Індостан, Японія, а також інші країни Ост-Індії, не маючи надто багатих копалень золота й срібла, в усьому іншому були багатші, культурніші і в усіх ремеслах та мануфактурах пішли далі, ніж Мексика й Перу, навіть якщо ми поставимося з довірою до вочевидь перебільшених і таких, що не заслуговують на довіру, повідомлень іспанських авторів про стан останніх держав давнини. Але багаті й цивілізовані народи завжди можуть здійснювати обмін між собою на значно більшу вартість, ніж з дикунами та варварами. Європа, однак, досі мала набагато менше вигоди від своєї торгівлі з Ост-Індією, ніж від торгівлі з Америкою. Португальці приблизно на ціле століття монополізували ост-індську торгівлю на свою користь, і тільки манівцями й через них інші народи Європи могли відправляти або одержувати товари з цієї країни. Коли на початку минулого століття голландці почали проникати туди, вони зосередили всю свою ост-індську торгівлю в руках однієї монопольної компанії. Англійці, французи, шведи й данці — усі наслідували їхній приклад, і жодна велика нація Європи ніколи не користувалася перевагами вільної торгівлі з Ост-Індією. Не потрібно вишукувати інших причин для пояснення того, чому вона ніколи не була такою вигідною, як торгівля з Америкою, яка, оскільки йдеться про торгівлю між даною європейською нацією та її колоніями, є цілком вільною для всіх підданих цієї нації. Виключні привілеї цих ост-індських компаній, їхні великі багатства, значні пільги й протегування, що завдяки цьому були їм забезпечені з боку їхніх урядів, викликали сильні заздрощі щодо них.

Через ці заздрощі їхню торгівлю часто зображували як узагалі шкідливу, з огляду на великі кількості срібла, які щороку вивозили з країн, що вели цю торгівлю. Зацікавлена сторона відповідала, що її торгівля через таке безперервне вивезення срібла може справді призводити до збідніння Європи в цілому, але не окремої країни, яка веде її, тому що завдяки вивезенню частини отримуваних нею товарів до інших європейських країн вона щороку привозить додому значно більшу кількість цього металу, аніж вивозить. Як обвинувачення, так і відповідь на нього ґрунтуються на тому поширеному уявленні, які я щойно розглянув, через це немає потреби зупинятися на них. Унаслідок щорічного вивезення срібла до Ост-Індії срібний посуд у Європі, можливо, стає дещо дорожчим, ніж це було б за відсутності такого вивезення, а за срібну монету дають, певно, більшу кількість праці й товарів. Перший з цих наслідків є дуже незначною втратою, а останній — такою ж незначною вигодою; той і другий надто незначні, аби заслуговувати на якусь суспільну увагу. Торгівля з Ост-Індією, відкриваючи ринок європейським товарам або, що зводиться майже до того самого, золоту й сріблу, що їх набувають за ці товари, неодмінно має вести до збільшення річного виробництва європейських товарів, а отже й дійсного багатства та доходу Європи. Та обставина, що вона досі збільшила його такою незначною мірою, пояснюється, мабуть, тими обмеженнями, за яких їй повсюдно доводиться працювати.

Я визнав за необхідне, хоча й ризикуючи видатися нудним, розглянути в усіх подробицях те поширене уявлення, нібито багатство полягає в грошах або в сріблі й золоті. Гроші простою мовою, як я вже говорив, часто означають багатство, і ця двозначність вислову зробила це поширене уявлення таким звичним для нас, що навіть ті, хто переконаний у його безглузді, вельми схильні забувати власні принципи і в процесі своїх міркувань приймати його як безперечну й неспростовну істину. Низка найкращих англійських дослідників торгівлі починала свої твори із зауваження, що багатство країни складається не тільки з золота й срібла, а також з її земель, будинків й усіляких предметів споживання. Однак у процесі міркувань землі, будинки та предмети споживання наче вислизують з їхньої пам'яті і вся їхня аргументація часто виходить із того, що все багатство складається з золота й срібла і що примноження цих металів становить головну мету національної промисловості й торгівлі.

Отже, оскільки закріпилися два основні положення, що багатство складається з золота й срібла і що ці метали можуть припливати до країни, яка не має копалень, тільки внаслідок сприятливого торговельного балансу або шляхом вивезення на більшу суму, ніж країна ввозить, головним завданням політичної економії неминуче зробилося зменшення, наскільки можливо, ввезення іноземних товарів для внутрішнього споживання та збільшення по зможі вивезення продуктів вітчизняної промисловості. І тому двома головними її засобами для збагачення країни стали обмеження ввезення та заохочення вивезення.

Обмеження ввезення були двоякого роду:

1. Обмеження ввезення для внутрішнього споживання тих іноземних продуктів, що їх можна виробляти всередині країни незалежно від того, з якої країни їх ввозять.

2. Обмеження ввезення майже всіх видів продуктів із тих окремих країн, торговельний баланс щодо яких вважали несприятливим.

Ці різні обмеження та утиски полягали або в обкладанні високими митами, або в цілковитій забороні ввезення.

Вивезення заохочували поверненням мит, видачею премій, або укладанням вигідних торговельних договорів з іноземними державами, або, нарешті, заснуванням колоній в окремих країнах.

Повернення мит практикували у двох випадках. Вітчизняним фабрикантам, що їх обкладали якимось податком чи акцизом, у разі вивезення їхніх виробів часто повертали всю сплачену ними суму або її частину; так само, коли до країни ввозили з метою зворотного вивезення товари, що їх обкладали митом, це мито іноді повністю або частково повертали в разі вивезення їх.

Премії видавали з метою заохочення або нових мануфактур, або тих галузей промисловості, які визнавали такими, що заслуговують на особливе протегування.

За допомогою вигідних торговельних договорів товарам і купцям даної країни в деяких іноземних державах надавали особливі переваги порівняно з товарами й купцями інших країн.

У разі заснування колоній у віддалених країнах товарам і купцям метрополії часто надавали не тільки особливі переваги, а й монополію.

Два згадані види обмежень ввезення разом із чотирма способами заохочення вивезення являють собою шість головних засобів, за допомогою яких меркантилістична система передбачає збільшити кількість золота й срібла в даній країні, змінивши торговельний баланс на її користь. В окремому розділі я розгляну кожен із цих засобів і, не зупиняючись спеціально на їхній гіпотетичній тенденції спричиняти приплив грошей до країни, перейду переважно до з'ясування ймовірного впливу кожного з них на річний продукт промисловості країни. Залежно від того, чи ведуть вони до збільшення або зменшення вартості цього річного продукту, вони, очевидно, мають вести до збільшення або зменшення дійсного багатства та доходу країни.

Розділ 2

ПРО ОБМЕЖЕННЯ ВВЕЗЕННЯ З-ЗА КОРДОНУ ТАКИХ ПРОДУКТІВ, ЯКІ МОЖНА ВИРОБИТИ ВСЕРЕДИНІ КРАЇНИ

Обмеженням за допомогою високих мит або цілковитою заборонаю ввезення з-за кордону таких продуктів, що їх можна виробляти всередині країни, більшою або меншою мірою забезпечується монополія внутрішнього ринку для вітчизняної промисловості, яка зайнята їхнім виробництвом. Так, заборона ввезення з-за кордону живої худоби або солонини забезпечує скотарям Великої Британії монополію внутрішнього ринку м'яса. Високі мита на хліб, що ввозиться, які в роки середнього врожаю майже дорівнюють забороні, дають таку саму перевагу виробникам цього товару. Заборона ввезення іноземних вовняних виробів так само вигідна вовняним фабрикантам. Шовкове виробництво, хоча воно й працює виключно на іноземній сировині, нещодавно домоглося такої самої переваги. Виробництво полотна ще не домоглося її, але докладає великих зусиль до цього. Багато інших галузей промисловості в такий самий спосіб домоглися у Великій Британії або повної монополії, або майже монопольного становища щодо своїх співвітчизників. Людям, мало знайомим з митними законами, нелегко уявити собі всю різноманітність і численність товарів, ввезення яких до Великої Британії заборонено або повністю, або за певних умов.

Не може підлягати сумніву, що така монополія внутрішнього ринку часто служить великим заохоченням для галузі промисловості, яка користується нею,

і незрідка залучає до неї більшу частку праці та капіталу суспільства, ніж це було б за інших умов. Але, мабуть, не так очевидно, чи веде вона до розвитку всієї промисловості суспільства в цілому й чи скеровує її у найвигідніше річище.

Уся промисловість даного суспільства в цілому не може ніколи виходити за межі, що їх визначає розмір капіталу цього суспільства. Оскільки число робітників, яким може дати заняття окрема особа, має перебувати у певному відношенні до її капіталу, остільки й число тих робітників, яким можуть дати постійне заняття всі члени великого суспільства, має також перебувати у певному відношенні до всього капіталу цього суспільства й ніколи не може перевищити це співвідношення. Жодне регулювання торгівлі не в змозі привести до збільшення промисловості якогось суспільства понад те, що відповідає його капіталові. Воно може лише дати певній частині промисловості такий напрямок, у якому вона без цього не могла б розвиватися, і аж ніяк не видається безсумнівним, що цей штучний напрямок є вигіднішим для суспільства, ніж той, у якому вона розвивалася б, якби була полишена сама на себе.

Кожна окрема людина постійно намагається знайти найвигідніше застосування капіталу, яким вона може розпоряджатися. Вона має на увазі власну вигоду, а зовсім не вигоди суспільства. Та коли вона бере до уваги власну вигоду, це природно, або, точніше, неминуче приводить її до вибору того заняття, що є найвигіднішим для суспільства.

По-перше, кожна людина намагається вкласти свій капітал якнайближче до свого дому і, отже, по змозі у вітчизняну промисловість за тієї неодмінної умови, що вона може таким чином отримати звичайний або майже звичайний прибуток на капітал.

Так, за умови однакового чи майже однакового прибутку будь-який оптовий купець, ясна річ, віддає перевагу торгівлі всередині країни перед зовнішньою торгівлею для потреб споживання, а зовнішній торгівлі для потреб споживання — перед транзитною торгівлею. Якщо він займається внутрішньою торгівлею, його капітал ніколи не йде з рук на такий тривалий час, як це часто буває в зовнішній торгівлі для потреб споживання. Він може краще дізнаватися про характер і становище осіб, яким виявляє довіру, а якщо станеться так, що його ошукають, то він краще знає закони країни, у якої має шукати допомоги. У транзитній торгівлі капітал купця немовби ділиться між двома закордонними країнами, ані найменша частина його не повертається неодмінно додому й не опиняється під його безпосереднім контролем і в його розпорядженні. Капітал, що його амстердамський купець витрачає на доставку хліба з Кенігсберга до Лісабона й фруктів та вина з Лісабона до Кенігсберга, зазвичай має перебувати наполовину в Кенігсберзі і наполовину в Лісабоні. Ані найменша частка його не повинна потрапляти до Амстердама. Природним місцем перебування такого купця мали б служити Кенігсберг або Лісабон, і тільки якісь особливі обставини можуть змусити його віддати перевагу перебуванню в Амстердамі. А втім, незручності, яких завдає йому те, що його капітал перебуває так далеко від нього, зазвичай спонукають його доставляти до Амстердама частину кенігсберзьких товарів, призначених для Лісабона, і частину лісабонських товарів, призначених ним для Кенігсберга; і хоча це неодмінно обтяжує його подвійним видатком на навантаження та розвантаження, а також сплачуванням зайвих податків і мит, він усе-таки охоче погоджується на цей додатковий видаток, аби тільки завжди мати у своєму розпорядженні й під своїм контролем певну частину свого капіталу. Отаким чином будь-яка країна, що бере більш-менш значну участь у транзитній торгівлі, стає завжди складським місцем або

центральним ринком для товарів усіх тих країн, торгівлю яких вона веде. Купець у своєму прагненні обійтися без повторного навантаження та розвантаження завжди намагається продати на вітчизняному ринку стільки товарів цих країн, скільки може, і таким чином по змозі перетворити свою транзитну торгівлю на зовнішню торгівлю для потреб споживання. Так само й купець, який займається зовнішньою торгівлею для потреб споживання, буде завжди радий, збираючи товари для іноземних ринків, продати — за однакового або майже однакового прибутку — якнайбільшу частину їх у себе на батьківщині. Він позбувається ризику й клопоту, пов'язаних із вивезенням їх, завдяки тому, що по змозі перетворює свою зовнішню торгівлю для потреб споживання на торгівлю внутрішню. Внутрішній ринок є, отже, центром, якщо можна так висловитися, навколо якого постійно обертаються капітали мешканців будь-якої країни і до якого вони завжди прагнуть, хоча особливі причини можуть інколи відволікати їх для використання у віддалених місцях. Але капітал, зайнятий у внутрішній торгівлі, як уже було показано, неминуче приводить у рух більшу кількість вітчизняної праці й дає дохід та заняття більшому числу мешканців країни, ніж такий самий за розмірами капітал, вкладений у зовнішню торгівлю для потреб споживання, а капітал, вкладений в останню, має таку саму перевагу порівняно з таким самим за розміром капіталом, вкладеним у торгівлю транзитну. Через це за однакового або майже однакового прибутку кожна окрема людина, звісно, схильна використовувати свій капітал у такий спосіб, за якого він найбільше сприяє розвитку вітчизняної промисловості і дає дохід та заняття найбільшому числу мешканців своєї країни.

По-друге, будь-яка людина, що витрачає свій капітал на підтримку вітчизняної праці, неодмінно намагається дати йому такий напрямок, аби її продукт мав якомога більшу вартість.

Продукт промисловості становить те, що вона додає до предмета або матеріалу, до яких застосовується промислова праця. Залежно від того, наскільки значною або незначною є вартість цього продукту, значним або незначним буде й прибуток підприємця. Але будь-яка людина витрачає капітал на підтримку промисловості лише заради прибутку, тому вона завжди намагатиметься витратити його на підтримку тієї галузі промисловості, продукт якої матиме найбільшу вартість і обмінюватиметься на найбільшу кількість грошей або інших товарів.

Але річний дохід будь-якого суспільства завжди дорівнює мінувій вартості всього річного продукту його праці або, точніше, саме і являє собою цю мінуву вартість. І оскільки кожна окрема людина намагається по змозі використовувати свій капітал для підтримки вітчизняної промисловості і так спрямовувати цю промисловість, аби продукт її мав найбільшу вартість, остільки вона неодмінно сприяє тому, щоб річний дохід суспільства був максимально великим. Певна річ, зазвичай вона не має наміру сприяти суспільній користі й не усвідомлює, якою мірою сприяє їй. Вважаючи за краще надати підтримку вітчизняній промисловості, а не іноземній, вона має на увазі лише власний інтерес, а спрямовуючи цю промисловість таким чином, щоб її продукт мав максимальну вартість, переслідує лише власну вигоду, причому в цьому разі, як і в багатьох інших, невидима рука спрямовує її до мети, що зовсім не входила до її намірів; при цьому суспільство не завжди страждає від того, що ця мета не входила до її намірів. Переслідуючи власні інтереси, людина часто реальніше служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне це робити. Мені жодного разу не доводилося чути, щоб багато доброго зробили ті, хто вдавав, ніби веде торгівлю заради добра суспільства. А втім, такі претензії не є дуже звичними серед купців, і не потрібно багато слів, аби переконати їх відмовитися від них.

Очевидно, що кожна людина, пристосовуючись до місцевих умов, може набагато краще, ніж це зробив би замість неї будь-який державний діяч або законодавець, судити про те, у який саме вид вітчизняної промисловості вкласти свій капітал і продукт якої промисловості може мати найбільшу вартість. Державний діяч, що спробував би давати приватним особам вказівки стосовно того, як вони мають використовувати свої капітали, обтяжив би себе цілком зайвою турботою, а також привласнив би собі владу, що її не можна без збитків довірити не тільки якійсь особі, а й будь-якій раді чи установі, і що в жодних руках не виявилася б такою небезпечною, як у руках людини, настільки безумної і самовпевненої, щоб уявити себе здатною використовувати цю владу.

Встановлення монополії внутрішнього ринку для продукту вітчизняної промисловості в тій чи тій галузі ремесел або мануфактур деякою мірою є те саме, що вказування приватним особам, яким чином вони мають використовувати свої капітали, і має бути майже в усіх випадках або марним, або шкідливим заходом. Це регулювання, вочевидь, є марним, якщо продукт вітчизняної промисловості можна доставити на внутрішній ринок за такою самою ціною, як і продукт іноземної промисловості. Якщо це неможливо, регулювання, за загальним правилом, має виявитися шкідливим. Основне правило кожного розсудливого глави родини полягає в тому, аби не намагатися виготовляти вдома такі предмети, виготовлення яких обійдеться дорожче, ніж у разі купівлі їх на стороні. Кравець не береться сам шити собі чоботи, а купує їх у шевця. Швець не береться сам шити собі одяг, а звертається до послуг кравця. Фермер не робить ані того, ані другого, а користується послугами обох цих ремісників. Усі вони вважають вигіднішим для себе витратити всю свою працю в тій галузі, у якій мають певну перевагу перед своїми сусідами, і все необхідне купувати в обмін на частину продукту або, що те саме, на ціну частини продукту своєї праці.

Те, що видається розумним у способі дій будь-якої приватної родини, навряд чи може виявитися нерозумним для всього королівства. Коли якась чужа країна може постачати нам якийсь товар за дешевшою ціною, ніж ми самі в змозі виготовляти його, набагато краще купувати його в неї на деяку частину продукту нашої власної промислової праці, застосованої в тій галузі, у якій ми маємо певну перевагу. Загальна сума промислової праці країни, яка завжди пропорційна капіталові, що користується нею, від цього не зменшиться, так само як не зменшиться й праця згаданих вище ремісників; їй доведеться лише шукати галузь, у якій вона може бути використана з найбільшою вигодою. Поза будь-яким сумнівом, її застосовують не з найбільшою вигодою, коли спрямовують на виготовлення предмета, який можна купити дешевше від виробленого нею самою. Вартість її річного продукту, певно, більшою або меншою мірою знизиться, коли її в такий спосіб відволікають від виробництва товарів, що мають більшу вартість порівняно з товаром, на виготовлення якого її спрямовано. Згідно з нашим припущенням, товар цей можна купити за кордоном за дешевшою ціною, ніж виготовляючи його всередині країни. Отже, його можна купити на частину товарів, або, що те саме, на частину ціни товарів, що їх виробила б усередині країни промислова праця, вживана рівним капіталом, якби їй було надано можливість прямувати своїм природним шляхом. Промислова праця країни, отже, відволікається від більш вигідного до менш вигідного заняття, і мінова вартість її річного продукту замість збільшитися, як того хотів законодавець, має неминуче зменшуватися в результаті кожного такого обмеження.

Щоправда, завдяки таким заходам окрема галузь промисловості може виникнути в країні швидше, ніж це було б у противному разі, і по закінченні певного часу її вироби виготовлятимуть усередині країни дешевше, ніж за

кордоном. Але, хоча промислову працю можна таким чином з вигодою спрямувати в особливе рiчище швидше, ніж це було б у протилежному разі, звідси аж ніяк не випливає, що загальну суму промислової праці, або доходу країни, можна якимось чином збільшити за допомогою таких заходів. Промислова праця суспільства може зростати лише в міру зростання його капіталу, а цей останній може зростати лише в міру того, що може бути поступово заощаджене з доходу суспільства. Тим часом безпосереднім результатом кожного такого заходу є зменшення доходу суспільства, а те, що зменшує його дохід, звісно, навряд чи може збільшувати його капітал швидше, ніж це було б, якби капіталові та промисловій праці було надано можливість самим знаходити собі своє природне застосування.

Якщо навіть унаслідок відсутності таких заходів суспільство ніколи не запровадить у себе згаданої галузі мануфактур, воно через це аж ніяк не стане біднішим у якийсь період свого існування. У кожний даний момент увесь його капітал та промислова праця можуть все-таки бути зайняті, хоч і в інших галузях, і до того ж у такий спосіб, що є найвигіднішим у цей час. У кожний даний момент його дохід може сягати того максимуму, що його здатний давати його капітал, і як капітал його, так і дохід можуть зростати з максимально можливою швидкістю.

Природні переваги, що їх має одна країна порівняно з іншою за виробництва певних продуктів, інколи такі великі, що всі вважають будь-яку боротьбу з ними безнадійною. Застосовуючи скляні рами, парники й теплиці, у Шотландії можна вирощувати дуже добрий виноград, і з нього можна також виробляти дуже добре вино, яке коштуватиме щонайменше в 30 разів дорожче за вино такої самої якості, привезене з-за кордону. Чи буде розумним закон, що забороняє ввезення цих закордонних вин виключно з метою заохочення виробництва кларету й бургундського в Шотландії? Але якщо очевидним безглуздом було б укладати в якесь заняття в 30 разів більшу кількість капіталу та промислової праці країни, ніж треба для того, щоб купити за кордоном таку саму кількість потрібних товарів, то таким самим безглуздом — хай не настільки кричущим, але цілком такого самого роду — є вкладення в таке заняття бодай на $\frac{1}{30}$ або на $\frac{1}{300}$ більше капіталу або промислової праці. У цьому разі не має жодного значення, чи є ті переваги, що їх має одна країна порівняно з другою, природними або придбаними. Оскільки одна країна має такі переваги, а друга позбавлена їх, для останньої завжди буде вигідніше купувати в першої, а не робити самій. Перевага, що її має ремісник порівняно зі своїми сусідами, які займаються іншими професіями, є придбаною, а проте, як він, так і вони вважають, що вигідніше купувати одне в одного, ніж виготовляти предмети не за своїм фахом.

Найбільшу вигоду від зазначеної монополії на внутрішньому ринку мають купці та власники мануфактур. Заборона ввезення закордонної худоби й солонини, а також високі мита на іноземний хліб, у роки середнього врожаю рівноцінні забороні ввезення, навіть приблизно не є такими вигідними для скотарів і фермерів Великої Британії, як інші обмеження такого роду вигідні їй купцям і власникам мануфактур. Мануфактурні вироби, а надто більш дорогі, набагато легше перевозити з однієї країни до іншої, ніж худобу чи хліб. З огляду на це зовнішня торгівля займається переважно скуповуванням і доставкою мануфактурних виробів. За торгівлі мануфактурними виробами щонайменша перевага дає змогу іноземцям з успіхом конкурувати з нашими робітниками навіть на нашому внутрішньому ринку. Але потрібна дуже велика перевага, аби вони могли конкурувати, продаючи сільськогосподарські продукти. Якби було дозволено вільне ввезення іноземних мануфактурних виробів, деякі з вітчизняних мануфактур, певно, постраждали б від цього, а деякі навіть

розорилися б, значна частина капіталу та промислової праці, зайнята нині в них, змушена була б шукати якогось іншого застосування. Але найбільш вільне ввезення сільськогосподарських продуктів не могло б мати таких наслідків для сільського господарства країни.

Так, наприклад, якби було дозволено цілком вільне ввезення худоби з-за кордону, можна було б ввозити таку невелику кількість її, що це мало зачепило б скотарів Великої Британії. Жива худоба, мабуть, являє собою єдиний товар, перевезення якого морем обходиться дорожче, ніж перевезення суходолом. За сухопутного перевезення худоба сама доставляє себе на ринок. За перевезення морем потрібно возити з чималими витратами й незручностями не лише саму худобу, але й корм та воду для неї. Невелика довжина морського шляху між Ірландією та Великою Британією полегшує ввезення ірландської худоби. Та хоча вільне ввезення її, що раніше було дозволено тільки на певний термін, тепер встановлене назавжди, це не могло більш-менш відчутно позначитися на інтересах скотарів Великої Британії. Усі частини Великої Британії, що межують з Ірландським морем, є скотарськими районами. Ірландську худобу не можна ввозити для них, її доводиться переганяти через ці великі території з чималими витратами й незручностями, аж доки вона не потрапить на підхожий для неї ринок. Але відгодовану худобу не можна переганяти на таку далеку відстань. Тому можливим є ввезення тільки невідгодованої худоби, а таке ввезення може зачіпати інтереси не тих районів, де відгодовують худобу, бо для них воно радше є вигідним, оскільки знижує ціну невідгодованої худоби, а тільки районів, що розводять худобу. Невеликі розміри ввезення ірландської худоби від часів його дозволу, а також високі ціни, за якими, як і раніше, продають невідгодовану худобу, свідчать, напевне, про те, що навіть ті райони Великої Британії, які займаються розведенням худоби, не дуже постраждали від вільного ввезення ірландської худоби. Повідомляють, що ірландські бідні класи інколи силою перешкоджали вивезенню худоби. Але, якщо експортери знаходили більш-менш значну вигоду у продовженні своєї торгівлі, вони легко могли, маючи на своєму боці закон, зламати цю протидію юрби.

Слід ще зазначити, що райони, які відгодовують худобу, мають відзначитися високою хліборобською культурою, тоді як райони, що займаються розведенням худоби, зазвичай стоять на низькому рівні хліборобської культури. Висока ціна невідгодованої худоби, збільшуючи вартість необроблених земель, є немовби премією за відмову від її обробітку та поліпшення. Для країни з високою хліборобською культурою набагато вигідніше ввозити потрібну їй невідгодовану худобу, аніж самій розводити її. Як повідомляють, Голландія нині дотримується цього правила. Гори Шотландії, Вельсу та Нортумберленду являють собою райони, непридатні для значних поліпшень, і призначені, напевне, самою природою бути скотарськими районами Великої Британії. Необмежена свобода ввезення іноземної худоби могла мати лише той результат, що вона завадила цим скотарським районам скористатися зростанням населення та добробуту решти королівства, підвищити ціни на худобу до надзвичайних розмірів і таким чином обкласти фактичним податком усі розвиненіші й культурніші райони країни.

Так само і необмежена свобода ввезення солонини могла настільки ж мало зачіпати інтереси скотарів Великої Британії, як і вільне ввезення живої худоби. Солонина є не лише дуже громіздким товаром, а й порівняно зі свіжим м'ясом — товаром гіршим за якістю і дорожчим, оскільки на нього витрачено більше праці й коштів. Через це вона ніколи не може конкурувати зі свіжим м'ясом, хоча й може конкурувати із солониною, виготовленою всередині країни. Її можна використовувати для постачання продовольством суден, що рушають у далеке

плавання, і для інших подібних цілей, але вона ніколи не може служити в більш-менш значних розмірах для харчування населення. Малий розмір ввезення солонини з Ірландії від часів проголошення його вільним служить наочним доказом того, що нашим скотарям не доводиться боятися його. Немає жодних даних про те, що ввезення солонини бодай якось позначилося на ціні м'яса.

Навіть вільне ввезення іноземного хліба може дуже мало відбиватися на інтересах фермерів Великої Британії. Хліб — набагато громіздкіший товар, ніж м'ясо. Фунт пшениці за ціни в 1 пенні такий же дорогий, як фунт м'яса за ціни в 4 пенси. Невеликі розміри ввезення іноземного хліба навіть за часів найбільших неврожаїв можуть переконати наших фермерів, що їм не слід боятися найнеобмеженішої свободи ввезення. Середнє ввезення досягає, згідно з вельми поінформованим автором трактатів про хлібну торгівлю⁵, 23728 кварталів усіх видів хліба і не перевищує $\frac{1}{571}$ усього річного споживання. Але подібно до того як премія на хліб призводить до збільшення вивезення в урожайні роки, так і в роки неврожайні вона має спричиняти більше ввезення, ніж це мало б місце в разі відсутності премії за даного стану хліборобства. Завдяки цьому велика кількість хліба одного року не компенсує бідності іншого, і це неодмінно підвищує середню кількість як того хліба, що його вивозять, так і того, що його ввозять. Якби не існувало премії, вивозилося б менше хліба і тому, певно, ввозилося б у середньому також менше, ніж нині. Торгівці хлібом, які займаються закуповуванням і доставкою хліба між Великою Британією та іншими країнами, могли б відчутно постраждати, але землевласники та фермери постраждали б дуже мало. Через це я помічав дуже велике бажання поновлення і збереження премії не так серед землевласників і фермерів, як серед торговців хлібом.

Землевласники та фермери, до їхньої великої честі, менше від усіх заражені спотвореним духом монополії. Власник великої мануфактури незрідка буває занепокоєний, якщо інше підприємство такого самого роду виникає на відстані 20 миль від нього. Голландський підприємець вовняної фабрики в Еббевіллі поставив умову, аби жоден такий заклад не відкривали в радіусі 30 миль від цього міста. Фермери та землевласники, навпаки, за загальним правилом, схильні радше сприяти, ніж перешкоджати обробітку та поліпшенню ферм і маєтків своїх сусідів. Вони не мають жодних секретів, якими володіє більшість власників мануфактур; навпаки, вони радше люблять повідомляти своїм сусідам і розповсюджувати, наскільки можливо, всі нові прийоми та методи, що їх вони вважають вигідними. "Pius Ques-tus, — говорить старий Катон⁶, — stabili-musque, minimeque invidiosus, minimeque male cogitantes sunt, qui in eo studio occupati sunt". Хлібороби та фермери, розпорошені по всій країні, не можуть так легко об'єднуватися й домовлятися, як купці та власники мануфактур, що зосереджені в містах і пройняті духом корпоративної винятковості, який переважає в останніх, і, ясна річ, намагаються придбати порівняно з усіма своїми співвітчизниками ті самі виключні переваги, що їх вони зазвичай мають порівняно з мешканцями своїх міст. Відповідно до цього вони, напевне, були ініціаторами та авторами тих обмежень ввезення іноземних товарів, які забезпечують їхню монополію на внутрішньому ринку. Певно, наслідуючи їх і бажаючи не поступатися тим, хто, на їхню думку, мав намір гнобити їх, землевласники та фермери Великої Британії настільки забули шляхетність, властиву їхньому класові, що почали вимагати виключного права постачати своїм співвітчизникам хліб і м'ясо. Вони, мабуть, не обтяжили себе думкою про те, наскільки свобода торгівлі може менше порушити їхні інтереси порівняно з інтересами людей, приклад яких вони наслідували.

Заборона на основі постійно діючого закону ввезення іноземного хліба та худоби насправді є рівносильною проголошенню того, що населення й промисловість країни ніколи не повинні перевищувати тих розмірів, за яких вони можуть утримуватися за рахунок сирого продукту її власного ґрунту.

Однак існують, напевне, два випадки, коли, за загальним правилом, вигідно накласти певні обмеження на іноземну промисловість з метою заохочення промисловості вітчизняної.

Перший випадок має місце тоді, коли якась окрема галузь промисловості потрібна для оборони країни. Оборона Великої Британії, наприклад, дуже великою мірою залежить від кількості її моряків та кораблів. Тому навігаційний акт цілком доречно намагається надати морякам і судноплавству Великої Британії монополію торгівлі їхньої власної країни, встановлюючи в одних випадках цілковиту заборону, а в інших піддаючи тяжкому оподаткуванню судноплавство інших країн. Головні положення цього акта такі:

1) Усім суднам, на яких їхні власники, капітани й три чверті екіпажу не є британськими підданими, забороняється під страхом конфіскації судна та вантажу вести торгівлю з британськими поселеннями й колоніями або займатися каботажною торгівлею у Великій Британії.

2) Цілу низку найбільш громіздких предметів ввезення можна доставляти до Великої Британії тільки на суднах, що відповідають описаним умовам, або ж на суднах тієї країни, де вироблено ці товари, причому власники, капітани й три чверті екіпажу їх мають бути підданими цієї країни; але навіть ввезені на таких суднах, товари ці обкладаються подвійним митом. А в разі ввезення на суднах якоїсь іншої країни встановлено конфіскацію судна й товарів.

Коли було видано цей закон, голландці були, як є й досі, головними транспортувальниками Європи; встановлені закони обмеження цілком позбавили їх можливості транспортувати товари до Великої Британії або ввозити до нас товари інших європейських країн.

3) Під загрозою конфіскації судна та вантажу забороняється ввезення цілої низки найбільш громіздких предметів, навіть на британських суднах, будь-звідки, окрім тієї країни, де їх виробляють.

Цей захід теж, певно, був спрямований проти голландців. Голландія за тієї доби була, як і нині, головним складом усіх європейських товарів; ця ухвала забороняла британським суднам приймати на борт у Голландії товари інших європейських країн.

4) Будь-яка солоня риба, китові плавці, китовий вус, жир та ворвань, добуті та заготовлені не на борту британських суден, у разі ввезення до Великої Британії обкладаються подвійним митом.

Голландці й досі є головними, а на той час були єдиними, рибалками Європи, які намагалися постачати рибу до інших країн. Цей захід дуже ускладнив їм постачання рибою Великої Британії.

Хоча Англія та Голландія на час видання Навігаційного акта не перебували в стані війни одна з одною, ці дві держави, проте, ворогували між собою. Вона виникла за часів управління Довгого парламенту, що вперше проектував цей акт, і невдовзі після того вилилась у війну з Голландією за протектора та Карла II. Тому можливо, що деякі з обмежень цього знаменитого акта породжені національною ворожнечею. А проте вони відрізняються такою мудрістю, нібито були продиктовані найбільш зрілим міркуванням. Національна ворожнеча в цьому разі поставила собі ту саму мету, яку підказало б і найбільш зріле міркування, — ослаблення морської могутності Голландії, єдиної морської сили, що могла загрожувати безпеці Англії.

Навігаційний акт не сприяє зовнішній торгівлі або зростанню того багатства, яке вона породжує. У своїх торговельних відносинах з іншими народами нація, подібно до купця у його відносинах з різними особами, зацікавлена купувати якомога дешевше й продавати якнайдорожче. Але найбільші шанси купувати дешево вона матиме в тому разі, коли якнайповнішою свободою торгівлі заохочуватиме всі народи привозити до неї товари, які їй треба купувати, і з тієї самої причини вона матиме найбільші шанси продавати дорого, коли її ринки будуть таким самим чином привертати найбільше число покупців. Щоправда, Навігаційний акт не накладає жодних мит на іноземні судна, які прибувають з метою вивезення продуктів британської промисловості. Навіть колишнє мито з іноземців, що його сплачували за всі товари, як ті, що вивозилися, так і ті, що ввозилися, різними наступними законами було скасоване для більшості предметів, що вивозяться; але якщо заборонами або високими митами ускладнюється приїзд іноземців для продажу товарів, то вони не завжди можуть приїздити і для закупівель, бо приїжджаючи без вантажу, повинні втрачати фрахт від своєї країни до Великої Британії. Таким чином, зменшуючи число продавців, ми неминуче зменшуємо і кількість купівель і через це змушені не тільки платити дорожче, купуючи іноземні товари, а й продавати наші власні товари за дешевшою ціною, ніж якби існувала ширша свобода торгівлі. Однак, беручи до уваги те, що оборона країни значно важливіша за багатство, Навігаційний акт є, мабуть, одним із наймудріших заходів Англії з регулювання торгівлі.

Другим випадком, коли вигідно певною мірою оподатковувати іноземну промисловість з метою заохочення вітчизняної, є той, коли продукт останньої всередині країни оподатковується. У такому разі видається доцільним, щоб такий самий за розмірами податок стягували з аналогічного продукту промисловості іноземної. Це не створить монополії внутрішнього ринку для вітчизняної промисловості й не спрямує в цю галузь більшу частку капіталу та праці, ніж це було б за звичайних умов. Завдяки податку це лише відверне відплив від неї частини природно призначених для неї капіталу та праці й після встановлення податку збереже по змозі колишні умови конкуренції між іноземною та вітчизняною промисловістю. У Великій Британії заведено правило — у тих випадках, коли встановлюється якийсь подібний податок на продукт вітчизняної промисловості, водночас із цим вводити ще більше мито на ввезення всіх іноземних товарів такого самого роду, аби припинити гучні скарги наших купців і фабрикантів на непосильну конкуренцію.

Це друге обмеження свободи торгівлі, на думку декого, має бути в низці випадків поширене значно далі, а саме не тільки на ті іноземні товари, що можуть вступити в конкуренцію з товарами, оподатковуваними всередині країни. Вони вважають, що в разі оподаткування предметів першої необхідності всередині країни треба обкладати податком не тільки ці самі предмети першої необхідності, які ввозять з інших країн, а й усі інші іноземні товари, що можуть конкурувати з будь-яким продуктом вітчизняної промисловості. Кожний товар, кажуть вони, внаслідок таких податків неминуче дорожчає, а ціна праці завжди має підвищуватися разом зі зростанням ціни засобів існування робітника. З огляду на це будь-який товар, вироблений вітчизняною промисловістю, хоча безпосередньо й не оподатковується, усе-таки дорожчає внаслідок таких податків, адже дорожчає праця, що його виробляє. Через це такі податки, за їхніми словами, фактично є рівноцінними податкові на всі товари, вироблені всередині країни. Тому для забезпечення вітчизняній промисловості рівних умов з іноземною потрібно певним чином оподатковувати всі іноземні товари відповідно до подорожчання вітчизняних товарів, з якими вони конкурують.

Надалі, розглядаючи питання про податки, я з'ясую, чи підвищують податки на предмети першої необхідності (як, наприклад, податки, що існують у Великій Британії на мило, сіль, шкіру, свічки і т. ін.) ціну праці, а отже, і всіх інших товарів. Якщо ми тимчасово припустимо таку їхню дію, а вони, поза сумнівом, справляють її, це загальне зростання ціни всіх товарів унаслідок підвищення ціни праці являє собою приклад, що, як буде показано далі, у двох випадках відрізняється від того, коли ціна якогось окремого товару підвищується завдяки податку, яким його безпосередньо обкладають.

По-перше, завжди можна з великою точністю встановити, якою мірою ціна цього товару може підвищитися завдяки такому податку, тоді як ніколи не можна визначити бодай із приблизною точністю, у яких розмірах загальне підвищення ціни праці може позначитися на ціні кожного окремого товару, на виготовлення якого було витрачено цю працю. Тому виявиться неможливим бодай із приблизною точністю співвіднести мито на кожний закордонний товар із цим підвищенням ціни відповідного товару внутрішнього виробництва.

По-друге, податки на предмети першої необхідності майже так само відбиваються на умовах життя народу, як і погані ґрунти та несприятливий клімат. Завдяки їм предмети першої необхідності дорожчають, як коли б для їхнього виробництва були потрібні додаткова праця та витрати. Якщо за природної бідності, зумовленої ґрунтами та кліматом, було б безглуздо вказувати людям, як саме вони мають витрачати свій капітал і промислову працю, то так само безглуздо робити це за штучної бідності, що її породжують такі податки. В обох випадках, мабуть, для них найвигідніше, якщо їм самим буде надано можливість пристосувати, наскільки вони можуть, свою промислову працю до даного становища і знайти такі заняття, які, попри несприятливі умови, можуть дати їм певні переваги на внутрішньому або зовнішньому ринках. Обкладати їх новим податком, тому що вони вже переобтяжені податками, і примушувати їх платити занадто дорого за велику частину інших товарів, тому що вони вже платять занадто дорого за предмети першої необхідності, було б, поза сумнівом, найбезглуздішим способом виправити їхнє становище.

Такі податки, коли вони сягають певної висоти, є лихом, що не поступається безплідності землі й немилосердю небес, а тим часом найчастіше їх устанавлюють у найбагатших і найбільш промислово розвинених країнах. Жодна інша країна не могла б витримати такого серйозного розладу. Подібно до того як тільки найсильніші організми можуть жити й залишатися здоровими за нездорового режиму, так само й за таких податків можуть існувати та процвітати лише ті народи, які в усіх галузях промисловості мають найбільші природні та набуті переваги. Голландія являє собою таку країну у Європі, де існує найбільше подібних податків і яка через особливі обставини й надалі процвітає, але не завдяки цим податкам, як це безглуздо припускали, а незважаючи на них.

Якщо у двох випадках узагалі вигідно певною мірою оподатковувати іноземну промисловість, аби заохотити вітчизняну, то можуть мати місце й інші два випадки, коли знадобиться зважити такі питання: по-перше, наскільки доцільно надалі допускати вільне ввезення певних іноземних товарів і, по-друге, якою мірою і яким чином може виявитися корисним відновлення вільного ввезення після того, як його на певний час було призупинено.

Обговорювати питання про доцільність збереження вільного ввезення певних іноземних товарів доводиться в тому разі, коли якась іноземна держава обмежує високими митами або забороняє ввезення деяких наших мануфактурних виробів до своєї країни. Почуття помсти, природно, диктує в такому разі відплату — обкладання такими самими митами або оголошення заборони ввезення до нашої

країни деяких або всіх її мануфактурних виробів. І справді, нації зазвичай відповідають такою відплатою. Французи особливо енергійно заохочували свої мануфактури, стримуючи ввезення таких іноземних товарів, які могли конкурувати з ними. У цьому полягала головна підстава політики Кольбера, на якого, за всіх його великих здібностей, у цьому разі, напевне, вплинули докази купців і власників мануфактур, які завжди вимагають монополії на шкоду своїм співвітчизникам. Нині найосвіченіші люди у Франції погоджуються на тому, що ці його заходи не були корисними для країни. Цей міністр тарифом 1667 р. обклав дуже високими митами велику кількість іноземних мануфактурних виробів. Унаслідок його відмови знизити їх на користь голландців останні в 1671 р. заборонили ввезення вина, горілок і мануфактурних виробів Франції. Війна 1672 р. була, напевне, спричинена почасти цим торговельним зіткненням. Німвегенський мир у 1678 р. поклав їй край, знизивши деякі з цих мит в інтересах голландців, що внаслідок цього скасували свою заборону ввезення. Приблизно в цей самий час французи та англійці почали взаємно утискати промисловість одне одного встановленням таких самих мит і заборон, а втім перший приклад, напевне, подали французи. Ворожнеча, що існувала відтоді між цими двома націями, перешкоджала до нинішнього часу пом'якшенню цих заходів тією або тією стороною. У 1697 р. англійці заборонили ввезення плетених мережив, цього продукту мануфактур Фландрії. Уряд цієї країни, що в той час перебувала під володарюванням Іспанії, у відповідь заборонив ввезення англійських сукон. У 1700 р. заборону ввезення мережива до Англії було скасовано з тією умовою, що ввезення англійських сукон до Фландрії буде дозволено на колишніх підставах.

Такі репресивні заходи можуть бути визнані правильною політикою, коли існує ймовірність, що вони призведуть до скасування високих мит або заборон. Придбання великого іноземного ринку зазвичай з надлишком відшкодовує тимчасову невигоду, що полягає в необхідності впродовж нетривалого часу платити дорожче за деякі товари. Думка про те, наскільки подібні репресивні заходи зможуть справити таку дію, належить, мабуть, не так до науки законодавця, що у своїх судженнях має керуватися загальними принципами, завжди незмінними, як до мистецтва того підступного й хитрого створіння, якого простою мовою називають державним діячем або політиком і рішення якого визначаються мінливими та скороминущими моментами. Коли досягнення такого скасування не видається ймовірним, такі репресивні заходи слід визнати поганим методом для відшкодування збитків, завданих деяким класам нашого народу, якщо ми самі завдаватимемо нових збитків не тільки цим, а й узагалі всім класам. Коли сусіди забороняють ввезення якогось нашого мануфактурного виробу, ми зазвичай забороняємо ввезення не тільки такого самого їхнього виробу (бо саме лише це рідко відчутно їх зачепить), але і якогось іншого. Це, поза сумнівом, може заохотити якийсь окремих клас наших робітників і, усунувши деяких з їхніх суперників, забезпечити їм можливість підвищити свою ціну на внутрішньому ринку. Але ті робітники, яким завдано шкоду заборонним заходом наших сусідів, нічого не виграють від нашого заходу. Навпаки, як вони, так і майже всі інші класи громадян змушені будуть через це платити дорожче, ніж досі, за низку товарів. Отже, кожен такий закон обкладає фактичним податком усю країну не на користь того класу, що постраждав через установлену нашими сусідами заборону, а якогось іншого.

Обговорювати питання про те, наскільки і яким чином доцільно відновити вільне ввезення іноземних товарів після того, як його було призупинено на певний час, доведеться в тому разі, коли певні галузі мануфактурної промисло-

вості внаслідок високого мита або заборони ввезення всіх іноземних товарів, що можуть конкурувати з ними, так розрослися, що займають велику кількість робочих рук. Почуття людяності може в таких випадках вимагати, аби свободу торгівлі було відновлено лише поступово й з великою обережністю та передбачливістю. За одночасного скасування всіх цих високих мит і заборон дешевші іноземні товари цієї галузі промисловості можуть нахлинати на внутрішній ринок у такій кількості, що позбавлять одразу багато тисяч наших людей звичайної роботи й засобів до існування. Розлад, спричинений цим, може, поза сумнівом, виявитися дуже значним. Однак, найімовірніше, він буде набагато меншим, ніж зазвичай вважають, і з двох таких причин:

1) Усі ті галузі мануфактур, частину виробів яких зазвичай вивозять до інших європейських країн без премії, може дуже мало зачепити навіть найбільш вільне ввезення іноземних товарів. Такі мануфактурні вироби мають продаватися за кордоном не дорожче від іноземних товарів такого самого роду та якості і через це на вітчизняному ринку повинні продаватися дешевше. Тому вони збережуть за собою внутрішній ринок, і хоча вибагливий модник може інколи віддати перевагу закордонним товарам лише тому, що вони закордонні, передешевшими й кращими за якістю товарами того самого роду, виготовленими всередині країни, така примха за самою природою речей може бути властива настільки небагатьом, що це не справить більш-менш помітного впливу на кількість зайнятих робітників. Але значну частину продуктів різних галузей нашої вовняної промисловості, наші вичинені шкури та металеві вироби з року в рік без будь-якої премії вивозять до інших європейських країн, а ці галузі мануфактур саме й дають роботу найбільшій кількості робітників. Шовкова промисловість, мабуть, найбільше постраждає від такої свободи торгівлі, а після неї — виробництво полотна, хоча останнє значно менше від першої.

2) Хоча таке відновлення свободи торгівлі одразу позбавить велику кількість робітників їхнього звичайного заняття і звичних умов існування, це аж ніяк не означає, що завдяки цьому вони взагалі опиняться без роботи чи без засобів до існування. Внаслідок скорочення армії та флоту по завершенні останньої війни понад 100 тис. солдатів і матросів — кількість, що не поступається числу робітників, зайнятих у найбільших галузях мануфактурної промисловості, — були одразу позбавлені свого звичайного заняття; а проте, хоча вони, поза сумнівом, зазнали деяких незручностей, це зовсім не позбавило їх будь-якого заняття й засобів до існування. Більшість матросів, певно, поступово звернулися до торговельного судноплавства, оскільки вони мали змогу знайти там роботу; а взагалі як вони, так і солдати розчинились у загальній масі народу й почали займатися всіма різними видами праці. Не тільки серйозного потрясіння, а й більш-менш помітного розладу не сталося від такої великої зміни в становищі понад 100 тис. осіб, які всі призвичаїлися до використання зброї, а багато з них — до грабежу та насильств. Кількість бродяг навряд чи більш-менш помітно зросла внаслідок цього, навіть заробітна платня робітників, наскільки я міг встановити, не знизилася в жодній професії, за винятком оплати матросів у торговельному судноплавстві. Та якщо ми порівняємо звички солдата й робітника будь-якої галузі мануфактурної промисловості, то побачимо, що звички останнього не такою мірою роблять його непридатним до роботи за іншим фахом, як звички солдата. Мануфактурний робітник призвичаєний завжди розраховувати на засоби до життя тільки від своєї праці, а солдат розраховує на свою платню. Старанність і працьовитість притаманні першому, для другого звичайними є неробство та розгульне життя. Очевидно, що набагато легше спрямувати застосування промислової праці від одного заняття до іншого, ніж спрямувати до праці неробство

та розгульне життя. Окрім того, як уже зазначалося, у більшій частині мануфактурної промисловості існує стільки споріднених і подібних за своїм характером виробництв, що робітник легко може переходити від одного з них до іншого. До того ж значна частина таких робітників знаходить тимчасове заняття в сільському господарстві. Капітал, що давав їм раніше роботу в будь-якій спеціальній галузі мануфактурної промисловості, залишиться все-таки в країні й даватиме роботу такій самій кількості робітників у будь-якій іншій галузі. Оскільки капітал країни залишиться незмінним, не зміниться або майже не зміниться і попит на працю, хоча вона може витратитися в інших місцях і з іншою метою. Відпущені з королівської служби, солдати й матроси можуть вільно вибрати будь-яку професію в будь-якому місті або місцевості Великої Британії та Ірландії. Відновіть так само, як для солдатів і матросів, цю природну свободу займатися на свій розсуд будь-якою професією для всіх підданих його величності, тобто знищіть виключні привілеї корпорацій і скасуйте статут про учнівство, оскільки вони є насправді обмеженням природної свободи, і додайте до цього скасування закону про осілість, щоб бідний робітник, позбавлений роботи в одній галузі промисловості або в одному місці, міг шукати її в іншій галузі промисловості або в іншому місці, не побоюючись переслідування чи виселення, і тоді ані суспільство в цілому, ані окремі особи не страждатимуть від звільнення того чи того розряду мануфактурних робітників більше, ніж від звільнення солдатів. Наші мануфактурні робітники, поза сумнівом, мають великі заслуги перед своєю батьківщиною, але вони не можуть перевищувати заслуг тих, хто захищає її своєю кров'ю, і не дають права на дбайливіше ставлення.

Звісно, очікувати, що у Великій Британії коли-небудь буде повністю відновлено свободу торгівлі, так само безглуздо, як очікувати здійснення в ній "Океанії" або "Утопії". Цьому непереможно перешкоджають не тільки упередження суспільства, а й приватні інтереси багатьох окремих осіб, що їх іще важче подолати. Якби офіцери армії повставали проти будь-якого скорочення її чисельності так само завзято й одностайно, як власники мануфактур чинять опір будь-якому законові, що може призвести до збільшення числа їхніх конкурентів на внутрішньому ринку; якби вони так підбурювали своїх солдатів, як власники мануфактур підбурюють своїх робітників, нападати з образами та лайкою на людей, що пропонують такі заходи, то спроба скоротити армію була б настільки ж небезпечною, як нині зробилося небезпечним намагатися зменшити в якомусь відношенні монополію, захоплену нашими власниками мануфактур. Ця монополія призвела до такого великого збільшення чисельності деяких груп нашого промислового населення, що подібно до постійної армії, яка розрослася, воно стало переконливою силою в очах уряду і в багатьох випадках залякує законодавців. Член парламенту, що підтримує будь-яку пропозицію з метою посилення цієї монополії, може бути впевнений, що набуває не тільки репутації знавця промисловості, а й великої популярності і впливу серед класу, якому його чисельність і багатство надають великої ваги. Навпаки, якщо він висловлюється проти таких заходів і якщо він має достатній авторитет, аби бути в змозі завадити їм, то ані його загальноновизнана чесність, ані найвище суспільне становище, ані найвидатніші громадські заслуги не зможуть убезпечити його від наймерзотніших обвинувачень і наклепів, від особистих образ, а інколи навіть від небезпек, які загрожуватимуть з боку розлючених і розчарованих монополістів.

Власник великої мануфактури, що в разі раптового відкриття внутрішнього ринку для конкуренції іноземців змушений буде припинити своє діло, поза сумнівом, зазнає дуже значних збитків. Для тієї частини свого капіталу, яку він витрачав на купівлю сирих матеріалів і на оплату своїх робітників, він

зможе без особливих ускладнень знайти інше застосування. Але ту частину, яку було вкладено у фабричні будівлі та знаряддя виробництва, навряд чи вдасться реалізувати без великих втрат. Тому справедлива увага до його інтересів вимагає, аби такі зміни здійснювалися не зненацька, а поволі, поступово й після попередження за тривалий термін. Якби було можливо, щоб рішення законодавчих установ завжди спричиняла не галаслива наполегливість групових інтересів, а широке розуміння суспільного добра, то саме через це вони мали б особливо уникати як установлення нових монополій такого роду, так і подальшого розширення тих, що вже існують. Кожен такий обмежувальний захід вносить певний розлад у стан держави, якого потім буде важко позбавитися, не спричинивши іншого розладу.

Наскільки може бути доречним обкладання митом ввезення іноземних товарів не з метою протидії ввезенню їх, а з метою отримання доходу для уряду, я розгляну далі, коли перейду до питання про податки. Мита, що їх накладають з метою перешкодити ввезенню чи бодай тільки зменшити його, очевидно, однаково підривають як митні доходи, так і свободу торгівлі.

Розділ 3

ПРО ВИНЯТКОВІ ОБМЕЖЕННЯ ВВЕЗЕННЯ МАЙЖЕ ВСІХ ТОВАРІВ ІЗ КРАЇН, БАЛАНС З ЯКИМИ ВИЗНАЄТЬСЯ НЕСПРИЯТЛИВИМ

Відділ 1

Нерозумність таких обмежень з погляду самої меркантилістичної системи

Встановлення особливих обмежень ввезення майже всіх товарів із тих країн, торговельний баланс з якими вважається несприятливим, являє собою другий засіб, за допомогою якого меркантилістична система розраховує збільшити кількість золота й срібла. Так, наприклад, до Великої Британії дозволено ввезення силезького батисту для внутрішнього споживання за сплати певного мита, але заборонено ввезення французького кембрику та батисту, якщо не брати до уваги Лондонського порту, де вони мають зберігатися у складах для вивезення. На французькі вина накладено вищі мита, ніж на вина португальські чи якоїсь іншої країни. Так зване мито 1692 р. становило на всі французькі товари 25% від суми вартості, тоді як більшість товарів інших націй було обкладено значно нижчими митами, що рідко перевищували 5%. Виняток був зроблений для вина, горілки, солі та оцту із Франції; ці товари було обкладено іншими тяжкими митами на підставі інших законів або спеціальних статей того самого закону. У 1696 р. додаткове мито у 25% було накладено на всі французькі товари, окрім горілки, оскільки основне мито було визнане недостатнім для ускладнення ввезення їх; водночас було встановлено нове мито в 25 ф. з бочки французького вина й друге — у 15 ф. з бочки французького оцту. Французькі товари ніколи не виключалися в разі стягування тих загальних платежів або мит у 5%, що накладалися на всі або на більшість товарів, перерахованих у митному статуті. Якщо вважати мита в одну третину і в дві

третини за одне ціле мито, то вийде всього п'ять таких загальних мит, отже в період до початку нинішньої війни мито в 75% з ціни слід вважати мінімальним обкладанням більшості сільськогосподарських або промислових продуктів Франції. Для більшості цих товарів такі мита були рівноцінні забороні ввезення. Французи своєю чергою, як здається, ставилися до наших товарів і мануфактурних виробів з такою самою суворістю, хоча я не настільки добре обізнаний з тим спеціальним оподаткуванням, якому вони їх піддавали. Такі взаємні утиски та обмеження припинили майже будь-яку легальну торгівлю між цими двома народами, а контрабандисти стали тепер головними постачальниками британських товарів до Франції і французьких товарів — до Великої Британії. Керівні принципи, що їх я розглянув у попередньому розділі, породжені приватними інтересами й духом монополії; принципи, що їх я розгляну в цьому розділі, мають своїм джерелом національне упередження та ворожнечу. Через це вони, як слід було очікувати, є ще нерозумнішими. Нерозумними вони є навіть з погляду меркантилістичної системи.

1) Хоча й було достеменно відомо, що за вільної торгівлі між Францією та Англією, наприклад, баланс виявиться на користь Франції, це аж ніяк не означало, що торгівля буде невигідною для Англії або що загальний баланс усієї її торгівлі виявиться через це несприятливішим для неї. Якщо вина Франції кращі й дешевші за португальські або якщо її полотно краще за полотно Німеччини, то для Великої Британії вигідніше купувати потрібне їй вино та закордонне полотно у Франції, а не в Португалії та Німеччини. Хоча вартість щорічного ввезення з Франції через це значно підвищиться, вартість усього щорічного ввезення знизиться відповідно до того, наскільки однаково за якістю французькі товари дешевші від товарів двох інших країн. І це справді мало б місце, навіть якщо припустити, що всі французькі товари, які ввозяться, споживають у самій Великій Британії.

2) Однак значна частина цих товарів може бути знову вивезена до інших країн, де, продані з прибутком, вони можуть принести дохід, що дорівнює за вартістю первісній ціні всіх вивезених із Франції товарів. Можливо, що до торгівлі з Францією застосовним є те, що часто стверджували стосовно ост-індської торгівлі, а саме, що хоча більшість ост-індських товарів купується на золото й срібло, зворотне вивезення частини їх до інших країн повертає країні, яка веде цю торгівлю, більше золота й срібла, ніж коштують усі її витрати. Одна з найголовніших галузей голландської торгівлі полягає нині в доставці французьких товарів до інших європейських країн. Навіть частину французьких вин, що їх розпивають у Великій Британії, таємно ввозять із Голландії та Зеландії. Якби існувала вільна торгівля між Францією та Англією або якби французькі товари можна було ввозити, сплачуючи лише такі самі мита, як ті, що їх стягують з товарів інших європейських народів, і їх повертали б за зворотного вивезення, то Англія мала б деяку частку в торгівлі, що виявилася такою вигідною для Голландії.

3) Не існує, нарешті, надійного критерію, за допомогою якого ми можемо визначити, на чию користь звернений так званий баланс між двома даними країнами або яка з них вивозить на більшу вартість. Національні упередження та ворожнеча, що їх завжди живлять приватні інтереси окремих торговців, зазвичай визначають наше судження з усіх питань, які стосуються цієї сфери. Однак у цих випадках часто посилялися на два такі критерії, як записи в митних книгах і вексельний курс. Я вважаю, що записи в митницях, як це тепер загально визнано, є дуже ненадійним критерієм через неточність оцінки в них більшості товарів. Вексельний курс, мабуть, є майже настільки ж ненадійним критерієм.

Коли вексельний курс між двома пунктами, наприклад, між Лондоном і Парижем, перебуває на рівні паритету, кажуть, що це свідчить про те, що зобов'язання Лондона на Париж покриваються зобов'язаннями Парижа на Лондон. Навпаки, коли в Лондоні сплачують премію за вексель на Париж, це, як стверджують, засвідчує, що зобов'язання Лондона на Париж не покриваються зобов'язаннями Парижа на Лондон і, отже, з Лондона має бути надіслана різниця в балансі готівкою; за ризик, ускладнення та витрати на вивезення цих грошей потрібна і сплачується премія. Але звичайний стан дебету та кредиту між двома цими містами має неодмінно регулюватися, як стверджують, звичайним перебігом їхніх взаємних торговельних операцій. Якщо жодне з них не ввозить з другого на більшу суму, ніж вивозить туди, дебет і кредит кожного з них можуть покривати один одного. Та коли одне з них ввозить із другого на більшу вартість, ніж вивозить туди, перше неодмінно стає боржником другого на більшу суму, ніж йому винне друге: дебет і кредит кожного з них не покривають один одного, і гроші мають бути надіслані з того міста, у якого дебет перевищує кредит. Через це звичайний вексельний курс, що є показником звичайного співвідношення дебету й кредиту між двома пунктами, має бути також показником звичайного стану їхнього ввезення та вивезення, оскільки останній визначає співвідношення дебету й кредиту.

Але навіть якщо допустити, що звичайний курс є достатнім показником звичайного співвідношення дебету й кредиту між двома даними пунктами, це зовсім не означає, що торговельний баланс є сприятливішим для того пункту, на користь якого звернене звичайне співвідношення дебету й кредиту. Це співвідношення дебету й кредиту між двома пунктами не завжди визначається виключно звичайним перебігом операцій між ними, на нього часто впливає перебіг операцій між цими пунктами та багатьма іншими місцевостями. Якщо, наприклад, англійські купці зазвичай платять за товари, що їх вони купують в Гамбурзі, Данцигу, Ризі та ін., векселями на Голландію, то звичайне співвідношення дебету й кредиту між Англією та Голландією визначатиметься не самим лише перебігом торговельних операцій цих країн одна з одною, а й перебігом операцій Англії зі згаданими іншими пунктами. Англія може виявитися змушеною щороку пересилати гроші до Голландії, хоча її щорічне вивезення до цієї країни може значно перевищувати вартість її ввезення звідти й хоча так званий торговельний баланс може на дуже велику суму бути на користь також і Англії.

Окрім цього, за того способу, у який досі обчислювали вексельний паритет, звичайний вексельний курс не може служити достатнім показником того, що звичайне співвідношення дебету й кредиту складається на користь тієї країни, яка напевне має чи припускається, що вона має, вексельний курс на свою користь; або, інакше кажучи, фактичний курс може не збігатися й часто справді так не збігається з обчисленим, що за останнім у багатьох випадках не можна робити жодних висновків стосовно першого.

Коли за певну суму грошей, сплачувану в Англії, що містить відповідно до проби англійської монети певну кількість унцій чистого срібла, ви отримуйте вексель на певну суму грошей, що підлягає виплаті у Франції і містить відповідно до проби французької монети таку саму кількість унцій чистого срібла, то курс між Англією та Францією, як кажуть, стоїть на рівні паритету. Коли ви сплачуєте більше, вважається, що ви даєте премію, і тоді курс проти Англії і на користь Франції. Коли ви платите менше, вважається, що ви одержуєте премію, і тоді курс проти Франції і на користь Англії.

Однак, по-перше, ми не завжди можемо судити про вартість грошей, що обертаються в різних країнах, за встановленою в них пробою: в одних країнах

гроші більше, в інших менше стерті, урізані або іншим чином відходять від установленної норми. Але ж вартість грошей, що обертаються в кожній країні, порівняно з грішми будь-якої іншої країни визначається не кількістю чистого срібла, що його вони мають містити, а тією кількістю, яку вони фактично містять. До перекарбування срібної монети за часів короля Вільгельма вексельний курс між Англією та Голландією, обчислений у звичайний спосіб згідно з пробою їхньої відповідної монети, був на 25% проти Англії. Але вартість грошей, що перебували в обігу в Англії, як ми це знаємо від Лаундса⁷, була на 25% з лишком нижча за їх нормальну вартість. Тому фактичний курс міг бути навіть і тоді на користь Англії, хоча передбачуваний курс був значною мірою проти неї; на меншу кількість унцій чистого срібла, фактично сплачену в Англії, можна було купити вексель на більшу кількість унцій чистого срібла, що підлягали сплаті в Голландії, і людина, що, як вважалося, приплачує премію, насправді могла її отримати. Французька монета до останнього перекарбування англійської золотої монети була набагато менше стертою, ніж англійська, і, мабуть, на 2 або 3% ближчою до встановленої норми. Тому, коли обчислений курс із Францією був не більш ніж на 2 або 3% проти Англії, фактичний курс міг бути на користь останньої. Від часів перекарбування золотої монети вексельний курс постійно був на користь Англії і проти Франції.

По-друге, у деяких країнах витрати на карбування покриває уряд; в інших їх оплачують приватні особи, що доставляють свої зливки на монетний двір, і уряд навіть отримує від карбування деякий дохід. В Англії ці витрати покриває уряд, і якщо ви приносите на монетний двір фунт срібла встановленої проби, то отримуєте назад 62 шил., що містять рівно фунт срібла такої самої проби. У Франції при карбуванні утримують податок у 8%, що не тільки покриває витрати на карбування, а й дає урядові невеликий дохід. Оскільки в Англії карбування нічого не коштує, дзвінка монета ніколи не може коштувати дорожче від зливка, що містить таку саму кількість металу. У Франції праця, що її витрачають на карбування, оскільки ви платите за нього, збільшує вартість монети так само, як і вартість виробів із золота й срібла. Через це у Франції сума грошей, що містить певну вагову кількість чистого срібла, коштує більше за суму англійських грошей, що містить таку саму вагову кількість чистого срібла, і для придбання її потрібні зливки більших розмірів або більша кількість інших товарів. І тому, хоча дзвінка монета обох цих країн є однаково близькою до проби, встановленої їхніми монетними дворами, на певну суму англійських грошей не можна отримати відповідну суму французьких грошей, що містить однакову кількість унцій чистого срібла, а отже, не можна й отримати вексель на Францію на таку суму. Якщо за такий вексель сплачують не більше додаткових грошей, ніж потрібно для покриття витрат на карбування у Франції, то фактичний курс між обома країнами може триматися на рівні паритету, їхній дебет і кредит можуть взаємно покривати один одного, хоча передбачуваний курс вважається трохи на користь Франції. Якщо сплачують менше за цю суму, фактичний курс може бути на користь Англії, тоді як передбачуваний — на користь Франції.

По-третє, нарешті, у деяких містах, як, наприклад, в Амстердамі, Гамбурзі, Венеції та ін., іноземні векселі оплачують так званими там банківськими грішми, тоді як в інших містах, таких як Лондон, Лісабон, Антверпен, Ліворно та ін., їх оплачують звичайною ходячою монетою країни. Так звані банківські гроші завжди коштують більше, ніж така сама номінальна сума ходячою монетою. Тисяча гульденів грішми Амстердамського банку, наприклад, коштує більше, ніж тисяча гульденів амстердамською ходячою монетою. Різницю між ними називають банківським лажем, що в Амстердамі досягає зазвичай близько 5%.

Коли припустити, що ходяча монета двох країн є однаково близькою до встановленої монетними дворами проби й що одна країна оплачує закордонні векселі цією ходячою монетою, а друга — банківськими грішми, то очевидно, що обчислений вексельний курс може виявитися на користь країни, яка платить банківськими грішми, тоді як дійсний курс буде на користь країни, яка платить ходячою монетою; так буде з тієї самої причини, з якої обчислений курс може бути на користь країни, що платить кращими грішми або грішми, ближчими до встановленої для них проби, хоча дійсний курс встановлено на користь країни, що платить гіршими грішми. Обчислений курс до останнього перекарбування золотої монети був зазвичай проти Лондона, на користь Амстердама, Гамбурга, Венеції і, гадаю, на користь усіх інших місць, де платежі здійснюють так званими банківськими грішми. Однак звідси аж ніяк не випливає, що дійсний курс був проти Лондона. Від часів перекарбування золотої монети він був на користь Лондона навіть у відносинах з цими містами. Обчислений курс був зазвичай на користь Лондона у відносинах з Лісабоном, Антверпеном, Ліворно та, за винятком Франції, напевно, з більшістю інших країн Європи, що здійснюють платежі ходячою монетою, і цілком імовірно, що дійсний курс теж був на його користь.

Відступ стосовно депозитних банків і, зокрема, Амстердамського банку

Гроші, що перебувають в обігу якої-небудь великої держави, на зразок Франції або Англії, зазвичай складаються майже цілком з монети її власного карбування. І якщо ця монета виявиться стертою, урізаною або в якийсь інший спосіб зниженою у вартості порівняно зі встановленою нормою, то держава за допомогою перекарбування своєї монети може з успіхом відновити її вартість. Навпаки, гроші, що служать для цілей обігу в маленькій державі, як, наприклад, Генуя або Гамбург, рідко можуть складатися тільки з її власної монети; в обігові має перебувати багато грошей усіх сусідніх держав, з якими її мешканці мають постійні торговельні відносини. Через це така держава не завжди зможе за допомогою перекарбування своєї монети відновити свій грошовий обіг. Якщо закордонні векселі оплачують цією монетою, то невизначеність вартості будь-якої суми, виплачуваної в цих нестійких грошах, завжди робить вексельний курс обігу проти такої держави, оскільки її валюта в усіх інших державах неминуче розцінюється навіть нижче за її дійсну вартість.

Для усунення незручностей, які має спричинити такий несприятливий курс для їхніх купців, невеликі держави, коли вони почали дбати про інтереси торгівлі, часто встановлювали законом, що закордонні векселі певної вартості слід оплачувати не ходячою монетою, а чеком або переказом на банк, що заснований на державному кредиті й користується протегуванням держави, причому цей банк зобов'язаний робити свої платежі повноцінною монетою цілком відповідно до встановлених у даній державі ваги та проби монет. Усі банки Венеції, Генуї, Амстердама, Гамбурга й Нюрнберга були, напевно, первісно засновані з цією метою, хоча згодом деякі з них могли бути використані і з іншою. Гроші цих банків, кращі за якістю від ходячої монети, оберталися з певною премією (лажем), більшою або меншою залежно від того, наскільки ходячу монету вважали знеціненою порівняно з установленою в державі валютою. Так, лаж Гамбурзького банку, що, як розповідають, зазвичай досягає близько 14%, являє собою

передбачувану різницю між повноцінною монетою держави та обрізаними, стер-тими й неповноцінними грішми, що надходять до нього з усіх сусідніх держав.

У період до 1609 р. велика кількість урізаної і стертої іноземної монети, повернутої з усіх кутків Європи широкою торгівлею Амстердама, зменшила вартість його ходячої монети приблизно на 9% порівняно зі щойно накарбованою монетою, яка виходила з монетного двору. Щойно така повноцінна монета з'являлася в обігу, її одразу ж перетворювали на зливки або вивозили з країни, як це завжди буває за таких умов. Купці, які мали більш ніж достатньо ходячої монети, не завжди могли добути потрібну кількість повноцінних грошей, аби оплатити свої переказні векселі, і вартість таких векселів, незважаючи на різні заходи з метою попередження цього, ставала дуже нестійкою.

Для усунення цих незручностей у 1609 р. було засновано банк із гарантією міста. Цей банк приймав як іноземну монету, так і неповновагу й стерту монету країни за її дійсною внутрішньою вартістю в повноцінних грошах країни за винятком лише суми, потрібної для покриття видатку на карбування та інших постійних витрат на управління. Після цього невеликого вирахування на суму, що залишалася, банк відкривав у своїх книгах відповідний кредит. Цей кредит дістав назву банківських грошей, що, являючи собою повноцінні гроші згідно зі встановленою вагою та пробою, завжди мали незмінну дійсну вартість і до того ж більшу, ніж ходяча монета. Водночас було видано закон, що всі векселі на суму в 600 фл. і вище, видані на Амстердам або виписані в Амстердамі, мають оплачуватися банківськими грішми, що одразу усунуло будь-яку нестійкість вартості цих векселів. Усі купці за цією ухвалою мусили мати рахунок у банку, аби оплачувати свої закордонні векселі, і це неодмінно породжувало певний попит на банківські гроші.

Банківські гроші, окрім їхньої внутрішньої переваги порівняно з ходячою монетою і з додатковою вартістю, якої неодмінно надає їм зазначений попит, мають також інші переваги. Вони убезпечені від пожежі, крадіжок та інших випадковостей; місто Амстердам гарантує їх, вони можуть бути сплачені простим переказом, без ускладнень, пов'язаних з відліком їх, і без ризику під час доставки з одного місця до іншого. Внаслідок цих різних переваг вони від самого початку, напевне, ходили з премією, і вважається безсумнівним, що всі гроші, вкладені первісно в банк, вкладники залишали там, бо нікому не спадало на думку вимагати виплати боргу, що його можна було продати на ринку з премією. Вимагаючи від банку платежу, власник банківського кредиту втрачав би цю премію. Подібно до того як на монету в один шилінг, щойно випущену з монетного двору, можна купити на ринку не більше товарів, ніж на один зі стертих шилінгів, так само й якісна та повноцінна монета, що перейшла з банківських сейфів до сейфу приватної особи, змішана зі звичайною ходячою монетою країни, має не більшу вартість, ніж ця ходяча монета, від якої її не можна вже буде легко відрізнити. Доки вона залишалась у сховищах банку, її перевага була відома й засвідчена. Коли вона переходила до рук приватної особи, її перевагу не можна було встановити без ускладнень і витрат, що, можливо, перевищували різницю у вартості. Крім того, взята зі сховищ банку, вона втрачала всі інші переваги банківських грошей: надійність, легкість і безпеку переходу з рук до рук, здатність оплачувати закордонні векселі. До того ж, її не можна було взяти з цих сховищ, як це з'ясується в подальшому, не сплативши попередньо за зберігання.

Ці вклади в монеті або вклади, що їх банк зобов'язувався виплачувати монетою, становили первісний капітал банку, або всю ту вартість, яка була

представлена так званими банківськими грішми. Нині вони становлять, як вважають, лише дуже невелику його частину. Для того щоб полегшити торгівлю зливками, банк упродовж низки останніх років почав практикувати відкриття у своїх книгах кредиту під вклади золота й срібла у зливках. Цей кредит зазвичай надається в розмірі, на 5% меншому від ціни цих злиwkів на монетному дворі. Банк водночас видає так звану квитанцію, що надає вкладникові або пред'явникові право в будь-який час упродовж 6 місяців узяти з банку зливки за умови зворотної сплати банкові тієї кількості банківських грошей, на яку було відкрито кредит у його книгах, коли було зроблено вклад, і сплати чверті відсотка за зберігання, якщо вклад був у сріблі, та половини відсотка, якщо він був у золоті; але у квитанції водночас зазначається, що в разі, коли цієї сплати не відбудеться, по закінченні встановленого терміну вклад переходить у власність банку за ціною, за якою його було прийнято або на яку було відкрито кредит у книгах банку. Плату, що стягується за зберігання вкладу, можна вважати своєрідною орендною платою за складське приміщення, а те, чому ця плата для золота вища, ніж для срібла, пояснюють по-різному. Зазначають, що важче встановити якість золота, ніж якість срібла. Легше може мати місце ошуканство, що спричиняє велику втрату дорожчого металу. Крім того, оскільки основою валюти є срібло, держава, як стверджують, прагне більше заохочувати вклади срібла, аніж золота.

Зливки вкладають на зберігання здебільшого тоді, коли їхня ціна дещо нижча за звичайну, а назад їх беруть, коли вона підвищується. У Голландії ринкова ціна срібла й золота в зливках зазвичай вища за їхню монетну ціну з тієї самої причини, з якої це мало місце і в Англії перед останнім перекарбуванням золотої монети. Різниця, як розповідають, становить зазвичай від 6 до 16 стиверів на марку чи на 8 унцій срібла 88-ї проби. Банківська ціна, або кредит, який банк надає за вклади такого срібла (коли їх роблять іноземною монетою, вміст у якій дорогоцінного металу точно відомий і засвідчений, наприклад, мексиканськими доларами), дорівнює 22 флоринам за марку; монетна ціна досягає 23 фл., а ринкова — від 23 фл. 6 стиверів до 23 фл. 16 стиверів, або на 2–3% вище від ціни монетного двору*. Співвідношення між банківською, монетною та ринковою ціною золотих злиwkів майже таке саме. Власник банківської квитанції може зазвичай продати її за різницю між монетною ціною злиwkів та їхньою ринковою ціною. Квитанція на вклад зливка майже завжди має певну вартість, тому дуже рідко буває, аби хтось дав закінчитися термінові своєї квитанції або допустив перехід свого зливка у власність банку за ціною, за якою його було прийнято, не взявши його назад до закінчення 6 місяців чи не сплативши

* Ось ціни, за якими Амстердамський банк приймає нині (вересень 1775 р.) зливки та різноманітні монети:

Срібло: мексиканські долари або піастри — 22 фл. за марку; французькі екію — 22 фл. за марку; англійська срібна монета — 22 фл. за марку; мексиканські піастри нового карбування — 21 фл. 10 стиверів за марку; дукатони — 3 фл. за штуку; рейхсталери — 2 фл. 8 стиверів за штуку; за срібні зливки, що містять $\frac{1}{12}$ чистого металу, — 21 фл. за марку і в тій самій пропорції до $\frac{3}{12}$ чистого металу, за які видає 6 фл. за марку; за чисте срібло — 23 фл. за марку.

Золото: португальська монета — 310 фл. за марку; гінеї — 310 фл. за марку; нові луїдори — 310 фл. за марку; старі луїдори — 300 фл.; нові дукати — 4 фл. 19 стиверів 8 п. за штуку; золоті зливки приймали залежно від кількості чистого золота порівняно з наведеною вище золотою монетою; за чисте золото — 340 фл. за марку.

А взагалі банк дає дещо більше за монету, проба якої відома, ніж за зливки золота або срібла, вартість яких можна визначити тільки переплавною й випробуванням.

$\frac{1}{4}$ або $\frac{1}{2}$ % за поновлення квитанції на подальші 6 місяців. А втім, як повідомляють, це інколи, хоча й рідко, має місце, причому частіше зі вкладками золота, аніж срібла, через вищу плату за зберігання, що її стягують за дорожчий метал.

Особа, яка після вкладу зливка одержує банківський кредит і квитанцію, оплачує свої переказні векселі, коли настає їхній термін, своїм банківським кредитом і продає або зберігає в себе квитанцію залежно від того, очікує вона підвищення чи зниження ціни злиwkів. Квитанція та банківський кредит рідко зберігаються впродовж тривалого часу в одних руках, оскільки для цього немає особливої причини.

Особа, що має квитанцію і бажає взяти назад злиwок, завжди легко зможе купити на яку завгодно суму банківський кредит або банківські гроші, а особа, що має банківські гроші і бажає отримати злиwок, завжди знайде в такій самій великій кількості квитанції, що продаються.

Власники банківських кредитів та держателі квитанцій утворюють дві різні групи кредиторів банку. Держатель квитанції не може взяти назад злиwок, на який її видано, не відшкодувавши банкові суму банківських грошей, що відповідає ціні, за якою було прийнято злиwок. Якщо він не має власних банківських грошей, він повинен купити їх у тих, хто їх має. Власник банківських грошей не може взяти назад злиwки, не пред'явивши банкові квитанції на потрібну йому кількість дорогоцінного металу в злиwках. Якщо він зовсім не має таких квитанцій, він повинен купити їх у тих, хто їх має. Держатель квитанції, купуючи банківські гроші, водночас купує право взяти з банку таку кількість дорогоцінного металу в злиwках, ціна якої на монетному дворі на 5% перевищує банківську ціну. Отже, премія в 5%, що її він зазвичай сплачує за це, сплачується не за уявну, а за реальну вартість. Власник банківських грошей, який купує квитанцію, купує право взяти з банку таку кількість дорогоцінного металу в злиwках, ринкова ціна якої зазвичай на 2–3% перевищує ціну монетного двору. Таким чином, сплачувана ним ціна так само сплачується за реальну вартість. Ціна квитанції й ціна банківських грошей у своїй сумі становлять повну вартість, або ціну дорогоцінного металу в злиwках.

На вклади монети, що є ходячою в країні, банк теж видає квитанції та відкриває банківські кредити, але ці квитанції часто не мають жодної вартості й жодної ціни на ринку. Наприклад, під дукатони, що в обігу ходять по 3 фл. 3 стивери, кожен банк дає кредит тільки в 3 фл., або на 5% нижче за їхню ходячу вартість. Він так само видає квитанцію, що надає пред'явникові право взяти назад у будь-який час протягом 6 місяців здану кількість дукатонів після сплати $\frac{1}{4}$ % за зберігання. Такі розписки часто не мають жодної ринкової ціни. 3 фл. банківськими грiшми зазвичай продають на ринку за 3 фл. 3 стивери, тобто за повною вартістю дукатонів, якщо їх узято з банку, і для взяття їх із банку потрібно заздалегідь сплатити $\frac{1}{4}$ % за зберігання, що є чистою втратою для держателя квитанції. Однак, якщо банківська премія в якийсь момент знизиться до 3%, такі квитанції можуть тоді мати певну ринкову ціну й продаватися за $1\frac{3}{4}$ %. Та оскільки банківська премія нині зазвичай перевищує 5%, часто дають закінчитися термінові таких квитанцій або, як висловлюються в таких випадках, залишають їх на користь банку. Квитанції, що їх видають на вклади золотих дукатонів, залишаються банку ще частіше, бо вищу плату за зберігання, або $\frac{1}{2}$ %, належить сплачувати, беручи їх назад; 5%, що їх виграє банк, коли вклади монети або злиwки залишають на користь банку, можна визнати платою за постійне зберігання таких вкладів.

Сума банківських грошей, термін квитанцій на які закінчується, має бути дуже значною. До неї має входити весь первісний капітал банку, що, як зазвичай

передбачають, залишався в ньому від того моменту, коли первісно був вкладений туди, оскільки ніхто не збирається поновлювати свої квитанції чи брати назад свої вклади, тому що з уже зазначених причин ані те, ані друге не можна зробити без збитків. Та хоч би якими були розміри цієї суми, вона є зовсім незначною порівняно з усією масою банківських грошей. Амстердамський банк протягом багатьох років був великим сховищем Європи для дорогоцінних металів у зливках, квитанції на які рідко не поновлювалися вчасно або, як кажуть, залишалися на користь банку. Значно більша частина банківських грошей, або кредитів на книги банку, у ті роки мала своєю підставою, як вважають, такі вклади, що їх торгівці постійно вносили чи брали назад зливками.

Вимоги до банку можуть пред'являтися тільки поданням квитанцій. Менша кількість банківських грошей, на які термін квитанцій закінчився, змішалася з набагато більшою кількістю їх, на які квитанції ще зберігають силу, отже, хоча може бути наявною значна сума банківських грошей, на які зовсім не існує квитанцій, усе-таки немає такої певної суми або частини їх, що її не можна було б затребувати в будь-який момент. Банк не може бути боржником двох різних осіб за ту саму річ, і власник банківських грошей, який не має квитанції, не може зажадати від банку платежу, доки не купить її. У нормальний і спокійний час він без ускладнень може купити таку квитанцію за ринковою ціною, що зазвичай відповідає ціні, за якою він може продати монету або зливку, на отримання яких з банку вона надає йому право.

Інакше може стояти справа під час якое суспільного лиха, наприклад, ворожого вторгнення, на кшталт вторгнення французів у 1672 р. Власники банківських грошей у таких випадках прагнуть узяти гроші з банку, аби мати їх на руках, і через це попит на квитанції може підняти їхню ціну до надзвичайної висоти. Держателі їх можуть перейнятися надмірними сподіваннями і замість двох або трьох відсотків вимагати половини банківських грошей, на які було відкрито кредит під вклади, позначені на цих квитанціях. Ворог, поінформований про статут банку, може навіть скупити квитанції, аби перешкодити вилученню вкладених на зберігання дорогоцінних металів. За таких надзвичайних обставин банк, як вважають, порушить своє звичайне правило здійснювати платежі тільки пред'явникам квитанцій. Держателі квитанцій, що не мають банківських грошей, отримують від 2 до 3% вартості вкладів, на які їм видано квитанції. Тому банк не посоромиться в цьому разі виплачувати грішми або зливками повну вартість цієї суми, на яку в його книгах було відкрито кредит власникам банківських грошей, що не можуть добути квитанцій; водночас він платитиме 2 або 3% тим держателям квитанцій, які не мають банківських грошей, причому ця сума становить усю ту вартість, що за такого стану речей справедливо їм належить.

Навіть у нормальний і спокійний час в інтересах держателів квитанцій знижувати премію, аби за дешевшою ціною купувати банківські гроші (а отже, і зливки, на отримання яких із банку надають їм тоді право їхні квитанції) або дорожче продавати свої квитанції тим, хто має банківські гроші й хоче взяти з банку зливки; адже ціна квитанції зазвичай дорівнює різниці між ринковою ціною банківських грошей і ринковою ціною монети та злиwkів, на які видано квитанцію. Навпаки, в інтересах власника банківських грошей підвищувати премію, щоб відповідно дорожче продавати свої банківські гроші або відповідно дешевше купувати квитанцію. Аби запобігти такій біржовій спекуляції, що її можуть інколи породжувати ці протилежні інтереси, банк в останні роки дійшов рішення в будь-який час продавати банківські гроші за ходячу монету з премією в 5% і купувати їх із премією в 4%. Через це премія ніколи не може піднятися

вище за 5% чи впасти нижче за 4% і співвідношення між ринковою ціною банківських грошей та ходячої монети постійно тримається дуже близько до відношення між їхніми дійсними вартостями. До ухвали цього рішення ринкова ціна банківських грошей залежно від того, як впливали на ринок протилежні інтереси, то піднімалася так високо, що премія сягала 9%, то падала до рівня паритету.

Амстердамський банк заявляє, що він не віддає в позичку ані найменшої частини вкладених у нього внесків і що на кожний флорин, на який відкривається кредит, він тримає у своїх підвалах вартість флорина в монеті або зливках. Не підлягає сумніву, що він тримає у своїх підвалах усі ті гроші або зливки, на які ним видано квитанції, що в будь-який момент можуть бути пред'явлені до оплати і справді безперервно видаються ним і повертаються до нього. Але видається не таким безперечним, чи робить він те саме з тією частиною свого капіталу, термін квитанцій на яку давно закінчився, яка в нормальний і спокійний час не може бути витребувана і насправді, цілком імовірно, залишиться в нього назавжди або доти, доки існує держава Об'єднаних Провінцій Голландії. Проте в Амстердамі визнають за беззаперечний догмат, що на кожний флорин, який перебуває в обігу у вигляді банківських грошей, у підвалах банку лежить відповідний флорин золотом або сріблом. Місто гарантує це. Банком керують чотири бургомістри, яких міняють щороку. Кожен новий склад бургомістрів відвідує комори банку, звіряє готівку з книгами, приймає її під присягою і з такою самою урочистістю передає складові, що прийде йому на зміну, а в цій тверезій і релігійній країні присяга ще не втратила свого значення. Вже сама лише ця часта зміна керівників, напевне, видається достатньою гарантією проти будь-яких недозволених операцій. Жодного разу серед усіх переворотів в управлінні Амстердама, до яких призводила партійна боротьба, партія, що перемогла, не звинувачувала своїх попередників у зловживаннях під час управління банком. А проте жодне обвинувачення не могло б більше підірвати репутацію й долю переможеної партії, і якби таке обвинувачення виникло, то ми можемо бути певні, що його було б пред'явлено. У 1672 р., коли король Франції був в Утрехті, Амстердамський банк здійснював платежі настільки безперешкодно, що не залишив жодних сумнівів у точному дотриманні ним прийнятих на себе зобов'язань. Деякі з монет, що їх діставали тоді з його комор, ще зберігали сліди колишньої пожежі, яка сталася в ратуші невдовзі після заснування банку. Це означає, що ці монети лежали там ще від тих часів.

Якими можуть бути розміри запасу банку — це питання, що тривалий час цікавило допитливих; з цього приводу можна робити тільки припущення. Вважають, що близько 2000 осіб мають рахунки в банку, і якщо прийняти, що на рахунку кожної з них є 1500 ф. (а це дуже багато), то вся кількість банківських грошей, а отже й запас банку, визначатиметься сумою близько 3 млн ф. ст., або, рахуючи 11 фл. за 1 ф. ст., 33 млн фл. Ця сума є вельми значною і достатньою для обслуговування дуже великого обігу, але вона набагато нижча за ті перебільшені уявлення, що їх деяка частина публіки склала собі на цей предмет.

Місто Амстердам одержує з банку чималий дохід. Окрім згаданої вище плати, яку можна назвати платою за приміщення, кожна особа, вперше відкриваючи рахунок у банку, сплачує внесок у 10 фл., а за кожний новий рахунок — 3 фл. 3 стивери; за кожний переказ грошей сплачується 2 стивери, а якщо переказ не досягає 300 фл., — 6 стиверів, аби запобігти укладенню безлічі дрібних правочинів. Особа, яка не балансує свого рахунку двічі на рік,

сплачує штраф у 25 фл. Особа, яка дає розпорядження про переказ більшої суми, ніж та, що є на її рахунку, мусить платити 3% за додаткову суму й до того ж її розпорядження залишається невиконаним. Окрім того, як вважають, банк одержує значний прибуток від продажу іноземної монети або зливків, що іноді дістаються йому в результаті закінчення термінів квитанцій і що їх він завжди тримає до того часу, коли їх можна буде продати з вигодою. Так само він одержує прибуток від продажу банківських грошей із премією в 5% та купівлі їх із премією в 4%. Ці різні надходження набагато перевищують те, що потрібно для виплати платні службовцям і покриття витрат на управління. Сама лише плата за зберігання зливків, на які видано квитанції, дає, як вважають, чистий річний дохід у 150–200 тис. фл. Ясна річ, первісною метою цього заходу була суспільна користь, а не дохід. Його метою було позбавити купців незручностей несприятливого курсу. Дохід, отриманий від нього, не був передбачений, і його можна вважати випадковим.

Однак час повернутися від цього довгого відступу, до якого я непомітно вдався, до з'ясування причин, з яких вексельний курс між країнами, що платять так званими банківськими грішми, і країнами, що платять звичайною ходячою монетою, неодмінно виявляється на користь перших і проти останніх. Перші платять такими грішми, внутрішня вартість яких завжди є незмінною й точно відповідає статутіві відповідних монетних дворів, тоді як останні платять грішми, внутрішня вартість яких постійно змінюється і майже завжди тією чи тією мірою нижча від цієї норми.

Відділ 2

Нерозумність надзвичайних обмежень з інших міркувань

У попередньому відділі цього розділу я намагався показати, наскільки зайве, навіть з погляду меркантилістичної системи, запроваджувати особливі обмеження щодо ввезення товарів із тих країн, торговельний баланс з якими передбачається несприятливим.

Ніщо не може бути безглуздішим за всю цю теорію торговельного балансу, на якій ґрунтуються не тільки ці обмеження, а й майже всі інші заходи, що регулюють торгівлю. Коли дві країни торгують одна з одною, то згідно з цією теорією за однакового балансу жодна з них не втрачає і не виграє; але, якщо баланс бодай трішечки схиляється на один бік, одна з них втрачає, а друга виграє відповідно до його відхилення від точної рівноваги. Обидва припущення неправильні. Торгівля, що створюється за допомогою премій і монополій, може бути і зазвичай є не вигідною для тієї країни, в інтересах якої це робиться, як я й намагатимуся показати далі. Навпаки, торгівля, що, без усіляких штучних впливів чи утисків, природно й нормально ведеться між двома країнами, завжди є вигідною, хоча й не завжди однаково, їм обом.

Під вигодою я розумію збільшення не кількості золота й срібла, а мінової вартості річного продукту землі та праці країни, або збільшення річного доходу її мешканців.

Коли баланс урівноважується і коли торгівля між двома країнами полягає взагалі в обміні товарами, що їх вони виробляють, то вони в більшості випадків не тільки виграють обидві, а й виграють однаково або майже однаково; кожна з них у цьому разі служить ринком для частини зайвого продукту другої,

кожна відшкодовує капітал, який було витрачено на добування та приготування для ринку цієї частини зайвого продукту другої і який, розподілений серед певного числа її мешканців, дав їм дохід і засоби до існування. Таким чином, певна частина мешканців кожної з цих країн одержує свій дохід і засоби до існування від другої. І оскільки передбачається, що обмінювані товари мають однакову вартість, то обидва капітали, які витрачають у цій торгівлі, мають бути в більшості випадків рівними або майже рівними; і оскільки обидва вони витрачаються на виробництво місцевих товарів в обох країнах, доходи та засоби існування мешканців кожної країни в результаті розподілу теж будуть рівними або майже рівними. Ці доходи та засоби існування, що їх вони в такий спосіб дають один одному, будуть більшими або меншими залежно від розмірів їхніх обігів. Якщо ці останні досягатимуть, наприклад, 100 тис. або 1 млн ф. на рік для кожної сторони, то кожна з них забезпечуватиме мешканцям другої річний дохід у 100 тис. ф. в одному разі і в 1 млн ф. — в другому.

Якщо їхня торгівля буде такою, що одна з них вивозитиме до другої тільки товари власного виробництва, тоді як друга в обмін на них даватиме іноземні товари, то баланс у цьому разі все-таки вважатиметься врівноваженим, оскільки товари оплачуються товарами. У цьому разі вони обидві теж виграватимуть, але неоднаково: мешканці країни, що вивозить тільки товари власного виробництва, матимуть від такої торгівлі більшу вигоду. Якби, наприклад, Англія почала ввозити з Франції тільки товари власного виробництва цієї країни, а сама, не маючи таких власних товарів, на які там існує попит, навзамін відправляла туди іноземні товари, скажімо, тютюн та ост-індські продукти, то така торгівля, хоча й давала б дохід мешканцям обох країн, приносила б мешканцям Франції значніший прибуток, ніж мешканцям Англії. Увесь французький капітал, який витрачається в ній щороку, розподілявся б серед мешканців Франції, тоді як серед мешканців Англії розподілялася б лише та частина англійського капіталу, що її витрачали б на виробництво англійських товарів, в обмін на які було б придбано ці іноземні товари. Набагато більша його частина йшла б на відшкодування капіталів, які були витрачені у Вірджинії, Індостані та Китаї і дали дохід і засоби для існування мешканцям цих віддалених країн. Тому, якщо капітали були рівними або майже рівними, така витрата французького капіталу значно більше підвищить дохід населення Франції, ніж витрата англійського капіталу — дохід населення Англії. Франція в цьому разі вестиме з Англією безпосередню зовнішню торгівлю предметами споживання, тоді як Англія вестиме лише непряму торгівлю такого самого роду з Францією. Різні результати від витрачання капіталу в безпосередній і непрямій торгівлі предметами споживання було вже докладно з'ясовано.

Не буває, певно, такої торгівлі між двома країнами, яка полягала б у тому, що обидві взаємно обмінюються тільки власними продуктами або ж одна дає в обмін лише власні продукти, а друга — лише іноземні. Майже всі країни обмінюються одна з одною почасти власними й почасти іноземними продуктами. Та завжди більше виграє та країна, у вантажах якої більше вітчизняних продуктів і менше іноземних.

Якби Англія платила за товари, які щороку ввозять із Франції, не тютюном та ост-індськими продуктами, а золотом і сріблом, то в цьому разі баланс вважався б несприятливим, оскільки товари оплачувалися б не товарами, а золотом і сріблом. А проте торгівля в цьому разі, як і в попередньому, давала б певний дохід мешканцям обох країн, але більший — мешканцям Франції, ніж Англії. Відшкодовувався б і міг служити далі для тієї самої мети капітал, витрачений на виробництво англійських товарів, на які придбано ці золото й

срібло, капітал, що був розподілений між деякими мешканцями Англії і приніс їм дохід. Капітал Англії загалом від такого вивезення золота й срібла зменшиться не більше, ніж від вивезення на таку саму вартість якихось інших товарів. Навпаки, у більшості випадків він навіть зросте. За кордон відправляють тільки такі товари, на які там передбачається більший попит, ніж усередині країни, і виторг за які, як очікують, становитиме через це всередині країни більшу вартість, ніж вивезені товари. Коли тютюн, що коштує в Англії тільки 100 тис. ф., відправлений до Франції, дасть змогу придбати вино, яке коштує в Англії 110 тис. ф., то такий обмін збільшить капітал Англії на 10 тис. ф. Так само, коли на 100 тис. ф. англійським золотом можна купити вино, яке коштує в Англії 110 тис. ф., то такий обмін теж збільшить капітал Англії на 10 тис. ф. Коли купець, який має у своєму погребі вина на 110 тис. ф., багатший за купця, який має в себе на складі тютюну тільки на 100 тис. ф., то він так само багатший за того купця, що має у своїх скринях золота тільки на 100 тис. ф. Він може привести в рух більшу кількість праці й дати дохід, засоби до існування та заняття більшій кількості людей, ніж перші два. Але капітал країни дорівнює сумі капіталів усіх її мешканців, і кількість праці, що протягом року може бути задіяна в ній, дорівнює тій кількості, що її можуть задіяти всі ці окремі капітали, разом узяті. Отже, внаслідок такого обміну мають, за загальним правилом, зростати як капітал країни, так і кількість праці, що може бути протягом року зайнята в ній. Звісно, для Англії було б вигідніше, якби вона могла купувати французькі вина в обмін на власні металеві вироби та сукно, а не в обмін на віргінський тютюн або на золото й срібло з Бразилії та Перу. Безпосередня зовнішня торгівля предметами споживання завжди вигідніша за непряму. Але побічна зовнішня торгівля предметами споживання, що її здійснюють на золото й срібло, є не менш вигідною, ніж будь-яка інша побічна торгівля такого роду. Так само країна, що не має копалень, навряд чи може більше збідніти на золото й срібло внаслідок такого вивезення цих металів, ніж збідніє на тютюн через його вивезення країна, що сама не вирощує тютюну. Подібно до того як країна, що змушена купувати де-небудь на стороні тютюн, ніколи не буде тривалий час терпіти брак його, так само не відчуватиме потреби в золоті й сріблі країна, яка купує ці метали на стороні.

Кажуть, що обмін, який робітник здійснює з шинком, є збитковим і торговельний обмін, що його промислова нація веде з країною, яка виробляє вино, можна прирівняти до такого обміну. На це я відповідаю, що обмін із шинком зовсім не обов'язково являє собою збиткову торгівлю. За своєю природою він так само вигідний, як і будь-яка інша торгівля, хоча, можливо, частіше веде до зловживань. Професія пивовара або навіть власника пивниці є таким самим необхідним проявом поділу праці, як і будь-який інший. За загальним правилом, робітникові буде вигідніше купувати потрібну йому кількість пива у пивовара, ніж самому варити його, а для бідного робітника буде зазвичай вигідніше купувати його малими кількостями в шинкаря, ніж купувати одразу багато в пивовара. Поза сумнівом, може статися, що він купуватиме надто багато в того або того, але ж може також статися, що він купуватиме надто багато в будь-кого з навколишніх торгівців: у м'ясника, якщо він любить добре поїсти, або в сукнаря, якщо хоче виділятися своїм вбранням серед товаришів. А проте для маси робітників вигідно, аби всі ці заняття були вільними, хоча можливі зловживання цією свободою в кожному з них, і до того ж, у деяких вони ймовірніші, ніж в інших. Окрім того, хоча окремі особи інколи можуть розоритися через надмірне споживання спиртних напоїв, мабуть, немає небезпеки того, що це може статися з усією нацією в цілому. Хоча в кожній країні є багато людей, які витрачають на ці напої понад

свої можливості, у ній завжди знайдеться значно більше таких, що витрачають менше за це. З другого боку, слід зазначити, що, як свідчить досвід, дешевизна вина є, напевне, причиною не схильності до пияцтва, а тверезості. Мешканці виноробних країн є, за загальним правилом, найбільш тверезими народами Європи: свідченням цього служать іспанці, італійці та мешканці південних провінцій Франції. Люди рідко винні у зловживанні тим, що є предметом їхнього повсякденного вжитку. Ніхто не видасться щедрим і добрим товаришем по чарці, якщо він шкодує напою, такого ж дешевого, як і просте пиво. Навпаки, у країнах, де через надмірні спеку або холод не росте виноград і де через це вино дороге і являє собою рідкість, пияцтво є доволі поширеною вадою як у північних народів, так і в усіх тих, хто живе в тропіках, наприклад, у негрів на Гвінейському березі. Мені часто доводилося чути, що в разі переведення якого-небудь французького полку з північних провінцій, де вино дорожче, на квартири у південні провінції, де воно дуже дешеве, солдати спершу починають пиячити, з огляду на дешевизну й новизну для них доброго вина, але після кількох місяців перебування на новому місці більшість їх стає такими ж тверезими, як і інші мешканці. Одночасне скасування мит на іноземні вина й акцизів на солод, пиво та ель могло б так само породити у Великій Британії майже загальне й тимчасове пияцтво поміж середніх і нижчих класів народу, за яким, певно, невдовзі настала б постійна і майже загальна тверезість. Нині пияцтво аж ніяк не є вадою світських людей чи таких, що легко можуть купувати найдорожчі напої. Навряд чи будь-коли доводилося бачити серед нас пристойного чоловіка, який сп'янів від елю. Крім того, утиски торгівлі вином у Великій Британії, певно, мають на увазі втримувати людей, якщо можна так висловитися, від відвідань не так портерних, як тих місць, де вони можуть купувати найкращі і найдешевші напої. Вони заохочують торгівлю португальським вином та ускладнюють торгівлю вином французьким. Зазначають, що португальці є кращими, ніж французи, споживачами наших промислових виробів і через це їм слід сприяти більше, ніж французам. Оскільки вони задовольняють свої потреби нашими товарами, ми маємо, як вважають, свої потреби задовольняти їхніми товарами. Отже, ниці прийоми дрібних крамарів зводяться у політичне правило поведінки великої держави, бо тільки найдрібніші торговці дотримуються правила давати замовлення переважно своїм покупцям. Великий купець завжди купує свої товари там, де вони дешевші й найкращі, не зважаючи на дрібні інтереси такого роду.

Однак за допомогою таких принципів народи переконали в тому, що їхній інтерес полягає в розоренні всіх їхніх сусідів. Кожен народ призвичаївся дивитися задрісними очима на всі народи, з якими він веде торгівлю, і їхню вигоду вважати своїм збитком. Торгівля, що, ясна річ, має створювати між народами, так само як і між окремими людьми, узи єднання та дружби, зробилася найщедрішим джерелом ворожнечі й незгод. Примхливе марнославство королів і міністрів не було впродовж нинішнього та минулого століть більш фатальним для спокою Європи, ніж зарозуміле змагання купців та промисловців. Насильства й несправедливість правителів людства — давнє зло, ліки проти якого, боюся, навряд чи відомі природі справ людських. Але ницій жадобі, монополістичним прагненням купців та промисловців, які і не є, і не мають бути володарями людства, можна дуже легко перешкодити порушувати чийсь спокій, окрім їхнього власного, коли вже не можна зовсім вилікувати їх від цих вад.

Не може підлягати сумніву, що саме дух монополії первісно придумав і розповсюдив цю теорію; і ті, що першими проповідували його, були зовсім не такі дурні, як ті, хто увірував у неї. У будь-якій країні головна маса народу завжди зацікавлена і має бути зацікавленою в тому, щоб купувати все потрібне

в тих, хто продає найдешевше. Положення це є таким очевидним, що видається безглуздим намагатися доводити його, та його ніколи й не піддавали б сумніву, якби хитрі, корисливі доводи купців та промисловців не затуманили здорового глузду людства. Їхній інтерес щодо цього прямо протилежний інтересові головної маси народу. Подібно до того як майстри, члени цеху зацікавлені в тому, аби перешкоджати решті мешканців надавати роботу іншим робітникам, окрім них самих, так само й купці та власники мануфактур кожної країни зацікавлені в закріпленні за собою монополії внутрішнього ринку. Звідси у Великій Британії та більшості інших європейських країн надмірні мита майже на всі товари, що їх ввозять іноземні купці. Звідси високі мита й заборони на всі ті закордонні мануфактурні вироби, які можуть конкурувати з нашими. Звідси також надзвичайні утиски ввезення майже всіх видів товарів із тих країн, торговельний баланс з якими визнається несприятливим, тобто з тих, щодо яких зазвичай найсильніше розпалюється національна ворожнеча.

Тим часом, хоча багатство сусідньої нації небезпечно за часів війни і з політичного боку, воно безперечно є вигідним з погляду торгівлі. У стані війни воно може дати змогу нашим супротивникам утримувати флот та армії сильніші за наші, але під час миру й торговельних відносин воно має також надавати їм можливість обмінюватися з нами на значнішу вартість і бути кращим ринком для безпосередніх продуктів нашої праці або для товарів, куплених на ці продукти. З багатою нацією справа стоїть так само, як і з багатою людиною, яка, певно, буде кращим споживачем для людей, що живуть і трудяться в цій місцевості, ніж бідняк. Зрозуміло, багата людина, якщо вона сама є власником мануфактури, є дуже небезпечним сусідом для всіх тих, хто займається цією ж справою. Але решта сусідів у переважній більшості має вигоди завдяки тому доброму ринкові, що його створюють для них її видатки. Вони навіть мають вигоду з того, що ця людина побиває бідніших робітників, які виробляють ті самі продукти, що й вона. Власники мануфактур багатій нації так само можуть бути, поза сумнівом, дуже небезпечними суперниками для власників мануфактур сусідніх країн. Але ця сама конкуренція є вигідною для головної маси народу, яка, до того ж, багато виграє завдяки доброму ринкові збуту, створюваному для неї великими видатками такої нації. Приватні особи, які бажають скласти собі статок, ніколи й не думають про від'їзд до віддалених і бідних районів країни, а прямують до столиці чи до одного з великих міст. Вони знають, що там, де обертається мало багатств, мало можна заробити, але знають також, що там, де в русі перебувають великі багатства, якусь частку матимуть і вони. Ті самі принципи, що керують, отже, здоровим глуздом однієї, десяти або двадцяти окремих осіб, мають визначати судження одного, десяти або двадцяти мільйонів і змушувати всю націю вбачати в багатствах своїх сусідів імовірну причину та можливість для власного збагачення. Нація, що бажає розбагатіти за допомогою зовнішньої торгівлі, напевно, швидше досягне своєї мети, якщо всі її сусіди — багаті, працьовиті й торговельні нації. Велика нація, оточена з усіх боків кочовими дикунами та бідними варварами, може, поза сумнівом, набути багатства за допомогою обробітку своїх земель та внутрішньої торгівлі, проте аж ніяк не за допомогою торгівлі зовнішньої. Як здається, саме так придбали своє велике багатство давні єгиптяни та сучасні китайці. Розповідають, що давні єгиптяни не займалися зовнішньою торгівлею, а сучасні китайці, як відомо, ставляться до неї з величезною зневагою і ледве вшановують її бодай слабким захистом законів. Сучасні принципи зовнішньої торгівлі, оскільки вони ставлять за мету зубожіння всіх наших сусідів і оскільки вони в змозі

призвести до бажаних для них результатів, мають тенденцію перетворити цю торгівлю у щось незначне й не варте уваги.

Саме на підставі цих принципів торгівля між Францією та Англією наражалася в обох цих країнах на такі численні обмеження та утиски. Тим часом, якби ці країни обговорювали свої дійсні інтереси без меркантилістичних задрощів чи національної ворожнечі, торгівля з Францією могла б бути вигіднішою для Великої Британії, ніж торгівля з будь-якою іншою країною, і з тієї самої причини те саме було б із торгівлею Великої Британії для Франції. Франція є найближчим сусідом Великої Британії. У торгівлі між південним узбережжям Англії та північним і північно-західним берегами Франції можна очікувати, так само як і у внутрішній торгівлі, чотирьох, п'яти або шести обігів на рік. Через це капітал, що його вкладають у цю торгівлю, може в кожній з цих країн приводити в рух у чотири, п'ять або шість разів більшу кількість праці й надавати заняття та засоби до існування в чотири, п'ять або шість разів більшій кількості людей порівняно з однаковим за розмірами капіталом в інших галузях зовнішньої торгівлі. У торгівлі між найвіддаленішими частинами Франції та Великої Британії можна очікувати щонайменше одного обігу на рік, отже навіть і ця торгівля буде принаймні не менш вигідною, ніж більшість інших галузей нашої зовнішньої торгівлі з європейськими країнами. Вона буде щонайменше втричі вигіднішою за хвалену торгівлю з нашими північноамериканськими колоніями, у якій капітал рідко обертається менш ніж раз на 3 роки, а часто не менш ніж на 4 або 5 років. У Франції, окрім того, налічується 24 млн мешканців, тоді як для наших північноамериканських колоній жодне обчислення не дає більш як 3 млн; до того ж Франція є значно багатшою країною, ніж Північна Америка, хоча через нерівномірніший розподіл багатств у ній набагато більше бідних і жебраків, ніж в останній. З огляду на це Франція може служити ринком щонайменше у вісім разів ширшим і через більшу швидкість обігів — у 24 рази вигіднішим, ніж будь-коли були наші північноамериканські колонії. Торгівля з Великою Британією так само є вигідною для Франції, і відповідно до багатства, чисельності населення та близькості цих країн вона матиме такі самі переваги порівняно з торгівлею, що її Франція веде зі своїми колоніями. Такою є величезна відмінність між тією торгівлею, яку мудрість обох цих націй визнала за потрібне ускладнювати, і тією торгівлею, яку вона найбільше заохочувала.

Але ті самі умови, що робили б відкрито й вільну торгівлю між цими двома країнами такою вигідною для них обох, породили головні перешкоди для цієї торгівлі. Сусіди, вони з необхідності є ворогами, і з огляду на це багатство та могутність кожної з них стають тим більш небезпечними для другої; через це те, що мало б збільшувати вигоди національної дружби, служить тільки роздмухуванню ворожнечі. Обидві вони є багатими й промисловими націями, купці та власники мануфактур кожної з них побоюються суперництва, майстерності та активності купців і промисловців другої. Виникає комерційна задрість, обидві сторони заражають інших і самі заражаються національною ворожнечею; і торгівці обох країн проголосили з усією пристрасною впевненістю зацікавленої омани своє безсумнівне розорення внаслідок несприятливого торговельного балансу, що, як вони стверджують, буде неминучим результатом нічим не стримуваної торгівлі між цими країнами.

Немає такої торговельної країни у Європі, розорення якої у зв'язку з несприятливим торговельним балансом часто не пророкували псевдовчені цієї системи. Та попри всі побоювання, що їх вони з цього приводу викликали в нас, попри всі марні спроби майже всіх торговельних націй обернути торговельний

баланс на власну користь і проти своїх сусідів, немає даних, аби якась європейська нація у якомусь плані збідніла від цього. Навпаки, ті міста й країни, що відкривали свої порти всім націям, багатіли завдяки цьому, замість розоритися внаслідок такої свободи торгівлі, як ми того мали б очікувати на підставі принципів меркантилістичної системи. У Європі, щоправда, є кілька міст, що якоюсь мірою заслуговують назви вільних гаваней, але таких країн зовсім немає. Голландія, мабуть, більше за всі інші країни наближається до такого типу, хоча все ще дуже далека від нього; і однак Голландія, як це загально-визнано, одержує від зовнішньої торгівлі не тільки все своє багатство, а й чималу частину своїх засобів існування.

Насправді існує інший баланс, уже пояснений вище⁸ і дуже відмінний від торговельного балансу, — баланс, що неодмінно зумовлює розквіт або занепад нації залежно від того, чи є він сприятливим для неї, чи ні. Це — баланс річного виробництва та споживання. Якщо мінова вартість річного продукту, як уже зазначалося, перевищує мінову вартість річного споживання, капітал суспільства має щороку зростати відповідно до цього надлишку. Суспільство в цьому разі живе, не виходячи за межі свого доходу, а те, що заощаджується за рік із цього прибутку, відповідно додається до його капіталу й витрачається на подальше збільшення його річного продукту. Навпаки, якщо мінова вартість річного продукту не покриває річного споживання, капітал суспільства має зменшуватися відповідно до цього дефіциту. У цьому разі витрати суспільства перевищують його дохід і неминуче зачіпають його капітал. Тому його капітал має зменшуватися, а водночас має зменшуватися мінова вартість річного продукту його праці.

Цей баланс виробництва та споживання цілком відмінний від так званого торговельного балансу. Про нього може йти мова стосовно нації, яка зовсім не веде зовнішньої торгівлі й цілковито ізольована від решти світу. Про нього може йти мова стосовно всієї земної кулі загалом, багатство якої, населення та продуктивні сили можуть поступово зростати чи поступово зменшуватися. Баланс виробництва та споживання може бути постійно на користь нації, хоча так званий торговельний баланс увесь час звернений проти неї. Нація може впродовж 50 років ввозити на більшу вартість, ніж вивозити; все золото й срібло, що припливає до неї протягом цього часу, може негайно відпливати з неї; її монета, що перебуває в обігу, може поступово зношуватися, причому для її заміни можуть вводитися різного роду паперові гроші, можуть також поступово зростати її борги головним націям, з якими вона торгує, і все ж її дійсне багатство, мінова вартість річного продукту її землі та праці протягом того самого періоду може зрости значно більше. Стан наших північноамериканських колоній і торгівлі, що її вони вели з Великою Британією перед початком нинішніх ускладнень, може служити доказом того, що це зовсім не неможливе припущення.

Розділ 4

ПРО ПОВОРОТНІ МИТА

Купці та власники мануфактур не задовольняються монополією на внутрішньому ринку, вони домагаються також щонайбільшого продажу за кордон своїх товарів. Їхня країна не має влади над іноземними народами і тому рідко може забезпечити їм там монополію. Через це їм, за загальним правилом, доводиться обмежуватися проханнями про ті чи інші заохочувальні заходи для вивезення.

Серед цих заохочувальних заходів найбільш розумними видаються так звані поворотні мита. Надання купцеві права одержувати назад при вивезенні весь або частину акцизу, або внутрішнього мита, що стягуються з вітчизняної промисловості, ніколи не може приводити до вивезення більшої кількості товарів, ніж було б їх вивезено за відсутності такого оподаткування. Таке заохочення не має тенденції спрямовувати до якогось певного використання значнішу частку капіталу країни, ніж це було б за його відсутності, а може тільки перешкоджати тому, аби стягування мита відволікало якусь частину цього капіталу на інше заняття. Воно не прагне порушення тієї рівноваги, що природним чином встановлюється в суспільстві між усіма різними галузями промисловості, а лише запобігає порушенню її цим митом; воно спрямоване не на знищення, а на збереження того, що в більшості випадків вигідно зберегти, — на збереження природного поділу й розподілу праці в суспільстві.

Те саме можна сказати й про поворотні мита для іноземних товарів, що ввезені до країни та вивозяться з неї назад; ці поворотні мита у Великій Британії зазвичай значно перевищують половину ввізних мит. На підставі другого додатку до закону, що встановив так звану тепер стару субсидію, кожному купцеві, англійцеві чи іноземцеві, надається право одержувати назад під час вивезення половину ввізного мита: англійський купець одержує її в тому разі, якщо він вивозить товар не пізніше як через 12 місяців після його ввезення, іноземний купець — не пізніше як через 9 місяців. Вина, коринка та вироблений шовк являли собою єдині товари, на які не поширювалася дія цієї ухвали, оскільки для них було встановлено інші, вигідніші ставки. Мита, встановлені цим законом, були на той час єдиними на іноземні товари, що ввозилися. Згодом (закон, виданий на 7-й рік правління Георга I, гл. 21, розд. 10) термін, протягом якого можна було вимагати сплати цього й усіх інших поворотних мит, було подовжено до трьох років.

Більшість мит, встановлених після старої субсидії, повністю повертається під час вивезення. А втім, це загальне правило не вільне від численних винятків, і теорія поворотних мит стала набагато складнішим питанням, ніж це було за їх первісного запровадження.

У разі вивезення деяких іноземних товарів, стосовно яких припускається, що ввезення їх набагато перевищує потребу для внутрішнього споживання, мито повертається назад повністю, без вирахування навіть половини старої субсидії. До заколоту наших північноамериканських колоній ми володіли монополією мерилендського та віргінського тютюну. Ми ввозили близько 96 тис. бочок, а внутрішнє споживання не перевищувало, за припущенням, 14 тис. З метою заохочення великого вивезення, що було потрібне для того, аби ми могли збути тютюн з рук, мито повертали повністю за умови, якщо тютюн вивозився назад не пізніше як через три роки.

Ми досі володіли майже повною монополією цукру з наших вест-індських островів. Тому, якщо цукор вивозять назад протягом року, ввізне мито повертається повністю, а якщо його вивозять протягом трьох років, мито повертається за вирахуванням половини старої субсидії, яку все ще утримують при вивезенні більшості товарів. Хоча ввезення цукру перевищує потреби внутрішнього споживання, одержуваний надлишок все-таки є незначним порівняно з одержуваним надлишком тютюну.

Заборонено ввезення деяких товарів для внутрішнього споживання, що становлять предмет особливих ревнощів наших власників мануфактур. Але, сплативши певне мито, їх можна ввозити й зберігати на складі для зворотного

вивезення. Однак за такого вивезення ані найменшу частку цього мита не повертають назад. Напевне, нашим власникам мануфактур не бажано, аби існувало навіть таке обмежене ввезення, і вони побоюються, що частина цих товарів може бути вкрадена зі складів і почне конкурувати з їхніми власними товарами. Тільки з дотриманням цих правил ми можемо ввозити вироблений шовк, французький кембрик та батист, бавовняні тканини — кольорові, набивні, друковані або фарбовані і т. ін.

Ми навіть неохоче виступаємо посередниками з продажу французьких товарів і воліємо краще втратити прибуток, тільки б не допомагати отримати деякий прибуток тим, кого вважаємо своїми ворогами. У разі вивезення французьких товарів утримують не тільки половину старої субсидії, а ще й 25%.

Згідно з четвертим додатком до старого закону про мито, поворотне мито при вивезенні всіх вин значно перевищувало половину мита, що його на той час стягували при ввезенні їх; законодавство за тих часів, напевне, ставило собі за мету дещо більше, ніж зазвичай, заохочувати транзитну торгівлю вином. Повністю повертали в разі зворотного вивезення низку інших мит і зборів, встановлених одночасно зі старим митом або невдовзі після нього, а саме так зване додаткове мито, нове мито, мито в одну третину і в дві третини, збір 1692 р., монетне мито на вина. Однак, з огляду на те, що їх усі, за винятком додаткового мита й збору 1692 р., сплачували готівкою при ввезенні товарів, відсотки на таку велику суму становили такий видаток, що не можна було очікувати більш-менш вигідної транзитної торгівлі цим продуктом. Тому при вивезенні повертали тільки частину мита, що називалося збором з вина, і зовсім не повертали мито в 25 ф. з бочки французьких вин або мита, встановлені в 1745, 1763 та 1778 рр. Два збори в 5%, установлені в 1779 та 1781 рр. на додачу до всіх колишніх мит, що їх повністю повертають при вивезенні всіх інших товарів, повертали також і при вивезенні вина. Останнє мито, спеціально накладене на вино, а саме — мито 1780 р., повертають при вивезенні повністю — пільга, що за збереження таких численних високих мит, цілком імовірно, не змогла привести до вивезення бодай однієї зайвої бочки вина. Ці додаткові правила стосуються всіх місць законного вивезення, за винятком британських колоній в Америці.

Закон, виданий на 15-й рік правління Карла II, гл. 7, що називається актом про заохочення торгівлі, надав Великій Британії монополію у справі постачання колоній всіма продуктами, що ростуть чи виробляються у Європі, а отже, і винами. У країнах з такими протяжними береговими лініями, як наші північноамериканські та вест-індські колонії, де наша влада завжди була дуже слабкою й де мешканцям було дозволено вивозити на власних кораблях свої, не внесені до митного розпису товари спершу в усі частини Європи, а згодом і в усі частини Європи на південь від мису Фіністера, не вельми ймовірно, аби ця монополія будь-коли суворо додержувалася; їхні мешканці, певно, завжди знаходили способи привозити назад вантажі з країн, куди їм дозволялося ввозити свої товари. Однак вони, мабуть, вирішили, що важко ввозити європейські вина безпосередньо з країн їхнього походження, а також не могли ввозити їх із Великої Британії, де вони були обтяжені важкими митами, значну частину яких не повертали в разі вивезення. Мадеру, що не являла собою продукт європейського походження, можна було ввозити безпосередньо до Америки та Вест-Індії, які мали повну свободу торгівлі з островом Мадерою всіма товарами, не внесеними до розпису. Ці обставини, певно, сприяли появі тієї загальної переваги, яку наші офіцери віддавали мадері в усіх наших колоніях на початку

війни, що розпочалася в 1755 р., і яку вони привезли з собою на свою батьківщину, де це вино доти не мало особливого поширення. По завершенні війни, у 1763 р. (закон, виданий на 4-й рік правління Георга III, гл. 15, розд. 12), усі мита, за винятком 3 ф. 10 шил., почали повертати при вивезенні до колоній усіх вин, за винятком французьких, торгівлю якими й споживання яких національне упередження не бажало щонайменшим чином заохочувати. Період між установленням цієї пільги та заколотом наших північноамериканських колоній був, певно, надто нетривалим для того, аби здійснити більш-менш значні зміни у звичках цих колоній.

Той самий закон, який поверненням мит з усіх вин, за винятком французьких, набагато більше сприяв колоніям, ніж іншим країнам, щодо повернення мит з більшості інших товарів сприяв їм значно менше. У разі вивезення більшості товарів до інших країн повертали половину старого мита. А тим часом цей закон установлював, що ані найменша частина цього мита не підлягає поверненню в разі вивезення до колоній продуктів, що ростуть чи виробляються у Європі або Ост-Індії, за винятком вин, білих бавовняних тканин та мусліну.

Повернення мит було спочатку запроваджене, певно, з метою заохочення транзитної торгівлі, яку, через те, що фрахт за морське перевезення іноземці часто оплачують дзвінкою монетою, вважали особливо придатною для залучення до країни золота й срібла. Та хоча транзитна торгівля, безумовно, не заслуговує на особливе заохочення й мотив запровадження такого порядку був, мабуть, вельми безглуздим, сам цей порядок уявлявся цілком розумним. Таке повернення мит не може залучити до цього виду торгівлі більшої частки капіталу країни, ніж припливала б до неї природним шляхом за відсутності ввізних мит. Він лише запобігає повному відпливу капіталу внаслідок цих мит. Транзитна торгівля, хоча й не заслуговує на жодне заохочення, не має зустрічати протидії; їй слід надати свободу так само, як і всім іншим видам торгівлі. Вона є необхідним притулком для тих капіталів, що не можуть знайти застосування ані в сільському господарстві чи промисловості країни, ані в її внутрішній чи зовнішній торгівлі.

Дохід митниць замість зменшуватися від такого повернення мита збільшується завдяки йому на ту частину мита, що її вираховують. Якби утримувалося повністю все мито, то іноземні товари, з яких його стягують, рідко можна було б вивозити, а отже й ввозити, через відсутність ринку, а тому зовсім не сплачувалися б мита, частину яких тепер утримують.

Ці міркування, здається, достатньою мірою виправдовують повернення мит і до того ж виправдовують навіть у тому разі, якщо при вивезенні продуктів вітчизняної промисловості чи іноземних товарів мито завжди повертається повністю. Щоправда, акцизний дохід у такому разі дещо скоротиться й ще більше скоротиться митний дохід, але це значною мірою відновить природний баланс промисловості, природний поділ та розподіл праці, що завжди більше або менше порушується такими митами.

Однак ці міркування можуть виправдовувати повернення мит у разі вивезення товарів тільки до іноземних і незалежних держав, а не до країн, де наші купці та власники мануфактур мають монополію. Повернення мит, наприклад, у разі вивезення європейських товарів до наших американських колоній не завжди приведе до збільшення вивезення порівняно з тим, що було б без цього. Завдяки монополії, яку мають там наші купці та власники мануфактур, туди часто можна було б, напевно, відправляти ту саму кількість товарів, навіть якби утримувалося все мито повністю. Отже, повернення мит може часто являти

собою чисту втрату в доході від акцизу та митниць, не впливаючи водночас на стан торгівлі або не ведучи якимось чином до розширення її обігів. Наскільки таке повернення мит може бути виправдане як належний засіб заохочення промисловості наших колоній або наскільки самій метрополії вигідно, щоб вони звільнялися від податків, сплачуваних рештою їхніх співвітчизників, з'ясується надалі, коли я перейду до питання про колонії.

А втім, завжди слід пам'ятати, що повернення мит корисне лише в тих випадках, коли товари, у разі вивезення яких воно здійснюється, справді вивозять до якоїсь іноземної держави, а не ввозять потай назад до нашої ж країни. Добре відомо, що поверненням деяких мит, а надто мита на тютюн, часто зловживали таким чином і що це багато разів давало привід до ошукання на шкоду як доходові скарбниці, так і чесним торговцям.

Розділ 5

ПРО ПРЕМІЇ

У Великій Британії часто подають петиції про вивізні премії, і останні інколи надають для продуктів певних галузей вітчизняної промисловості. Як стверджують, наші купці та власники мануфактур завдяки їм будуть у змозі продавати свої товари так само дешево або дешевше, ніж їхні суперники на зовнішньому ринку. Кажуть, що таким чином вивозитиметься більша кількість товарів і торговельний баланс, отже, схилиться більше на користь нашої країни. Ми не можемо забезпечити своїм виробникам монополію на зовнішньому ринку, як зробили це на внутрішньому. Ми не можемо примусити іноземців купувати їхні товари, як зробили це з нашими власними громадянами. Тому й вирішили, що найкращий спосіб — це платити іноземцям, аби вони купували наші товари. Отаким чином меркантилістична система розраховує збагатити всю країну і наповнити грішми всі наші кишені за допомогою торговельного балансу.

Передбачають, що премії слід давати тільки тим галузям торгівлі, які не можна вести без них. Але будь-яку галузь торгівлі, у якій купець може продавати свої товари за ціною, що відшкодовує йому зі звичайним прибутком увесь капітал, витрачений на виготовлення їх і доставку на ринок, можна вести без премії. Така галузь торгівлі перебуває, вочевидь, в однакових умовах з усіма іншими галузями, що їх ведуть без премії, і тому не більше за них може вимагати премії для себе. Премії вимагають лише ті галузі торгівлі, у яких купець змушений продавати свої товари за ціною, що не відшкодовує йому його капіталу разом зі звичайним прибутком або в яких він змушений продавати ці товари дешевше, ніж коштує йому доставка їх на ринок. Премію дають з метою покриття цих збитків і заохочення купця продовжувати або, можливо, розпочати торгівлю, витрати якої за припущенням перевищують доходи, кожна операція якої з'їдає частину капіталу, вкладеного в неї, і яка має такий характер, що, якби всі інші галузі торгівлі були подібні до неї, у країні невдовзі зовсім не залишилося б ніякого капіталу.

Слід зазначити, що галузі торгівлі, які ведуть за допомогою премій, є єдиними, що можуть вестися між двома націями впродовж більш-менш тривалого часу таким чином, аби одна з них постійно й регулярно зазнавала збитків або продавала свої товари за ціною, нижчою від дійсної вартості доставки їх на ринок. Але якби премія не відшкодовувала купцеві те, що за її відсутності він втрачав би на ціні своїх товарів, власний інтерес незабаром змусив би його витратити свій капітал в інший спосіб або знайти таку галузь торгівлі, у якій

ціна товарів відшкодовувала б йому зі звичайним прибутком капітал, витрачений на доставку їх на ринок. Результатом премій, так само як і всіх інших заходів меркантилістичної системи, може бути тільки штучне спрямування торгівлі країни в річище, значно менш вигідне, ніж те, яким вона, природно, йшла б, якби була полишена сама на себе.

Дотепний і добре поінформований автор трактатів про хлібну торгівлю дуже ясно показав, що від часів запровадження вивізної премії на хліб ціна хліба, що вивозиться, виходячи з досить помірної її оцінки, перевищила ціну ввезеного хліба, обчислену за дуже високою оцінкою, на значно більшу суму, ніж уся сума премій, сплачених за цей період. Це, вважає він, виходячи з принципів меркантилістичної системи, служить беззаперечним доказом того, що така штучно викликана хлібна торгівля є благодетною для нації, оскільки вартість вивезення перевищує вартість ввезення на значно більшу суму, ніж увесь надзвичайний видаток, здійснений державою для досягнення такого вивезення. Він не бере до уваги, що цей надзвичайний видаток, або премія, становить наймізернішу частину витрат, з якими фактично пов'язане для суспільства вивезення хліба. Слід також урахувати й капітал, витрачений фермером на добування його. Якщо ціна хліба в разі продажу його на зовнішньому ринку не відшкодовує не лише премію, а й цей капітал разом зі звичайним прибутком на капітал, то суспільство зазнає збитків на всю різницю, або національний капітал відповідним чином зменшується. Адже саме тому було визнано за необхідне запровадити премію, що ціну на хліб вважали недостатньою для цього.

Середня ціна хліба, як стверджували, від часів запровадження премії набагато знизилася. Я вже намагався показати, що середня ціна хліба почала знижуватися приблизно на кінець минулого століття й знижувалася далі впродовж перших 64 років нинішнього століття. Але це явище, якщо вважати його справді встановленим, — а я вважаю, що це так, — мусило мати місце всупереч премії і ніяк не могло відбутися завдяки їй. Воно мало місце у Франції, так само як і в Англії, хоча у Франції не тільки не існувало жодної премії, а й вивезення хліба аж до 1764 р. було взагалі заборонено. Через це таке поступове падіння середньої ціни зерна врешті-решт зумовлене, певно, не тим чи тим заходом, а поступовим і непомітним підвищенням дійсної вартості срібла, що, як я намагався показати в першій книзі цієї праці, відбувалося на загальноєвропейському ринку протягом нинішнього століття. Видається неможливим узагалі, аби премія могла будь-коли сприяти зниженню ціни зерна.

Як уже зазначалося, в урожайні роки премія, спричиняючи надмірне вивезення, неодмінно утримує ціну хліба на внутрішньому ринку на вищому рівні, ніж той, на якому вона, природно, трималася б. Досягти цього було визнаною метою запровадження премії. Хоча у неврожайні роки премію часто тимчасово скасовують, однак збільшення вивезення, спричинюване нею у роки врожайні, часто перешкоджає тому, аби достаток одного року врівноважив недорід іншого. Таким чином, як у врожайні, так і в неврожайні роки премія неминуче веде до дещо більшого підвищення грошової ціни хліба на внутрішньому ринку, ніж це було б за її відсутності.

Що за сучасного стану хліборобства премія неодмінно повинна мати таку тенденцію, цього, гадаю, не заперечуватиме жодна розумна істота. Але багато хто думав, що вона має тенденцію заохочувати хліборобство, та й до того ж двояким чином: по-перше, відкриваючи хлібу землероба просторіший зовнішній ринок, вона, на їхню думку, збільшує попит на цей продукт, а отже, і його виробництво, і, по-друге, забезпечуючи йому кращу ціну, ніж він міг би очікувати

за сучасного стану хліборобства без такої премії, вона, на їхню думку, заохочує розвиток хліборобства. Таке подвійне заохочення має, за їхнім уявленням, призвести по закінченні тривалого періоду до такого збільшення виробництва зерна, яке може знизити його ціну на внутрішньому ринку набагато більше, ніж може підвищити її премія за того стану хліборобства, у якому воно перебуватиме на кінець цього періоду.

На це я відповідаю, що будь-яке розширення зовнішнього ринку, зумовлене премією, має відбуватися в кожному даному році за рахунок внутрішнього ринку, оскільки кожен бушель хліба, що його вивозять завдяки премії і за її відсутності не вивозили б, залишався б на внутрішньому ринку, збільшуючи споживання і знижуючи ціну цього продукту. Слід зауважити, що премія на хліб, так само як і будь-яка інша вивізена премія, накладає на народ два різних податки: по-перше, податок, що його він змушений вносити, аби виплачувати премію, і, по-друге, податок, що породжується високою ціною цього продукту на внутрішньому ринку і, оскільки вся маса народу є покупцем хліба, має сплачуватися під час купівлі цього продукту всім народом. Отже, цей другий податок, сплачуваний за цей особливий товар, значно тяжчий за перший. Припустимо, що в середньому впродовж кількох років премія в 5 шил. при вивезенні квартера пшениці підвищує ціну цього товару на внутрішньому ринку тільки на 6 п. на бушель або на 4 шил. на квартал порівняно з тією ціною, що мала б місце за даного врожаю. Навіть за такого обережного припущення вся маса народу, окрім сплати податку, з якого покривається премія у 5 шил. за кожен квартал пшениці, що вивозиться, має платити ще 4 шил. за кожен квартал пшениці, який вона сама споживає. Але згідно з дуже добре поінформованим автором трактатів про хлібну торгівлю середне відношення кількості хліба, що вивозиться, до кількості його, що споживається всередині країни, не перевищує 1:31. Отже, на кожні 5 шил., що їх вносить народ на сплату першого податку, він мусить витратити 6 ф. 4 шил. на сплату другого. Такий тяжкий податок на предмет найпершої необхідності має або знижувати рівень існування трудящих бідних класів, або вести до певного збільшення їхньої грошової заробітної платні, пропорційно збільшенню грошової ціни потрібних їм засобів існування. Оскільки він діє у першому напрямку, то має знижувати спроможність трудящих бідняків виховувати й годувати своїх дітей і внаслідок цього вести до обмеження населення країни. Оскільки він діє в другому напрямку, то має скорочувати можливість для підприємців давати роботу такій кількості людей, якій надавали її без цього, і, отже, вести до обмеження промисловості країни. Таким чином, надмірне вивезення хліба, що його спричиняє премія, не лише щороку зменшує внутрішній ринок і споживання рівно настільки, наскільки розширює зовнішній, але, скорочуючи населення та промисловість країни, своєю кінцевою тенденцією має зупинення зростання й затримання поступового розширення внутрішнього ринку, а тому врешті-решт радше зменшення, ніж збільшення, загального ринку й споживання хліба.

Однак вважали, що таке підвищення грошової ціни хліба, роблячи цей товар вигіднішим для фермера, має неодмінно заохочувати його виробництво. На це я заперечую, що було б саме так, якби наслідком премії було підвищення дійсної ціни хліба або надання фермерові можливості утримувати на колишню кількість хліба більше число робітників таким самим чином (більш щедро, помірно чи бідно), як зазвичай утримують у його місцевості інших робітників. Але очевидно, що ані премія, ані якесь інше людське встановлення не може мати такого впливу. Премія може більш-менш помітно впливати не на дійсну, а тільки на номінальну ціну хліба. І хоча податок, що його ця премія накладає

на весь народ, може бути дуже обтяжливим для тих, хто його сплачує, він приносить зовсім мало вигоди тим, хто його одержує.

Справді, наслідок премії полягає не так у підвищенні дійсної вартості хліба, як у зниженні дійсної вартості срібла, отже однакова кількість його обмінюється вже на меншу кількість не лише хліба, а й усіх інших товарів внутрішнього виробництва, бо грошова ціна хліба визначає ціну решти товарів внутрішнього виробництва.

Вона визначає грошову ціну праці, що завжди має бути такою, аби давати змогу робітникові купувати кількість хліба, достатню для утримання його самого і його родини в достатку, помірності або бідності залежно від того, чи перебуває суспільство у стані розквіту, застою або занепаду.

Вона визначає грошову ціну всіх інших видів сирого продукту землі, що на всіх ступенях розвитку мають перебувати в певному співвідношенні з ціною хліба, хоча й неоднаковому в різні періоди. Ціна хліба визначає, наприклад, грошову ціну трави або сіна, м'яса, коней і фуражу для коней, а отже, сухопутного транспорту або більшої частини внутрішньої торгівлі країни.

Але, визначаючи грошову ціну всіх інших видів сирого продукту землі, вона водночас визначає й ціну матеріалів майже всіх мануфактурних виробів. Визначаючи грошову ціну праці, вона визначає ціну мануфактурної праці та майстерності, а визначаючи їх, вона визначає грошову ціну готового мануфактурного виробу. Грошова ціна праці й усього того, що являє собою продукт землі або праці, має неминуче підвищуватися або знижуватися відповідно до підвищення або зниження грошової ціни хліба.

Через це, хоча завдяки премії фермер зможе продавати бушель хліба за 4 шил. замість 3 шил. 6 п. і платити своєму землевласникові грошову оренду, що відповідає такому підвищенню грошової ціни його продукту, все одно, якщо внаслідок такого підвищення ціни хліба на 4 шил. можна буде купувати не більше товарів внутрішнього виробництва, ніж раніше можна було купити на 3 шил. 6 п., то від такої зміни ненабагато покращиться становище фермера або землевласника. Фермер не стане здатним значно краще обробляти землю, землевласник не дістане можливості жити набагато краще. За купівлі закордонних товарів таке підвищення ціни хліба може дати їм деяку невелику вигоду, але за купівлі продуктів внутрішнього виробництва вона не може дати їм жодної вигоди, тим часом майже вся сума витрат фермера і навіть значно більша частина витрат землевласника припадають на продукти внутрішнього виробництва.

Те зменшення вартості срібла, що є результатом багатства копалень і діє рівномірно або майже рівномірно в більшій частині торговельного світу, дуже мало зачіпає кожен окрему країну. Зумовлене ним підвищення всіх грошових цін, хоча й не робить насправді багатшими тих, хто одержує їх, але й не робить їх біднішими. Срібний сервіз справді дешевшає, а решта предметів має таку саму дійсну вартість, яку мала й до того.

Однак таке зменшення вартості срібла, що, будучи результатом особливого становища або політичних установлень окремої країни, відбувається тільки в цій країні, має дуже велике значення і, аж ніяк не роблячи когось насправді багатшим, робить кожного насправді біднішим. Підвищення грошової ціни всіх товарів, що в такому разі є характерним для цієї країни, має тенденцію більше або менше гальмувати розвиток усіх галузей промисловості, що існують у країні, і надавати іншим націям можливість конкурувати з ними не тільки на зовнішньому, а й навіть і на її внутрішньому ринку, оскільки вони можуть доставляти майже всі види товарів в обмін на меншу кількість срібла, ніж це можуть робити її власні виробники.

Особливе становище Іспанії та Португалії як власників копалень робить їх постачальниками золота й срібла для всіх інших країн Європи. Тому в Іспанії та Португалії ці метали, ясна річ, мають бути дещо дешевшими, ніж у будь-якій іншій частині Європи. А втім, різниця не повинна перевищувати розмірів фрахту й страхової премії; а з огляду на чималу вартість і невеликий обсяг цих металів, фрахт їх не відіграє значної ролі, а страхова премія за них не перевищує премії за будь-який інший товар такої самої вартості. Через це Іспанія та Португалія дуже мало страждали б від свого особливого становища, якби не обтяжували його невигод своїми політичними установами.

Іспанія, оподатковуючи, а Португалія, забороняючи вивезення золота й срібла, обтяжують це вивезення видатками на контрабанду й підвищують вартість цих металів в інших країнах порівняно з вартістю їх в Іспанії та Португалії на всю суму цих видатків. Коли ви загачуєте потік води, то, щойно її рівень досягне висоти греблі, хвиля має переливатися через греблю, немовби останньої зовсім не було. Заборона вивезення не може втримати в Іспанії та Португалії більшу кількість золота й срібла, ніж вони можуть за даного річного продукту їхньої землі та праці використати на монету, начиння, золотіння й сріблення та інші прикраси із золота й срібла. Коли вони отримують цю кількість, рівня греблі буде досягнуто й уся вода, що припливає після цього, має переливатися через неї. Відповідно до цього річне вивезення золота й срібла з Іспанії та Португалії, попри всі обмеження, майже дорівнює, згідно з повідомленнями, всьому річному ввезенню їх. Проте оскільки рівень води перед греблею завжди має бути вищим, ніж за нею, то кількість золота й срібла, утримувана цими обмеженнями в Іспанії та Португалії, має відповідно до річного продукту їхньої землі та праці перевищувати кількість, наявну в інших країнах. Чим вища й міцніша гребля, тим більшою має бути різниця у рівні води за та перед нею. Чим вищий податок, чим суворіші покарання, що оберігають чинні заборони, чим пильнішим і жорсткішим є нагляд за дотриманням закону, тим більшою має бути різниця у відношенні золота й срібла до річного продукту землі й праці в Іспанії та Португалії і в інших країнах. Справді, повідомляють, що воно є дуже значним і що там можна часто зустріти велику кількість золотого й срібного посуду в будинках, де відсутні інші предмети, які в інших країнах вважалися б відповідними такій пишноті. Дешевизна золота й срібла, або, що те саме, дорожнеча всіх товарів, які є неминучим наслідком такої великої кількості дорогоцінних металів, ускладнює розвиток хліборобства й промисловості Іспанії та Португалії і дає змогу іншим націям постачати їм багато видів сировини і майже всі мануфактурні вироби в обмін на меншу кількість золота й срібла, ніж та, якої коштувало б виробництво цих продуктів у самій Іспанії та Португалії. Податок і заборона вивезення діють двояким чином: вони не тільки дуже знижують вартість дорогоцінних металів в Іспанії та Португалії, але, втримуючи там певну кількість цих металів, яка без цього відпливала б до інших країн, вони втримують їхню вартість у цих інших країнах дещо вище від природного рівня і таким чином дають цим країнам подвійну перевагу в їхній торгівлі з Іспанією та Португалією. Відкрийте шлюз у греблі, і перед нею буде тепер менше води, а позаду — більше, і невдовзі вода виявиться тут і там на одному рівні. Скасуйте податок і заборону, і через те що кількість золота й срібла значно зменшиться в Іспанії та Португалії, вона дещо збільшиться в інших країнах і вартість цих металів, відношення їх до річного продукту землі та праці стане однаковим або майже однаковим в усіх країнах. Втрата, якої Іспанія та Португалія можуть зазнати внаслідок такого вивезення

їхнього золота й срібла, буде взагалі номінальною і уявною. Номінальна вартість їхніх товарів і річного продукту їхньої землі та праці знизиться й виражатиметься меншою кількістю срібла, ніж до того, але їх дійсна вартість залишиться без змін і буде достатньою для того, аби утримувати й задіювати таку саму кількість праці та розпоряджатися нею. Оскільки номінальна вартість товарів зменшиться, то дійсна вартість золота й срібла, що залишиться в них, збільшиться і менша кількість цих металів задовольнятиме всі ті потреби торгівлі та обігу, які раніше вимагали більшої кількості. Золото й срібло, що підуть за кордон, підуть не без відповідного відшкодування, вони принесуть на таку саму вартість товари того чи іншого роду. До того ж не всі ці товари являтимуть собою предмети розкоші, призначені для використання бездіяльними людьми, які нічого не виробляють на оплату свого споживання. Оскільки дійсне багатство та дохід бездіяльних людей не збільшаться внаслідок такого надзвичайного вивезення золота й срібла, остільки внаслідок цього не збільшиться значною мірою і їх використання. Ці товари у більшій своїй частині, принаймні в деякій своїй частині, складатимуться, певно, з матеріалів, інструментів і продовольства для заняття й утримання трудящих людей, що відтворять із прибутком повну вартість свого споживання. Таким чином, частина мертвого капіталу суспільства перетвориться на діючий капітал і він приведе в рух більшу кількість праці, ніж було зайнято до того. Річний продукт землі та праці негайно дещо збільшиться, а за декілька років збільшиться, цілком імовірно, дуже значно, оскільки промисловість цих країн позбудеться найважчого тягара, що нині гальмує її розвиток.

Вивізна премія на хліб неодмінно справляє таку саму дію, як і ця недолуга політика Іспанії та Португалії. Незалежно від фактичного стану сільського господарства вона дещо здорожує наш хліб на внутрішньому ринку порівняно з тим, скільки він коштував би за даного стану сільського господарства, і дещо здешевлює його на ринку зовнішньому; а оскільки середня грошова ціна хліба більшою або меншою мірою визначає грошову ціну всіх інших товарів, премія значно знижує вартість срібла на внутрішньому ринку і має тенденцію трохи підвищувати її на зовнішньому. Вона дає змогу іноземцям, особливо голландцям, споживати наш хліб не лише за дешевшою ціною, а іноді навіть дешевшою від тієї ціни, ніж та, за якою його може мати наш власний народ, — так запевняє нас безумовний авторитет сер Метью Деккер. Премія не дає змоги нашим виробникам поставляти свої товари за таку невелику кількість срібла, за яку вони могли б віддавати їх у разі відсутності премії, і дає змогу голландцям поставляти їх за меншу кількість срібла. Вона має тенденцію дещо здорожувати наші мануфактурні вироби на всіх ринках, а вироби голландців — дещо здешевлювати, а отже, надавати їхній промисловості подвійну перевагу перед нашою власною.

Оскільки премія підвищує на внутрішньому ринку не так дійсну, як номінальну вартість нашого хліба, оскільки вона збільшує не обсяг праці, що її певна кількість хліба може утримувати і забезпечувати, а лише кількість срібла, на яку її обмінюють, то це гальмує розвиток наших мануфактур, не надаючи більш-менш значних послуг нашим фермерам або землевласникам. Звісно, тим і тим премія дає дещо більше грошей, і, мабуть, буде нелегко переконати більшість їх, що це аж ніяк не надає їм значної послуги. Але якщо вартість цих грошей, тобто кількість праці, предметів продовольства і будь-яких продуктів вітчизняного виробництва, що її можна купити на ці гроші, знижується і до того ж знижується пропорційно збільшенню їхньої кількості, то користь від цього буде майже тільки номінальна та уявна.

В усій державі існує тільки один клас, якому премія може бути справді корисною. Це — торговці хлібом, експортери та імпортери хліба. В урожайні роки премія неодмінно спричиняла більше вивезення, ніж це було б за її відсутності; перешкоджаючи достаткові одного року компенсувати бідність іншого, вона в неврожайні роки призводила до більшого ввезення, ніж це було б потрібно в іншому разі. У двох цих випадках вона збільшувала обіги хліботорговців, а в неврожайні роки давала їм змогу не тільки ввозити більшу кількість хліба, а й продавати його за кращою ціною, а отже і з більшим прибутком, ніж це було б, якби не було більшою чи меншою мірою усунено можливість відшкодовувати брак хліба в одному році його достатком в іншому. Відповідно до того саме серед цього класу я спостерігав найбільше прагнення зберегти або відновити вивізну премію.

Наші землевласники, запроваджуючи високі мита на іноземний хліб, який ввозиться, що в роки середнього врожаю рівноцінне забороні ввезення, і встановлюючи премію, наслідували, мабуть, поведінку наших власників мануфактур. За допомогою перших вони закріплювали за собою монополію на внутрішньому ринку, а за допомогою другої намагалися завадити тому, аби цей ринок виявився коли-небудь переповненим їхнім товаром. Обома цими заходами вони намагалися підвищити дійсну вартість хліба так само, як наші власники мануфактур подібними заходами підвищували дійсну вартість різних видів мануфактурних виробів. Вони, певно, не звернули уваги на встановлену самою природою велику й істотну відмінність між хлібом і майже всіма іншими товарами. Коли за допомогою монополії на внутрішньому ринку чи вивізної премії ви даєте власникам наших вовняних або полотняних мануфактур змогу продавати їхні товари за дещо вищою ціною, ніж та, яку вони могли б без цього отримати за них, ви підвищуєте не лише номінальну, а й дійсну ціну цих товарів. Ви робите їх еквівалентними більшій кількості праці й предметів існування; ви збільшуєте не лише номінальний, а й дійсний прибуток, дійсне багатство і дохід цих власників мануфактур; ви надаєте їм можливість або самим жити краще, або задіяти більшу кількість робітників на своїх мануфактурах. Ви реально заохочуєте власників мануфактур і спрямовуєте до них більшу кількість праці країни, ніж це, певно, було б за природного перебігу подій. Та коли за допомогою таких самих заходів ви підвищуєте номінальну або грошову ціну хліба, ви не підвищуєте його дійсної вартості — ви не збільшуєте дійсного багатства, дійсного доходу наших фермерів або землевласників, ви не заохочуєте виробництво хліба, оскільки не даєте їм змоги утримувати і задіювати більше робітників для його вирощування. За самою природою речей хліб має певну дійсну вартість, яку не можна змінити самою лише зміною його грошової ціни. Жодна вивізна премія, жодна монополія на внутрішньому ринку не можуть підвищити цієї вартості. Найвільніша конкуренція не в змозі знизити її. В усьому світі ця вартість дорівнює кількості праці, якій вона може дати утримання, і в кожній окремій місцевості вона дорівнює кількості праці, що її — щедро, помірно або бідно, залежно від звичайного рівня існування робітників у цій місцевості — вона може містити. Вовняні тканини або полотно не є регулювальними товарами, якими врешті-решт має вимірюватися й визначатися дійсна вартість усіх інших товарів; таким товаром є хліб. Дійсна вартість будь-якого іншого товару вимірюється й визначається врешті-решт відношенням його середньої грошової ціни до середньої грошової ціни хліба. Дійсна вартість хліба не змінюється разом з тими змінами його середньої грошової ціни, що іноді відбуваються від одного століття до іншого. Внаслідок цих змін змінюється лише дійсна вартість срібла.

Вивізні премії на будь-який продукт вітчизняного виробництва викликають, по-перше, те загальне заперечення, що його можна висунути взагалі проти всіх заходів меркантилістичної системи, а саме, що вони насильно спрямовують певну частину праці країни в менш вигідне річище, ніж те, яким вона прямувала б, коли б була полишена сама на себе; по-друге, те спеціальне заперечення, що вони спрямовують її не лише в менш вигідне, а й фактично в невикладне річище; торгівля, яку можна вести тільки за існування вивізної премії, неодмінно має бути збитковою. Вивізна премія на хліб викликає те подальше заперечення, що вона в жодному разі не може збільшувати виробництва того продукту, яке вона має на меті заохочувати. Таким чином, наші землевласники, вимагаючи запровадження премії, хоча й наслідували при цьому наших купців і власників мануфактур, не виявили того правильного розуміння власних інтересів, що зазвичай керує поведінкою цих двох інших класів суспільства. Вони обтяжили суспільний дохід вельми значним видатком; вони звалили дуже тяжкий податок на всю масу народу, але не збільшили більш-менш значною мірою дійсну вартість власного товару; децю знизивши дійсну вартість срібла, вони певною мірою ускладнили розвиток усієї промисловості країни взагалі й замість просунути вперед більше або менше сповільнили поліпшення власних земель, яке неодмінно залежить від загального стану промисловості країни.

Можуть припустити, що з метою заохочення виробництва якогось продукту безпосереднішу дію матиме премія за виробництво, а не вивізна премія. Окрім того, така премія обкладатиме народ тільки одним податком, а саме тим, який йому доведеться вносити для виплати цієї премії. Замість підвищувати вона матиме тенденцію знижувати ціну даного продукту на внутрішньому ринку, а тому, не накладаючи на народ другого податку, зможе принаймні почасти відшкодувати йому те, що він уніс як перший податок. Однак премії за виробництво видавали дуже рідко. Забобони, прищеплені меркантилістичною системою, призвичаїли нас думати, що національне багатство створюється переважно вивезенням, а не виробництвом. Відповідно до цього вивезення більше заохочувалося як безпосередніше знаряддя залучення грошей у країну. Водночас стверджували, що премії за виробництво, як це показав досвід, відкривають більше можливостей для ошукання, ніж премії вивізні. Не знаю, наскільки це справедливо. Дуже добре відомо, що вивізними преміями зловживали для численних обдурювань. Але зовсім не в інтересах купців і власників мануфактур, головних винахідників усіх цих заходів, аби внутрішній ринок був переповнений їхніми товарами — явище, що його інколи може спричиняти премія за виробництво. Це переповнення усуває вивізна премія, даючи їм змогу відправляти за кордон надлишки й піднімаючи ціну продукту, що залишається на внутрішньому ринку. З огляду на це з усіх заходів меркантилістичної системи купці та власники мануфактур найбільше схвалюють саме цей захід. Мені доводилося чути, що підприємці певної галузі промисловості уклали між собою приватну угоду про видачу з їхньої власної кишені премії за вивезення певної частки товарів, які становили предмет їхньої торгівлі. Цей захід діяв з таким успіхом, що більш ніж подвоював ціну товарів на внутрішньому ринку, незважаючи на значне збільшення виробництва. Що ж до дії вивізної премії на хліб, то її слід вважати цілком протилежною, якщо вона призводила до зниження грошової ціни цього товару.

А втім, щось на зразок премії за виробництво надавали в деяких спеціальних випадках. Близькими за своїм характером до подібних премій слід, мабуть, вважати потонні премії, що їх видають ловцям білих оселедців і китоловам.

Можна припускати, що вони безпосередньо ведуть до здешевлення на внутрішньому ринку певних товарів. В іншому їхню дію слід визнати аналогічною дії вивізних премій. Завдяки їм частину капіталу країни використовують на постачання ринку товарами, ціна яких не покриває витрат разом зі звичайним прибутком на капітал.

Але хоча потонні премії цим рибальським підприємствам не сприяють збільшенню багатства нації, можна, мабуть, думати, що вони сприяють її обороні, оскільки збільшують чисельність її моряків і суден. За допомогою таких премій цього, певно, інколи можна досягти зі значно меншими витратами, ніж утримуючи великий, постійний флот на зразок постійної армії.

Усупереч цим сприятливим припущенням наведені далі міркування змушують мене вважати, що, встановлюючи принаймні одну з цих премій, законодавство припустилося грубої помилки.

1) Премія за ловлю оселедців на вітрильниках видається занадто високою.

Від початку зимового рибальського сезону 1771 р. до кінця зимового рибальського сезону 1781 р. потонна премія на оселедцевий промисел на малих вітрильниках дорівнювала 30 шил. за тонну. За ці 11 років увесь вилов від дрібного оселедцевого промислу в Шотландії досягав 378347 бочонків. Оселедець, виловлений у морі й тут-таки засолений, називається оселедцем морської заготівлі. Для того щоб зробити його так званим продажним оселедцем, потрібно перебрати його, додавши певну кількість солі. Тому вважають, що з трьох бочонків з оселедцем морської заготівлі виходять зазвичай два бочонки продажних оселедців. Таким чином, загальний вилов продажного оселедця за ці 11 років становитиме, згідно з цим розрахунком, тільки $252231 \frac{1}{3}$ бочонка. За ці 11 років потонної премії всього було сплачено 155463 ф. 11 шил., або 8 шил. $2 \frac{1}{4}$ п. за кожний бочонок продажного оселедця.

Для заготівлі цього оселедця інколи використовують шотландську сіль, інколи — закордонну; ту чи ту надають рибпромисловцям звільненою від будь-якого акцизу. Акциз на шотландську сіль становить нині 1 шил. 6 п., а акциз на закордонну — 10 шил. на бушель. На бочонок оселедців потрібно, за розрахунками, близько одного бушеля з чвертю закордонної солі; шотландської солі потрібно в середньому 2 бушелі. Якщо оселедці призначені для вивезення, цей акциз зовсім не стягують; якщо вони призначені для внутрішнього споживання, з кожного бочонка сплачується всього 1 шил., байдуже, закордонну чи шотландську сіль було використано для заготівлі. Таким був розмір старовинного шотландського акцизу з бушеля солі, тобто тієї кількості, що її вважали потрібною для заготівлі бочонка оселедців. У Шотландії закордонну сіль дуже мало використовують для інших цілей, окрім засолу оселедців. Але від 5 квітня 1771 р. до 5 квітня 1782 р. кількість увезеної закордонної солі досягла 937974 бушелів, по 84 ф. у кожному, а кількість шотландської солі, доставленої соляними підприємствами рибпромисловцям, не перевищувала 168226 бушелів, по 56 ф. у кожному. Звідси випливає, що для засолу оселедців уживають головним чином закордонну сіль. Окрім того, за кожний бочонок оселедців, що його вивозять за кордон, видається премія у 2 шил. 8 п., а вивозиться понад дві третини всього вилову оселедців малими вітрильниками. Якщо взяти до уваги всі ці факти, то виявиться, що за ці 11 років кожний бочонок оселедців вилову малих вітрильників, для заготівлі якого було використано шотландську сіль, у разі вивезення його за кордон обходився урядові в 17 шил. $11 \frac{3}{4}$ п., а якщо він призначений для внутрішнього споживання — у 14 шил. $33 \frac{3}{4}$ п. і що кожний бочонок, для заготівлі якого було використано закордонну сіль, у разі вивезення його за кордон обходився урядові в 1 ф. 7 шил. $5 \frac{3}{4}$ п., а якщо

призначався для внутрішнього споживання — в 1 ф. 3 шил. $9\frac{3}{4}$ п. Ціна бочонка якісних продажних оселедців коливається від 17–18 до 24–25 шил., дорівнюючи в середньому 1 гінеї.

2) Премія, встановлена для промислу білих оселедців, є потонною премією і пропорційна місткості судна, а не успішності чи старанності ловців; і я боюся, що занадто часто судна споряджали з єдиною метою виловлювати не рибу, а премію. У 1759 р., коли премія досягала 50 шил. за тонну, весь промисел на малих вітрильниках Шотландії дав усього лише чотири бочонки оселедців морської заготівлі. Цього року кожний бочонок оселедців морської заготівлі “зажадав” від уряду витрат на саму лише премію 113 ф. 15 шил., а бочонок продажного оселедця — 159 ф. 7 шил. 6 п.

3) Самий характер промислу з ловлі білих оселедців, за який видавали премію (на палубних суднах місткістю від 20 до 80 т), напевне, пристосований не так до умов Шотландії, як до умов Голландії, звідки його, здається, запозичено. Голландія розташована на великій відстані від морів, у які головним чином прямують оселедці, і тому може вести цей промисел тільки на палубних суднах, що можуть забирати з собою достатню кількість води та провізії для рейсу в далеке море. Але Гебридські, або Західні, острови, острови Шотландські, північні й північно-західні береги Шотландії, по сусідству з якими переважно ведуть ловлю оселедців, повсюдно прорізають морські затоки, що глибоко вганяються в сушу й місцевою мовою називаються морськими озерами. У ці самі морські озера здебільшого й припливають оселедці в ті періоди, коли відвідують ці води: ця риба, а також і багато інших видів риб, як мене запевняли, з'являються не регулярно і не завжди. З огляду на ці обставини, ловля риби з баркасів видається найбільш пристосованою до спеціальних умов Шотландії, тому що рибалки доставляють оселедця на берег одразу ж після того, як виловлять його, для заготівлі або споживання у свіжому вигляді. Але значне заохочення, що надається рибному промислу на вітрильних суднах видачею премії в 30 шил. за тонну, неминуче завдає збитків баркасному промислу, який, не одержуючи жодної премії, не може доставляти свій вилов на ринок на таких самих умовах, на яких доставляють його ті, хто промишляє на вітрильних суднах. Через це майже зовсім занепав рибний промисел на баркасах, який до запровадження премії для вітрильних суден був дуже значним і, як розповідають, давав заняття не меншому числу людей, ніж нині зайняте промислом на вітрильниках. Проте мушу визнати, що про колишні розміри цього зараз підірваного й покинутого рибного промислу я не можу говорити з великою точністю. Оскільки на баркаси, що брали участь у промислах, не видавалося жодної премії, митні та соляні чиновники не вели реєстрацію їх.

4) У багатьох частинах Шотландії протягом певних періодів року оселедці становлять досить значну частину харчування простого народу. Премія, що знижує їхню ціну на внутрішньому ринку, могла б великою мірою сприяти поліпшенню становища численних наших співвітчизників, які не завжди мають достаток. Але премія, надана оселедцевому промислу на вітрильниках, аж ніяк не сприяє цій добрій меті. Вона розорила баркасний рибний промисел, найкраще пристосований для забезпечення внутрішнього ринку, і додаткова вивізна премія у 2 шил. 8 п. на бочонок веде до вивезення за кордон більшої частини вилову (понад двох третин). Мене запевняли, що 30–40 років тому, до запровадження премій для промислу на вітрильниках, 16 шил. за бочонок становили звичайну ціну білих оселедців. Років 10–15 тому, коли баркасний рибний промисел не було ще цілком знищено, ціна коливалася, як повідомляють, у межах від

17 до 20 шил. за бочонок. Протягом останніх п'яти років вона в середньому досягала 25 шил. за бочонок. А втім, така висока ціна могла бути спричинена малою кількістю оселедців біля берегів Шотландії. Так само я мушу зауважити, що самий бочонок, який продають зазвичай разом з оселедцем і ціну якого включено в усі наведені вище ціни, від часів початку американської війни подорожчав удвічі проти колишнього, а саме — з 3 шил. до 6 шил. Мушу так само зауважити, що повідомлення, отримані мною стосовно цін колишніх років, аж ніяк не збігаються одне з одним і не є одностайними і один старий чоловік, який відрізняється великою точністю й досвідченістю, запевняв мене, що понад 50 років тому звичайна ціна бочонка якісного продажного оселедця дорівнювала 1 гінеї, і цю ціну, мені здається, можна й для нинішнього часу вважати середньою ціною. Як би там не було, всі повідомлення, на мій погляд, збігаються в тому, що внаслідок запровадження премії для промислу на вітрильниках ціна на внутрішньому ринку не знизилася.

Якщо рибпромисловці після надання їм таких щедрих премій і далі продають свій товар за колишньою або навіть ще вищою ціною, ніж зазвичай продавали раніше, то можна очікувати, що їхні прибутки будуть дуже високими, і цілком імовірно, що прибутки деяких із них справді є такими. Однак за загальним правилом, як я маю всі підстави вважати, справа стоїть цілком інакше. Звичайна дія таких премій полягає в тому, що вони заохочують нерозсудливих підприємців братися за справу, якої ті не розуміють, і те, що вони втрачають через власну необачність і незнання, з лишком поглинає все те, чого вони можуть досягти завдяки надзвичайній щедрості уряду. У 1750 р. той самий закон, що вперше встановлював премію в 30 шил. за тонну з метою заохочення ловлі білих оселедців (закон, виданий на 23-й рік правління Георга II, гл. 24), засновував також акціонерну компанію з капіталом у 500 тис. ф., причому акціонерам (окрім усіх інших заохочувальних заходів: щойно згаданої потонної премії, вивізної премії у 2 шил. 8 п. за бочонок, безакцизного відпуску британської та іноземної солі) протягом 14 років надавалося право одержувати на кожні 100 ф., передплачені ними і внесені до капіталу суспільства, по 3 ф. на рік, щопівроку рівними частками виплачувані їм головним завідувачем митних зборів. Окрім цієї великої компанії, голова та директори якої мали жити в Лондоні, дозволялося заснування різних рибпромислових контор в усіх зовнішніх портах королівства за умови передплати на капітал кожної з них не менш як 10 тис. ф., причому вони мусили вести операції на власний ризик. Цим малим конторам було надано такі самі щорічні дотації й такі самі заохочення різного роду, як і великій лондонській компанії. Капітал великої компанії був невдовзі повністю внесений, а в різних зовнішніх портах королівства виникло декілька рибпромислових контор. Незважаючи на ці заохочення, майже всі ці компанії, як великі, так і малі, втратили весь або більшу частину свого капіталу; нині від них майже не лишилося й сліду, і промисел з ловлі білих оселедців повністю або майже повністю ведуть окремі підприємці. Коли якась окрема галузь мануфактурної промисловості потрібна для захисту суспільства, не завжди розсудливо залишатися залежними у справі постачання їй виробів від наших сусідів, і може виявитися доцільним оподаткування всіх інших галузей промисловості для її підтримки, якщо інакше вона не може існувати всередині країни. Цей принцип може, мабуть, виправдовувати видачу премій на вивезення парусини та пороху британського виробництва.

Але хоча дуже рідко може виявитися розумним обкладання митом праці широкої маси народу з метою підтримки праці якогось одного розряду власників

мануфактур, однак за марнотратства, властивого періодам великого розквіту, коли публіка одержує більший дохід, ніж може з толком використати, можна, мабуть, визнати такі премії привілейованим галузям мануфактурної промисловості не менш природними, ніж будь-який інший непотрібний видаток. У справі державних, так само як і приватних, видатків посиленням на велике багатство часто вважають за можливе виправдати велике марнотратство, але, звісно, потрібне щось більше, ніж нормальна дурість, аби продовжувати таке марнотратство в періоди загальних ускладнень і злиднів.

Так звані премії незрідка являють собою не що інше, як повернення мит, і через це до них у таких випадках не є застосовними ті заперечення, що їх висловлюють проти премій у власному сенсі слова. Наприклад, премію за рафінад, що вивозиться, можна розглядати як повернення мита, що стягується з цукрового піску, з якого його виробляють; премію за вироблений шовк, що вивозиться, — як повернення мита з шовку-сирця й суканого шовку, що ввозяться; премію за порох, що вивозиться, — як повернення мита з сірки та селітри, що ввозяться. Митною мовою тільки ті видачі називаються поверненням мит, які надають за товари, що їх вивозять у тій самій формі, у якій їх увезено. Коли форма їх за мануфактурної переробки так змінюється, що вони дістають нове позначення, ці видачі називають преміями.

Нагороди, що їх суспільство дає митцям або мануфактуристам, який вирізняються у своїй спеціальності, не можуть викликати тих самих заперечень, що й премії описаного вище характеру. Заохочуючи видатні здібності та вміння, вони служать підтримці змагання між працівниками, зайнятими в цих спеціальностях, але недостатньо великі для того, аби спрямовувати в будь-яку з них більшу частку капіталу країни, ніж це було б за відсутності таких нагород. Вони мають тенденцію не порушувати природної рівноваги занять, а зробити виконувану ними роботу якомога майстернішою й досконалішою. Крім того, видаток на такі нагороди є незначним, тоді як премії вимагають дуже великих видатків. Сама лише премія на хліб обходилася інколи державі протягом року більш ніж у 300 тис. ф.

Премії іноді називають нагородою, як поворотні мита іноді називають преміями. Але ми мусимо в усіх випадках рахуватися із сутністю речей, не звертаючи уваги на слова.

Відступ з питання про хлібну торгівлю та хлібні закони

Я не можу закінчити цей розділ стосовно премій, не зазначивши, що схвальні відгуки стосовно закону, який встановлює премію на хліб, що вивозиться, і пов'язаної з ним системи заходів, є цілком незаслуженими. Спеціальне з'ясування природи хлібної торгівлі та вивчення головних законів Великої Британії щодо неї достатньою мірою підтвердять слушність цього твердження. Важливість цього питання має виправдати розміри нашого відступу.

Хлібна торгівля складається з чотирьох різних гілок, які, хоча їх усі й може інколи вести та сама особа, за самим характером своїм становлять чотири самостійні та особливі галузі торгівлі. Це, по-перше, торгівля хлібом усередині країни; по-друге, імпортна торгівля для внутрішнього споживання; по-третє, експортна торгівля хлібом країни для іноземного споживача і, по-четверте, транзитна торгівля хлібом — увезення хліба з метою зворотного вивезення.

1. Інтереси торгівця хлібом усередині країни та широких верств народу, хоч би якими протилежними вони здавалися з першого погляду, цілком тотожні навіть у роки найсильнішого неврожаю. В інтересах торгівця піднімати ціну свого хліба так високо, як цього вимагає бідність урожаю, і в його інтерес ніколи не може входити підняття її вище від цього рівня. Піднімаючи ціну, він обмежує споживання й примушує всіх, а надто нижчі класи народу, більше або менше додержувати ощадливості та помірності. Якщо надмірним підвищенням ціни він так набагато зменшує споживання, що запаси врожаю можуть перевищити споживання до наступних жнив і залишатися в нього впродовж деякого часу після того, як почне надходити хліб нового врожаю, він ризикує не лише втратити хліб, що залишився, з природних причин, а й виявитися змушеним продати хліб, що залишився, за значно дешевшою ціною, ніж міг отримати за нього кількома місяцями раніше. Якщо він підніме ціну недостатньо високо й через це так мало обмежить споживання, що запасів урожаю не вистачить до нових жнив, він не тільки втрачає частину прибутку, яку міг би в противному разі отримати, а й примушує народ терпіти до нового врожаю коли не тяготи дорожнечі, то вбивчі жахи голоду. В інтересах народу, аби його споживання за день, тиждень та місяць якомога точніше відповідало запасам урожаю. Інтереси торгівця хлібом усередині країни такі самі. Постачаючи свій хліб населенню по можливості відповідно до такого розрахунку, він, напевно, продасть його за найвищою ціною і з найбільшим прибутком, а його обізнаність зі станом запасів та розмірами свого щоденного, щотижневого, місячного продажу дає йому змогу з більшою або меншою точністю судити, якою мірою населення справді забезпечується зазначеним чином. Не маючи на увазі дотримувати інтереси населення, він навіть у роки неврожаю заради дотримання власних інтересів неминуче мусить поводитися з ним так само, як обачливий капітан корабля інколи змушений поводитися зі своїм екіпажем. Коли він передбачає, що провіанту може не вистачити, він переводить його на зменшену порцію. Через надмірну обережність він іноді робить це за відсутності дійсної потреби, проте всі незручності, що їх від цього може терпіти екіпаж, є незначними порівняно з небезпекою, стражданнями та загибеллю, на які можна іноді наразитися за менш передбачливої поведінки. Хоча торгівець хлібом усередині країни може незрідка під впливом надмірної жадоби підняти ціну на хліб дещо вище, ніж цього вимагає брак хліба, все-таки всі ті незручності, що їх населення може зазнавати через такий спосіб дій, що фактично рятує його від голоду наприкінці року, будуть незначними порівняно з тим, що йому довелося б пережити, якби торгівець на початку року виявив меншу суворість. Хліботорговець сам найшвидше постраждає від такої надмірної жадоби, і не тільки через обурення, що його він у такому разі викличе проти себе, а й також через те, що, навіть коли він зможе уникнути наслідків цього обурення, на кінець року в нього на руках залишиться непроданий хліб, який у разі, коли новий урожай виявиться сприятливішим, доведеться продати за нижчу ціну, ніж це могло б бути в противному разі.

Звісно, якби було можливо, щоб одна велика торговельна компанія захопила у свої руки весь урожай великої країни, у її інтересах було б, мабуть, поводитися з ним так, як голландці, за повідомленнями, поводяться з прянощами з Молуккських островів, а саме знищуючи або викидаючи в море значну частину їх, аби втримати на високому рівні ціну решти. Але навіть за допомогою примусового впливу закону навряд чи можливо встановити таку всеосяжну монополію щодо хліба; і скрізь, де закон охороняє свободу торгівлі, хліб з-поміж

усіх товарів найважче зосередити в одних руках чи монополізувати за допомогою небагатьох великих капіталів, що скуповують значну його частину. Вартість хліба не тільки набагато перевищує розміри капіталів тих небагатьох приватних осіб, які спробували б його скупити, але навіть за припущення, що цих капіталів досить для скуповування всього хліба, таке скуповування робить узагалі нездійсненним сам спосіб, у який виробляється хліб. Оскільки в усіх культурних країнах хліб є продуктом, що його споживають найбільше, то на виробництво хліба витрачають більшу кількість праці, ніж на виробництво будь-якого іншого продукту. Далі, після жнив хліб виявляється з необхідності розподілений між більшим числом власників, ніж будь-який інший товар, і їх жодним чином не можна зібрати в одне місце, як невелике число незалежних власників мануфактур; вони неодмінно розкидані по всій країні. Ці первісні власники або безпосередньо постачають хліб споживачам у своїй окрузі, або постачають його іншим торговцям хлібом усередині країни, які своєю чергою постачають його споживачам. Через це торговці хлібом усередині країни, у тому числі фермер та булочник, з необхідності численніші, ніж торговці будь-яким іншим товаром, і розкиданість їх узагалі внеможливіє для них вступ у будь-які спільні угоди. Через це, якщо у неврожайний рік один із них побачить, що в нього на руках набагато більше хліба, ніж він може розраховувати продати за чинною ціною до нового врожаю, він нізащо не триматиметься цієї ціни у збиток собі самому й лише для вигоди своїх суперників та конкурентів, а одразу ж знизить її, аби збути свій хліб до того, як почне надходити хліб нового врожаю. Ті самі міркування, той самий інтерес, що визначають у цьому разі спосіб дій одного торговця, визначатимуть і спосіб дій будь-якого іншого й спонукатимуть їх усіх продавати свій хліб за ціною, найвідповіднішою, наскільки вони розуміють, бракові або достатку його в даному році.

Будь-хто, уважно вивчаючи історію періодів дорожнечі й голодувань, які вражали ту чи ту частину Європи протягом нинішнього або двох попередніх століть і щодо яких ми маємо досить точні дані, переконується, що дорожнеча ніколи не виникала внаслідок якоїсь спільної угоди торговців хлібом усередині країни або з якоїсь іншої причини — її породжував дійсний брак хліба, що створювався подеколи і в деяких окремих місцях через марнотратство війни, а в значно більшому числі випадків — через поганий врожай, і що голод ніколи не виникав з якоїсь іншої причини, окрім як унаслідок насильницьких заходів уряду, що намагався негідними засобами усунути незручності дорожнечі.

У великій хліборобській країні, між різними частинами якої існує вільна торгівля та сполучення, брак хліба, породжений найбільшим неврожаем, ніколи не може бути таким значним, аби спричинити голод, і навіть найменший урожай, якщо поводитися з ним з ощадливістю та помірністю, прогодує протягом цілого року таку саму кількість людей, яка зазвичай харчується більш щедро в роки середнього врожаю. Над усе несприятливою для врожаю є занадто посушлива або занадто дощова погода. Та оскільки хліб росте однаково на високих і низинних місцях, на ґрунтах дуже вологих чи дуже сухих, то посуха або дощі, згубні для однієї частини країни, є корисними для іншої; і хоча як у дощовий, так і в посушливий рік урожай буває значно гіршим, ніж у рік із рівномірною погодою, проте у двох цих випадках втрати в одній частині країни певною мірою врівноважують надлишок в іншій. У країнах, що вирощують рис, де для цієї рослини потрібний не лише дуже вологий ґрунт, а й перебування у певний період його виростання під водою, наслідки посухи набагато серйозніші. Однак навіть і в таких країнах посуха рідко буває такою повсюдною, аби неодмінно

спричинити голод, якщо тільки уряд допустить вільну торгівлю. Посуха в Бенгалії кілька років тому могла, певно, призвести до дуже великої дорожнечі. Низка неправильних заходів, низка нерозумних обмежень торгівлі рисом, установлених службовцями Ост-Індської компанії, сприяли, мабуть, перетворенню цієї дорожнечі на голод.

Коли уряд, прагнучи усунути незручності дорожнечі, наказує всім торговцям продавати хліб за ціною, яку він вважає розумною та справедливою, він або втримує їх від доставки хліба на ринок, що може іноді спричинити голод навіть на початку року, або, якщо вони й привозять його туди, це надає населенню можливість і тому заохочує його споживати хліб так надмірно, що це має неминуче спричинити голод ще до кінця року. Необмежена, нічим не стримувана свобода хлібної торгівлі — не лише єдиний засіб для відвернення лих голоду, вона є також найкращим засобом проти незручностей дорожнечі, оскільки незручні наслідки дійсного неврожаю нічим не можна відвернути, їх можна тільки пом'якшити. Жоден вид торгівлі не заслуговує на більше заступництво закону й жоден не потребує його такою мірою, бо жоден інший вид торгівлі не ризикує викликати таке обурення й нападки населення.

У неврожайні роки нижчі класи населення приписують свої лиха пожадли- вості хліботорговця, який стає предметом їхньої ненависті та обурення. Тому, замість наживати в таких випадках бариші, хліботорговець часто наражається на небезпеку розоритися, побачити свої склади розграбованими і зруйнованими в результаті їхніх насильницьких дій. Проте саме в неврожайні роки, коли ціни високі, хліботорговець розраховує отримати найбільший прибуток. Зазвичай він має договори з кількома фермерами на поставку йому протягом певного числа років установлені кількості хліба за певною ціною. Цю договірну ціну встановлюють відповідно до тієї, яку вважають помірною та справедливою ціною, тобто відповідно до звичайної або середньої ціни, що до останніх неврожайних років коливалася в межах від 8 до 20 шил. за квартал пшениці з відповідними змінами для інших хлібів. Тому у неврожайні роки торговець хлібом купує значну його частину за нормальною, а продає за набагато вищою ціною. Але те, що цей надзвичайний прибуток є не більш ніж достатнім для того, аби поставити його торгівлю в такі самі умови, що й інші види торгівлі, і компенсувати численні втрати, що їх він зазнає в інших випадках як через псування товару, так і через часті й непередбачувані коливання його ціни, видається цілком очевидним уже через одне те, що великих статків у торгівлі хлібом набувають так само, як і в будь-якій іншій. Однак народне невдоволення, на яке вона наражається у неврожайні роки — єдині роки, коли вона може бути дуже прибутковою, — викликає в людей чесних і самостійних небажання займатися нею. Вона виявляється наданою нижчому розрядові торговців, і мірошники, булочники, торговці борошном та борошняні комісіонери вкупі з жалюгідними дрібними крамарями є єдиними посередниками, які на внутрішньому ринку діють між виробником і споживачем.

Політика, що встановилася за минулих часів у Європі, замість усунути цю загальнопоширену ворожнечу щодо торгівлі, такої благодійної для суспільства, певно, навпаки, тільки освячувала й живила її.

Закон, виданий на 5-й та 6-й роки правління Едуарда VI, гл. 14, встановив, що будь-яка людина, що купує будь-який хліб чи зерно з метою перепродажу, буде проголошена незаконним скупником і підлягатиме на перший раз двомісячному ув'язненню та штрафу в розмірі вартості цього хліба, на другий раз — шестимісячному ув'язненню та штрафу в розмірі подвійної вартості хліба і на третій раз — ув'язненню до королівського розпорядження й конфіскації всіх її

товарів та майна. Політика більшої частини решти Європи була не кращою за політику Англії.

Наші предки уявляли, напевне, що люди зможуть купувати хліб дешевше у фермера, ніж у хліботоргівця, котрий, як вони боялися, братиме з них понад ціну, сплачену ним фермерові, надмірний прибуток на свою користь. Тому вони намагалися зовсім знищити його торгівлю; вони навіть намагалися по можливості завадити існуванню якого-небудь посередника між виробником і споживачем; таким був сенс багатьох обмежень, які вони застосовували щодо торгівлі, як вони називали, перекупників або перевізників хліба — торгівлі, якою ніхто не мав права займатися без дозволу, що посвідчував його чесність і сумлінність. Згідно зі статутом Едуарда VI, для видачі такого дозволу була потрібна згода трьох мирових суддів. Але навіть і таке обмеження згодом визнали недостатнім, і за статутом Єлизавети право видавати його було передане четвертним судовим сесіям.

Політика, що встановилась у Європі в минулі часи, намагалася, отже, регулювати сільське господарство, головний промисел села, принципами, цілком відмінними від тих, що їх вона встановила стосовно мануфактурної промисловості, головного заняття міст. Не залишаючи фермерові інших покупців, окрім споживачів або їхніх безпосередніх комісіонерів, перекупників та перевізників хліба, вона намагалася примусити його займатися промислом не тільки фермера, а й також великого хліботоргівця або торгівця хлібом уроздріб. Першим законом вона мала на увазі служити загальному інтересові країни або здешевити хліб, сама, мабуть, не усвідомлюючи, як цього можна досягти. Другим законом вона мала на увазі служити інтересам певного класу крамарів, яким власник мануфактури, якби тільки йому дозволили вести роздрібну торгівлю, склав, як вважали, таку сильну конкуренцію, що їх було б зовсім розорено.

Однак навіть якби власникові мануфактури було дозволено тримати крамницю й продавати свої товари вроздріб, він усе одно не міг би успішно конкурувати зі звичайним крамарем. Хоч би яку частину свого капіталу він вклав у свою крамницю, він мусив би взяти її зі своєї мануфактури. Для того щоб вести своє підприємство у звичайних умовах, він мав би одержувати прибуток, з одного боку, як власник мануфактури, а з другого — як крамар. Припустимо для прикладу, що в місті, де він живе, 10% становлять звичайний прибуток як на капітал, вкладений у мануфактурне підприємство, так і на капітал, вкладений у роздрібну торгівлю. У цьому разі він має накидати на кожну одиницю свого товару, що продається у його крамниці, 20% відсотків на прибуток. Вивозячи товари зі складу до своєї крамниці, він повинен оцінювати їх за ціною, за якою міг би продавати їх крамареві або купцеві, що купили б їх у нього оптом. Якщо він оцінює їх дешевше, він втрачає частину прибутку зі свого капіталу, зайнятого в мануфактурі. Коли ж він продає їх у своїй крамниці, він втрачає частину прибутку зі свого торговельного капіталу, якщо тільки не виручає таку саму ціну, за якою продавав би їх крамар. Тому, хоча й може видаватися, що він одержує подвійний прибуток на тій самій одиниці товару, насправді, оскільки ці товари становили послідовно частину двох різних капіталів, він одержує звичайний прибуток на весь капітал, що витрачається на них. А якщо він одержує менший прибуток, він зазнає збитків або виявляється, що він витрачає свій капітал з меншою вигодою, ніж більшість його сусідів.

Те, що заборонялося власникові мануфактури, певною мірою приписувалося робити фермерові, а саме — ділити свій капітал між двома різними призначеннями: одну частину його він мав тримати в коморах і на току для задоволення

вимог ринку, а другу витратити на обробіток своєї землі. Але подібно до того як він не може витратити останню з меншим прибутком, ніж це є звичайним для фермерського капіталу, так само мало він може витратити першу з меншим прибутком, ніж це є звичайним для капіталу торговельного. Чи належить капітал, на який фактично ведеться підприємство хліботоргівця, особі, що зветься фермером, чи особі, що зветься хлібним торгівцем, в обох цих випадках потрібний однаковий прибуток, аби відшкодувати власникові використання його саме таким чином, щоб його промисел перебував у таких самих умовах, як інші підприємства, і щоб у нього не виникло прагнення якнайшвидше поміняти це заняття на інше. Тому фермер, змушений в такий спосіб займатися промислом торговця хлібом, ніяк не може продавати свій хліб дешевше, ніж будь-який інший торгівець хлібом за наявності вільної конкуренції.

Торгівець, що може вкладати весь свій капітал в одну певну справу, має таку саму перевагу, як і робітник, що може витратити всю свою працю на одну певну операцію. Так само як останній набуває вправності, що дає йому змогу тими самими двома руками виконувати набагато більшу кількість роботи, перший набуває навичок так легко й швидко вести свою справу, купувати й збувати свої товари, що з тим самим капіталом він може робити значно більші обіги. Так само як перший зазвичай може продавати свою працю значно дешевше, другий зазвичай може продавати свої товари дещо дешевше, ніж у тому разі, коли його капітал та його увага були б зайняті не однією тільки справою. Більшість власників мануфактур не в змозі продавати вроздріб свої товари так дешево, як старанний і діяльний роздрібний торгівець, єдине заняття якого полягає в купівлі їх оптом і подальшому продажу вроздріб. Більшість фермерів ще менше може продавати вроздріб свій хліб, постачати його мешканцям міста на відстані, можливо, у чотири або п'ять миль за такою самою ціною, за якою це може робити старанний і діяльний хліботоргівець, єдине заняття якого полягає в купівлі хліба оптом, у доставці його на склад і наступному його продажу.

Закон, що забороняв власникові мануфактури займатися промислом крамаря, намагався форсувати зазначений поділ у використанні капіталів; закон, що зобов'язував фермера займатися промислом хліботоргівця, намагався загальмувати розвиток у цьому напрямку; обидва закони були явним порушенням природної свободи, а отже були несправедливими; водночас вони були так само недоцільними. В інтересах будь-якого суспільства, аби в такого роду справах не було ані примусу, ані утисків. Людина, яка використовує свою працю чи свій капітал на більше число занять, ніж вимагає її становище, ніколи не зможе зашкодити своєму сусідові, конкуруючи з ним: вона швидше зашкодить самій собі, як це зазвичай і трапляється. Хто береться одразу за кілька справ, ніколи не розбагатіє, каже прислів'я. Закон має завжди давати людям змогу самим дбати про власні інтереси, оскільки з приводу своїх спеціальних умов та становища вони, за загальним правилом, здатні сушити голову більше, ніж законодавець. Зі згаданих вище законів більш шкідливим був закон, що зобов'язував фермера займатися промислом хліботоргівця.

Цей закон не лише гальмував поділ використовуваного капіталу, такий вигідний для кожного суспільства, а й також перешкоджав поліпшенню та обробітку землі. Примушуючи фермера займатися двома промислами замість одного, він змушував його ділити свій капітал на дві частини, тільки одну з яких можна було використати на обробіток землі. Якби ж, навпаки, фермер мав змогу продавати весь свій хліб, щойно встигне обмолотити його,

хліботоргівцеві, весь його капітал міг би негайно повернутися до землі і бути використаний на купівлю додаткової худоби та наймання додаткових батраків, аби краще обробляти землю. Але, зобов'язаний продавати свій хліб уроздріб, він був змушений тримати значну частину свого капіталу протягом року в коморах і на току й тому не міг обробляти землю так добре, як робив би це в противному разі за того самого капіталу. Отже, цей закон заважав поліпшенню та обробітку землі й замість вести до здешевлення хліба, мав зменшувати його кількість, а тому й здорожувати порівняно з тим, що було б за природного перебігу подій.

Після промислу фермера промисел хліботоргівця насправді є тим промислом, що за належного заохочення та охорони може найбільше сприяти виробництву хліба. Він може сприяти промислові фермера так само, як промисел оптового торгівця сприяє промислові власників мануфактур.

Оптовий торгівець, надаючи власникові мануфактури готовий ринок, беручи в нього товари, щойно той встигає виготовити їх, і інколи навіть виплачуючи йому вперед ще до їх виготовлення, дає йому змогу постійно тримати весь свій капітал, а інколи й ще більшу суму, у виробництві, а отже й виробляти набагато більшу кількість товарів, ніж якби він був змушений сам збувати їх безпосереднім споживачам або тільки роздрібним торгівцям. При цьому, оскільки капітал оптового торгівця зазвичай своїми розмірами дорівнює капіталові кількох мануфактуристів, ці ділові стосунки між ними роблять власника великого капіталу зацікавленим у підтримці власників великого числа дрібних капіталів і в наданні їм допомоги за тих втрат і невдач, що в іншому разі могли б виявитися для них згубними.

Якби такі ділові стосунки встановилися між фермерами й торгівцями хлібом повсюдно, то це мало б такі самі благодійні наслідки для фермерів. Вони діставали б можливість постійно тримати вкладеним у хліборобство весь свій капітал і навіть більше за цю суму. У разі одного з тих нещасть, що ніде не трапляються так часто, як у фермерському промислі, вони знаходили б у своєму постійному покупцеві, багатому хліботоргівцеві, людину, яка й зацікавлена допомогти їм, і має змогу зробити це, і вони не залежали б повністю, як нині, від поблажливості свого землевласника чи від милості його управителя. Якби можна було встановити такі ділові стосунки повсюдно й одразу, якби можна було спрямувати водночас весь фермерський капітал королівства до його дійсного призначення, до обробітку землі, і відволікти його від усіх тих інших занять, на які нині витрачається його частина, і якби можна було з метою сприяння та підтримки в потрібних випадках операцій цього великого капіталу одразу добути інший капітал, майже такий самий за розмірами, то важко навіть уявити собі, які великі, глибокі й швидкі успіхи хліборобства спричинила в усіх частинах країни така зміна.

Отже, статут Едуарда VI, що забороняв будь-яке посередництво між виробником і споживачем, намагався знищити промисел, вільне заняття яким є не тільки найкращим засобом проти незручностей дорожнечі, а й найкращим запобіжним засобом проти цього лиха, оскільки після фермерського промислу жоден інший промисел не сприяє так виробництву хліба, як промисел торгівця хлібом.

Суворий характер цього закону було згодом пом'якшено виданням кількох нових статутів, що послідовно дозволяли скуповування хліба, коли ціна пшениці не перевищувала 20, 24, 32 й 40 шил. за квартал. Нарешті, законом, виданим на 15-й рік правління Карла II, гл. 7, скуповування або купівля хліба з метою його перепродажу, коли ціна пшениці не перевищувала 48 шил. за квартал (за

відповідної ціни інших хлібів), оголошувалися дозволеними всім особам, що не є баришниками, тобто не перепродують його на тому самому ринку до закінчення трьох місяців. Усю ту свободу, що її відтоді мала торгівля хлібом усередині країни, було встановлено цим законом. Статут, виданий на 12-й рік правління нинішнього короля, що скасовує решту колишніх законів проти скупників і перекупників, не скасовує обмежень, установлених цим законом, які через це зберігають свою силу й досі.

Однак цей статут у певному сенсі підтверджує два цілком безглузких загальнопоширених забобони.

По-перше, він передбачає, що за підвищення ціни пшениці до 48 шил. за квартал (і всіх інших хлібів відповідно) відбуватиметься таке скуповування в одні руки, що це несприятливо позначиться на народі. Але зі сказаного вище, здається, доволі очевидно, що за жодної ціни не може відбуватися такого скуповування хліба торговцями всередині країни, аби це позначалося на населенні; до того ж ціна в 48 шил. за квартал, хоча вона й може видаватися дуже високою, у неврожайні роки незрідка встановлюється одразу ж після збирання врожаю, коли ще не можна продати більш-менш значну частину нового хліба й коли навіть неосвічені люди не можуть припускати, аби бодай невелика частина його могла бути скуплена в одні руки на шкоду населенню.

По-друге, статут передбачає, що існує певна ціна, за якої зазвичай відбувається спекуляція хлібом, тобто за якої хліб скуповують з метою його перепродажу в найближчому майбутньому на тому самому ринку, що завдає збитків населенню. Але якщо купець коли-небудь скуповує хліб, який спрямовується на ринок або вже перебуває там, аби незабаром знову продати його на тому самому ринку, то це пояснюється тільки тим, що він вважає: ринок не може цілий рік забезпечуватися так щедро, як у даний момент, і тому ціна має невдовзі підвищитися. Якщо ці його розрахунки помилкові й ціна не підвищиться, він втрачає не лише весь прибуток з капіталу, витраченого ним у такий спосіб, а й частину самого капіталу через витрати й втрати, неодмінно пов'язані зі скуповуванням хліба та його зберіганням. Через це він завдає самому собі набагато більші збитки, ніж може завдати тим окремим людям, яким він завадить придбати потрібний їм хліб у даний базарний день, тому що вони можуть пізніше, в один із наступних базарних днів, купити хліб так само дешево. Якщо його розрахунки справджуються, він не тільки не завдає збитків головній масі народу, а й надає їй вельми важливу послугу. Змушуючи населення відчувати незручності дорожнечі дещо раніше, ніж це було б у противному разі, він не дає йому відчувати цю дорожнечу згодом так гостро, як це було б, якби дешевизна хліба заохочувала споживання його в більшій кількості, ніж це сумісне з браком хліба в даному році. Коли брак хліба справді має місце, найкраще, що можна зробити, це розподілити спричинені цим незручності якнайрівномірніше на всі місяці, тижні й дні року. Інтерес хліботоргівця спонукає його спостерігати за цим із можливою для нього точністю; і оскільки ніхто інший не може бути в цьому так зацікавлений і не може володіти такою самою обізнаністю зі станом справ і такою самою здатністю точно стежити за ним, ця найважливіша функція торгівлі має бути цілковито надана хліботоргівцеві, або, інакше кажучи, торгівля хлібом, принаймні оскільки йдеться про забезпечення внутрішнього ринку, має бути залишена цілком вільною.

Дуже поширене в народі побоювання скуповування хліба й спекуляції ним можна порівняти з так само дуже поширеними страхами та підозрами щодо чаклування. Нещасні жертви, що їх обвинувачували в цьому останньому злочині,

були винні в приписуваних їм лихах так само, як ті, кого обвинувачували в першому злочині. Закон, що поклав край усім переслідуванням за чаклунство й позбавив будь-яку людину можливості задовольняти власну злість обвинуваченням свого сусіда в цьому уявному злочині, напевне, справді поклав край цим страхам і підозрам, усунувши головну причину, що живила й підтримувала їх. Закон, що повністю відновить свободу внутрішньої торгівлі хлібом, виявиться, певно, так само дійовим для цілковитого усунення загальнопоширених побоювань щодо скуповування й спекуляції хлібом.

Проте, незважаючи на всі свої недосконалості, закон 15-го року правління Карла II (гл. 7), напевно, більше сприяв достатньому постачанню внутрішнього ринку хлібом і розвитку хліборобства, ніж будь-який інший у нашій книзі статутів. Саме завдяки цьому законі внутрішня хлібна торгівля отримала свободу й захист, що ним вона відтоді користувалася, а як постачанню внутрішнього ринку, так і інтересам хліборобства значно більше сприяє внутрішня торгівля, ніж торгівля імпортна або експортна.

Згідно з обчисленнями автора трактатів про хлібну торгівлю, відношення середньої кількості всіх хлібів, що їх ввозять до Великої Британії, до середньої кількості всіх хлібів, яку споживають усередині країни, не перевищує 1:570. Отже, у справі постачання внутрішнього ринку внутрішня торгівля в 570 разів важливіша за імпорту.

Середня кількість усіх хлібів, що їх вивозять із Великої Британії, не перевищує, згідно з цим автором, $\frac{1}{31}$ річного продукту. Отже, для заохочення хліборобства внутрішня торгівля, забезпечуючи його продуктові ринок, має в 30 разів більше значення, ніж експортна.

Я не надто довіряю політичній арифметиці й не маю наміру ручатися за точність цих розрахунків. Я наводжу їх лише для того, аби показати, наскільки менше значення, на думку найрозсудливіших і найдосвідченіших людей, має експортна торгівля хлібом порівняно з торгівлею внутрішньою. Значну дешевизну хліба в роки, що безпосередньо передували встановленню мита, мабуть, не без підстави можна певною мірою приписати дії цього статуту Карла II, який був виданий за 25 років до того і, отже, мав уже достатньо часу, аби виявити свою дію.

Небагатьох слів буде достатньо для пояснення всього того, що я хочу сказати стосовно інших трьох галузей хлібної торгівлі.

2. Торгівля купця, який ввозить іноземний хліб для внутрішнього споживання, вочевидь сприяє безпосередньому постачанню внутрішнього ринку й через це має бути безпосередньо корисною для маси населення. Вона має тенденцію дещо знижувати середню грошову ціну хліба, але не зменшувати його дійсної вартості або кількості праці, що її він може утримувати. Якби ввезення завжди було вільним, наші фермери та землевласники, певно, виручали б за свій хліб у середньому за кілька років трохи менше грошей, ніж виручають нині, коли ввезення майже завжди виявляється насправді забороненим, але одержувані ними гроші мали б більшу вартість, на них можна було б купувати більше всіляких інших товарів і задіювати більшу кількість праці. Таким чином, їхнє дійсне багатство, їхній дійсний дохід були б такими самими, як і нині, хоча й виражалися б у меншій кількості срібла; це не позбавило б їх можливості й не завадило б їм виробляти хліб у такій самій кількості, як і тепер. Навпаки, оскільки підвищення дійсної вартості срібла внаслідок зниження грошової ціни хліба дещо зменшує грошову ціну всіх інших товарів, це створює для промисловості країни, де це має місце, певну перевагу на всіх іноземних ринках і тому веде до заохочення й розвитку цієї промисловості. Але розміри внутрішнього

ринку для хліба мають відповідати загальним розмірам промисловості країни, у якій він росте, або кількості тих, хто виробляє щось інше й через це володіє ціною чого-небудь іншого для обміну на хліб. При цьому внутрішній ринок, що є в кожній країні найближчим і найзручнішим, водночас є найбільшим і найважливішим ринком для хліба. Тому зазначене підвищення дійсної вартості срібла, що є наслідком зниження середньої грошової ціни хліба, веде до розширення найбільшого і найважливішого ринку для хліба і таким чином заохочує його виробництво, а не веде до зменшення останнього.

Відповідно до закону, виданого на 22-й рік правління Карла II (гл. 13), ввезення пшениці, коли її ціна на внутрішньому ринку не перевищувала 53 шил. 4 п. за квартал, було обкладено митом у 16 шил. на квартал і митом у 8 шил., коли ціна не перевищувала 4 ф.; перша з цих двох цін більш як століття мала місце тільки за часів дуже великого неврожаю, а друга, наскільки мені відомо, жодного разу не була помічена. Проте, доки ціна пшениці не піднімалася вище від цієї останньої норми, закон обкладав її дуже тяжким митом, а доки вона не досягала першої, він обкладав її митом, що мало заборонний характер. Ввезення інших видів хліба було обмежене митами — пропорційно вартості даного виду — майже однаково високими*. Наступні закони ще більше підвищили ці мита.

Нестатки, які і в урожайні роки спричинили б суворе дотримання цих законів щодо народу, були б, певно, дуже великими, але зазвичай у таких випадках застосування їх зупинялося тимчасовими статутами, що дозволяли ввезення іноземного хліба впродовж обмеженого терміну. Потрібність таких тимчасових статутів достатньою мірою свідчить про непридатність цього загального закону.

* До закону, виданого на 13-й рік правління теперішнього короля (Георга III), за різного роду привізний хліб сплачувалося таке мито:

Боби:	за ціни до	28 шил.	за квартал	мито становило	19 шил. 10 п.
	" "	40 "	" "	" "	16 " 8 "
	" понад	40 "	" "	" "	— 12 "
Ячмінь:	" до	28 "	" "	" "	19 " 10 "
	" "	32 "	" "	" "	16 " —
	" понад	32 "	" "	" "	— 12 "

Ввезення солоду забороняє щорічний білль про мито на солод.

Овес:	за ціни до	16 шил.	за квартал	мито становило	5 шил. 10 п.
	" понад	16 "	" "	" "	9 1/2 "
Горох:	" до	40 "	" "	" "	16 " —
	" понад	40 "	" "	" "	— 9 3/4 "
Жито:	" до	36 "	" "	" "	19 " 10 "
	" до	40 "	" "	" "	16 " 8 "
	" понад	40 "	" "	" "	— 12 "
Пшениця:	" до	44 "	" "	" "	21 " 9 "
	" до	53 шил. 4 п.	" "	" "	17 " —
	" "	4 ф. ст.	" "	" "	8 " —
	" понад	4 "	" "	" близько	1 " 4 "
Гречка:	" понад	32 шил.	" "	" "	16 " —

Ці мита було встановлено почасти ухвалою 22-го року правління Карла II замість старого мита, почасти ухвалами про нове мито, про мита в одну третину і в дві третини і про мито 1747 р.

Ці утиски щодо ввезення, хоча вони й передували встановленню вивізної премії, було нав'язано тим самим духом, тими самими принципами, що згодом призвели до зазначеного заходу. Ті чи ті обмеження ввезення, хоч би якими шкідливими вони були самі по собі, зробилися потрібними внаслідок запровадження премій. Якби за ціни пшениці, нижчої від 48 шил. за квартал чи дещо вищої за це, закордонний хліб можна було ввозити або зовсім без мита або зі сплатою лише незначного мита, його можна було б вивозити назад із прибутком у розмірі всього вивізного мита, завдаючи великих збитків державній скарбниці й цілком спотворюючи те встановлення (премію), метою якого було розширення ринку для хліба вітчизняного виробництва, а не для хліба чужих країн.

3. Торгівля купця, який вивозить хліб для споживання його за кордоном, безумовно, не сприяє безпосередньо щедрому постачанню внутрішнього ринку, але робить це непрямим шляхом. Хоч би з якого джерела здійснювалося зазвичай це постачання, чи за рахунок хліба, що вирощується в країні, чи за рахунок того, що його ввозять з-за кордону, постачання внутрішнього ринку не може бути дуже великим, якщо зазвичай не вирощується або не ввозиться до країни більше хліба, ніж споживається в ній. Але якщо за нормальних умов не можна вивозити цей надлишок, виробники намагатимуться виробляти, а імпортери — ввозити не більше за те, чого потребує саме лише споживання внутрішнього ринку. Цей ринок дуже рідко буде переповнений хлібом; навпаки, за загальним правилом він забезпечуватиметься недостатньо, оскільки люди, які займаються його постачанням, зазвичай побоюватимуться, що їхній товар залишиться в них на руках. Заборона вивезення обмежує обробіток і поліпшення землі тим розміром, якого вимагає постачання населення країни. Свобода вивезення дає змогу країні розширювати обробіток земель з метою постачання хліба іншим народам.

Законом, виданим на 12-й рік правління Карла II (гл. 4), було дозволено вивезення хліба в усіх тих випадках, коли ціна пшениці не перевищувала 40 шил. за квартал. Законом, виданим на 15-й рік його правління, ця свобода вивезення надавалася за ціни до 48 шил. за квартал, а відповідно до закону 22-го року вона зберігалася за будь-якої більш високої ціни. Щоправда, у разі вивезення стягували ваговий збір на користь королівської скарбниці. Але для всіх хлібів було встановлено такі низькі ставки, що на квартал пшениці припадав ваговий збір усього в 1 шил., на квартал вівса — 4 п. й на всі інші хліби — 6 п. Згідно із законом, виданим на 1-й рік правління Вільгельма та Марії, що встановив вивізну премію, цей невеликий збір фактично скасовувався щоразу, коли ціна пшениці не перевищувала 48 шил. за квартал, а закон 11-го й 12-го років правління Вільгельма III (гл. 20), спеціально скасував його й стосовно вищої ціни.

Таким чином, торгівлю експортера не тільки заохочували премією — її було зроблено набагато вільнішою, ніж промисел торговця всередині країни. На підставі останнього з цих законів хліб для вивезення можна було скуповувати за будь-якої ціни, тоді як для продажу всередині країни його дозволялося скуповувати лише тоді, коли ціна не перевищувала 48 шил. за квартал. Тим часом, як уже з'ясовано, інтереси торговця всередині країни ніколи не можуть іти врозріз з інтересами широких верств населення, а інтереси купця-експортера можуть не збігатися й часом справді не збігаються з ними. Якщо в момент, коли батьківщина експортера потерпає від дорожнечі, сусідня країна охоплена голодом, у його інтересах, можливо, вивозити туди хліб у таких кількостях, що це дуже збільшить лиха дорожнечі. Щедре постачання внутрішнього ринку не було прямою метою цих законів; під приводом заохочення хліборобства вони

мали на увазі підняти якомога вище грошову ціну хліба й таким чином по змозі спричинити постійну дорожнечу на внутрішньому ринку. Через перепони, що ставилися ввезенню хліба, постачання цього ринку навіть у періоди великого неврожаю обмежувалося хлібом внутрішнього виробництва, а завдяки заохоченню вивезення, коли ціна не перевищувала 48 шил. за квартал, цей ринок не міг одержувати всього врожаю країни навіть у періоди значного браку хліба. Тимчасові закони, що на певний термін забороняли вивезення хліба й скасовували ввізні мита, — заходи, до яких Велика Британія змушена була так часто вдаватися, — достатньою мірою свідчать про неспроможність її загальної системи. Якби ця система була вдалою, Великій Британії не доводилося б так часто відступати від неї.

Якби всі нації дотримувалися ліберальної системи вільного вивезення та ввезення, то численні держави, на які розпадається великий континент, були б подібні до різних провінцій однієї великої держави. Подібно до того як свобода внутрішньої торгівлі між різними провінціями однієї великої держави видається не тільки найкращим засобом проти дорожнечі, а й найдієвішим засобом для запобігання голоду, так само подібне значення мала б свобода вивізної і ввізної торгівлі між різними країнами, на які поділяється континент. Чим ширший континент, тим легшим є сполучення між різними його частинами суходолом і водою, тим менше буде якась його частина коли-небудь зазнавати цих лих, оскільки брак хліба в одній країні зможе компенсуватися великою кількістю його в іншій. Але дуже небагато країн цілком прийняли цю ліберальну систему. Свобода хлібної торгівлі майже скрізь є більше або менше обмеженою, а в багатьох країнах утиснена такими безглуздими правилами, які незрідка перетворюють невідворотне нещастя дорожнечі в жахливе лихо голоду. Попит таких країн на хліб може інколи бути таким великим і таким настійним, що невелика сусідня з ними держава, яка саме в цей час страждає від дорожнечі, не наважиться постачати їм хліб, аби не ризикувати самій наразитися на таке жахливе лихо. Отже, неправильна політика однієї країни може робити певною мірою небезпечним і необережним проведення в іншій такої політики, яка за інших умов виявилася б найкращою. Необмежена свобода вивезення є значно менш небезпечною у великих державах, де збирання хлібів набагато більше й де через це на постачанні рідко може відчутно позначитися вивезення будь-якої кількості хліба. У якомусь кантоні Швейцарії або в одній із дрібних держав Італії, мабуть, може інколи виявитися потрібним обмежити вивезення хліба, але в таких великих державах, як Франція або Англія, це навряд чи колись може знадобитися. Крім того, перешкоджати фермерові в будь-який час відправляти свої товари на найвигідніший для нього ринок, очевидно, те саме, що приносити звичайні закони справедливості в жертву ідеї суспільного добра, свого роду міркуванням державної користі. Такі акти законодавчої влади повинні мати місце й можуть бути виправдані тільки в разі крайньої потреби. Ціна, за якої забороняють вивезення хліба, якщо його взагалі коли-небудь забороняють, має завжди встановлюватися на дуже високому рівні.

Закони щодо хліба можна порівняти із законами, що стосуються релігії. Люди почувають себе такими зацікавленими в тому, що стосується їхнього існування в тутешньому житті або їхнього блаженства в житті майбутньому, що уряд буває змушений поступатися їхнім забобонам і, щоб зберегти громадський спокій, встановлювати ту систему, яку вони схвалюють. Можливо, саме тому нам так рідко доводиться зустрічати розумні системи, встановлені в цих двох найважливіших сферах.

4. Участь купця в транзитній торгівлі, тобто імпортування ним закордонного хліба для зворотного його вивезення, сприяє щедрому постачанню внутрішнього ринку. Щоправда, він не має прямої мети продавати на внутрішньому ринку свій хліб, але зазвичай охоче робить це й навіть за набагато меншою ціною, ніж міг би отримати на закордонному ринку. Він робить це тому, що в такий спосіб заощаджує витрати на вантаження й розвантажування, на фрахт і страхування. Країні, яка завдяки такій транзитній торгівлі стає складським місцем і сховищем для постачання інших країн, дуже рідко самій може бракувати хліба. Хоча таким чином транзитна торгівля може сприяти зниженню середньої грошової ціни хліба на внутрішньому ринку, цим вона аж ніяк не знижує його дійсної вартості: вона тільки дещо підвищує дійсну вартість срібла.

Транзитну торгівлю у Великій Британії було фактично заборонено за нормальних умов через високі мита на ввезення закордонного хліба, на більшу частину якого не видавали поворотних мит; що ж до надзвичайних обставин, коли брак хліба робив необхідним скасування цих мит тимчасовими законами, то й тоді вивезення хліба виявлялося майже цілком забороненим. Отже, чинна тоді система законів фактично забороняла транзитну торгівлю в усіх випадках.

Через це та система законів, яка пов'язана з установленням вивізних премій, зовсім, напевне, не заслуговує і на частину тієї похвали, що висловлювалася на її адресу. Багатство й процвітання Великої Британії, що їх так часто приписували цим законам, можна дуже легко пояснити іншими причинами. Та певність, яку закони Великої Британії дають кожній людині в тому, що вона зможе користуватися плодами своєї праці, сама по собі вже є достатньою для процвітання будь-якої країни, незважаючи на ті або ті безглузді правила про торгівлю; і цю певність було зміцнено революцією саме близько того часу, коли встановили премію. Природне прагнення кожної людини поліпшити своє становище, якщо їй забезпечено можливість вільно й безперешкодно виявляти себе, є таким потужним началом, що саме лише воно не тільки здатне без будь-якого сприяння збоку довести суспільство до багатства й процвітання, а й подолати сотні прикрих перешкод, якими безумство людських законів так часто ускладнює її діяльність, хоча ці перешкоди завжди більшою чи меншою мірою обмежують її свободу або послаблюють її діяльність. У Великій Британії промисловість цілком забезпечена, і хоча вона далеко не цілком вільна, вона принаймні є не менш або навіть більш вільною, ніж у будь-якій країні Європи.

Попри те, що період найбільшого процвітання й добробуту Великої Британії настав слідом за встановленням системи законів, пов'язаної з премією, ми все-таки не повинні приписувати його дії цих законів. Адже цей період настав також і слідом за виникненням національного боргу. А останній, певна річ, не був його причиною.

Хоча система законів, пов'язана з установленням премії, має цілком таку саму тенденцію, як і політика Іспанії та Португалії, а саме тенденцію дещо знизити вартість дорогоцінних металів у країні, що застосовує її, все-таки Велика Британія, поза сумнівом, є однією з найбагатших країн Європи, тоді як Іспанію та Португалію слід, мабуть, зарахувати до найзлиденніших. Але таку відмінність у становищі цих країн можна легко пояснити двома причинами: по-перше, податок в Іспанії на вивезення золота й срібла, заборона його в Португалії та пильна поліція, що стежить за дотриманням цих законів, мають у цих двох дуже бідних країнах, які щороку ввозять на 6 млн ф. ст. із лишком, впливати не тільки безпосередніше, а й значно реальніше на зниження там вартості цих металів,

ніж це можуть робити у Великій Британії хлібні закони; по-друге, цю недолугу політику не врівноважують у цих країнах загальна свобода та безпека населення. Праця там не вільна й не забезпечена, а цивільне та церковне врядування як в Іспанії, так і в Португалії є такими, що лише їх самих достатньо для увічнення їхньої нинішньої бідності, навіть якби їхні закони стосовно торгівлі були такими ж мудрими, якими безглуздими та нерозумними є більшість їх нині.

Закон, виданий на 13-й рік правління нинішнього короля (гл. 13), запровадив нову систему щодо хлібних законів, багато в чому кращу, ніж попередня, але де в чому, мабуть, не таку задовільну.

На підставі цього закону високі мита на хліб, що ввозиться для споживання всередині країни, скасовуються щоразу, коли ціна пшениці середньої якості підвищується до 48 шил. за квартал, ціна середньої якості жита, гороху чи бобів — до 32 шил., ціна ячменю — до 24 шил., а вівса — до 16 шил.; замість них стягується невеликий податок — усього лише 6 п. з квартера пшениці і у відповідних розмірах з інших хлібів. Таким чином, стосовно всіх цих хлібів, а надто пшениці, внутрішній ринок відкритий для постачання з-за кордону за цін, значно нижчих, ніж це було раніше.

На підставі того самого закону в разі вивезення пшениці припиняється видача колишньої премії у 5 шил., щойно ціна підвищується до 44 шил. за квартал замість ціни в 48 шил., за якої видачу премії припиняли раніше; у разі вивезення ячменю припиняється видача колишньої премії у 2 шил. 6 п., щойно ціна підвищується до 22 шил. за квартал замість колишніх 24 шил.; коли вивозять вівсяне борошно, премію у 2 шил. 6 п. припиняють видавати, щойно ціна підвищується до 14 шил. замість колишніх 15 шил. Премію при вивезенні жита знижено з 3 шил. 6 п. до 3 шил., і видавати її припиняють, щойно ціна досягає 28 шил. замість раніше встановлених для цього 32 шил. Якщо вивізні премії є такими недоцільними, як я це намагався довести, то чим швидше їх скасовують і чим вони нижчі, тим це краще.

Цей самий закон дозволяє, за найнижчих цін, безмитне ввезення хліба з метою зворотного його вивезення за тієї умови, що він до вивезення зберігається на складі за пломбами казенною та імпортера. Щоправда, цю свободу ввезення поширено тільки на 25 портів Великої Британії, але це — всі головні порти і в більшості решти портів не знайдеться складів, пристосованих для цієї мети.

У такому плані цей закон видається безперечним поліпшенням колишньої системи. Але цей самий закон установлює премію у 2 шил. за квартал у разі вивезення вівса, коли ціна його не перевищує 14 шил. Досі не існувало жодної премії за вивезення цього зерна, так само як і за вивезення гороху чи бобів.

Цей самий закон забороняє й вивезення пшениці, щойно її ціна підвищується до 44 шил. за квартал, жита — за ціни у 28 шил., ячменю — за ціни у 22 шил. й вівса — за ціни в 14 шил. Усі зазначені ціни видаються встановленими занадто низько, і, крім того, здається недоцільним забороняти взагалі вивезення саме за тих цін, за яких скасовується премія, встановлена для його заохочення. Немає сумніву, що або премію слід скасовувати за значно нижчої ціни, або ж вивезення потрібно дозволяти за значно вищої ціни.

З огляду на це видається, що новий закон поступається колишній системі. Проте за всіх його недосконалостей ми можемо, мабуть, сказати про нього те, що було сказано про закони Солона, а саме, що хоча він сам по собі і не є найкращим, він усе-таки кращий від усього того, що допускають інтереси, забобони та звичаї його часу. Можливо, з часом він підготує ґрунт для кращого закону.

* * *

Два наступних розрахунки наведено тут для ілюстрації та підтвердження того, що сказано в п'ятому розділі четвертої книги з приводу премії за вилов тонни білих оселедців. Сподіваюся, що читач може цілком покластися на точність обох розрахунків.

Розрахунок

суден для ловлі оселедців, споряджених у Шотландії протягом 11 років, кількості взятих порожніх бочок і бочок, заповнених оселедцями; середня премія за кожну бочку оселедців морської заготівлі й за кожну наповнену бочку

Роки	Число двоцоглових суден	Вивезені порожні бочки	Бочки з оселедцями	Премії на двоцоглові судна		
				Ф. ст.	Шил.	П.
1771	29	5948	2832	2085	0	0
1772	168	41316	22237	11055	7	6
1773	190	42333	42055	12510	8	6
1774	248	59303	56365	16952	2	6
1775	275	69144	52879	19315	15	0
1776	294	76329	51863	21290	7	6
1777	240	62679	43313	17592	2	6
1778	220	56390	40958	16316	2	6
1779	206	55194	29367	15287	0	0
1780	181	48315	19885	13445	12	6
1781	135	33992	16593	9613	12	6
Усього:	2186	550943	378347	155463	11	0
Оселедці морської заготівлі..... 378 347				Середня премія за бочку оселедців морської заготівлі £ 0 8 2 ¼. Та оскільки вважається, що бочка оселедців морської заготівлі дорівнює тільки ⅓ наповненої бочки, то ⅓ слід вирахувати і тому премія становитиме £ 0 12 3 ¼.		
За винятком ⅓ 126115 ⅓						
Наповнені бочки..... 252231 ⅓						
А якщо оселедці експортуються, то, крім того, одержується премія в.....				£ 0	2	8
Таким чином, премія, яку уряд виплачує грішми за кожну бочку, становить.....				£ 0	14	11 ¾
Але сюди слід ще додати мито на сіль, до того ж зазвичай вважають, що на бочку використовується в середньому 1 ¼ бушеля іноземної солі, що становить.....				£ 0	12	6

Премія за кожну бочку становить, отже.....	£ 1	7	5 $\frac{3}{4}$
За використання для приготування оселедців британської солі одержуємо такий розрахунок:			
Премія колишня.....	£ 0	14	11 $\frac{3}{4}$
Але коли до цієї премії додати мито на 2 бушелі шотландської солі, по 1 шил. 6 п. за бушель, що в середньому вживається на кожну бочку, а саме.....	£ 0	3	0
то премія на кожну бочку становитиме.....	£ 0	17	11 $\frac{3}{4}$
А якщо двоцоглові судна привозять оселедці для внутрішнього споживання в Шотландії і платять 1 шил. мита з бочки, то премія, як і раніше, становитиме.....	£ 0	12	3 $\frac{3}{4}$
З цієї суми слід вирахувати 1 шил. з бочки	£ 0	1	0
	£ 0	11	3 $\frac{3}{4}$
Але до цього знов слід додати мито на іноземну сіль, що її використовують у разі заготівлі оселедців.....	£ 0	12	6
Таким чином, законна премія за кожну бочку, що ввозиться для внутрішнього споживання оселедців, становитиме.....	£ 1	3	9 $\frac{3}{4}$
Якщо для приготування оселедців використовують британську сіль, то виходить такий розрахунок:			
Премія за кожну бочку, увезену двоцогловим судном.....	£ 0	12	3 $\frac{3}{4}$
Звідси слід вирахувати 1 шил. з бочки, сплачуваній під час ввезення для внутрішнього споживання.....	£ 0	1	0
	£ 0	11	3 $\frac{3}{4}$
Але якщо додати до премії мито на 2 бушелі шотландської солі, по 1 шил. за бушель, які становлять середню кількість солі, використовуваної на бочку, то премія за кожну ввезену для внутрішнього споживання бочку становитиме.....	£ 0	3	0
	£ 0	14	3 $\frac{3}{4}$

Хоча вирахування мита за вивізні оселедці не можна вважати, власне кажучи, премією, але зате можна, звісно, вважати премією вирахування мита за оселедці, що їх ввозять для внутрішнього споживання.

Розрахунок
кількості іноземної солі, вивезеної до Шотландії, і шотландської солі, виданої безмитно із солеварень для рибної ловлі з 5 квітня 1771 р. по 5 квітня 1782 р.,
і середня кількість тієї та тієї на рік

	Вивезена іноземна сіль (бушелів)	Шотландська сіль, видана із солеварень (бушелів)
Період з 5 квітня 1771 р. по 5 квітня 1782 р.	936974	168226
У середньому за рік	85179 $\frac{5}{11}$	15293 $\frac{3}{11}$

Слід зазначити, що бушель іноземної солі важить 84 фунтів, а бушель британської солі — тільки 56.

РОЗДІЛ 6

ПРО ТОРГОВЕЛЬНІ ДОГОВОРИ

Коли якась нація зобов'язується за договором дозволяти ввезення певних товарів іншої країни, ввезення яких з усіх інших країн вона забороняє, або звільняти товари однієї країни від сплати мит, що ними вона обкладає товари всіх інших країн, країна або принаймні купці та власники мануфактурної країни, торгівля якої дістає таку перевагу, повинні неодмінно мати з такого договору велику вигоду. Ці купці та власники мануфактур користуються свого роду монополією у країні, що так прихильно ставиться до них. Вона стає і ширшим, і вигіднішим ринком збуту для їхніх товарів: ширшим тому, що через усунення або обкладання тяжкими митами товарів інших націй вона поглинає велику кількість їхніх товарів; вигіднішим ринком тому, що купці країни, якій надано сприяння, маючи на ньому свого роду монополію, можуть часто продавати свої товари за вигіднішою ціною, ніж якби їм доводилося мати справу з вільною конкуренцією всіх інших націй.

Однак такі договори, хоча вони й можуть бути вигідними торгівцям і власникам мануфактур цієї країни, неодмінно є не вигідними купцям і власникам мануфактур країни, що надає таку перевагу. Таким чином, чужій нації надається монополія проти них, і їм часто доводиться купувати потрібні їм іноземні товари дорожче, ніж це було б у разі допущення вільної конкуренції інших націй. Та частина власного продукту такої нації, в обмін на яку вона купує іноземні товари, має з огляду на це продаватися дешевше тому, що, коли два предмети обмінюються один на другий, дешевизна одного є необхідним наслідком дорожнечі другого або, точніше, рівноцінна їй. Через це мінова вартість річного продукту цієї нації має зменшуватися в результаті кожного такого договору. А втім, це зменшення навряд чи може являти собою позитивний збиток, воно лише веде до зменшення прибутку, що його в протилежному разі можна було б отримати. Хоча ця нація продає свої товари дешевше, ніж могла б це робити за інших умов, вона, напевно, не продаватиме їх дешевше за те, що вони коштують, або, як за існування премій, за ціною, що не відшкодовує капіталу, витраченого на виготовлення й доставку їх на ринок, разом зі звичайним прибутком на капітал. У протилежному разі торгівля не могла б довго тривати. Отже, навіть країна, що надає сприяння, може все-таки мати користь від торгівлі, хоча й меншу, ніж це було б за вільної конкуренції.

А втім, деякі торговельні правочини вважали вигідними з цілком інших міркувань, і торговельна країна інколи давала чужій країні проти самої себе таку монополію на певні товари, тому що очікувала, що в спільному торговельному обігу між ними вона впродовж року продаватиме більше, ніж купуватиме, і що баланс у золоті й сріблі щороку буде на її користь. Саме з цього погляду так багато вихваляли торговельний договір між Англією та Португалією, укладений в 1703 р. Метуеном. Ось точний переклад цього договору, що складається всього лише з трьох статей:

“Стаття I. Його священна величність король Португалії обіцяє від імені свого і своїх наступників назавжди віднині пропускати в Португалію сукно та інші вовняні вироби Великої Британії, як це практикувалося до заборони законом ввезення їх; це робиться з тією умовою, що:

Стаття II. Його священна величність король Великої Британії зобов'язується від імені свого і своїх наступників віднині й назавжди допускати у Британію вина португальського походження так, що ніколи, чи буде між королівствами

Британії і Франції мир або війна, з цих вин під виглядом мит, або зборів, або під якоюсь іншою назвою, прямо або побічно, чи їх ввозитимуть до Великої Британії в бочках або малих бочонках, або в будь-якому іншому посуді, не стягуватиметься більше від того, що стягується за таку саму кількість чи таку саму міру французького вина зі знижкою в одну третину мита або збору. Якщо ж будь-коли буде порушено чи скасовано згадану вище знижку мита, буде правомірно й законно з боку його священної величності короля Португалії знову заборонити ввезення сукна та інших британських вовняних виробів.

Стаття III. Їх високі превосходительства уповноважені обіцяють і зобов'язуються, що їхні названі вище правителі ратифікують цей договір і що обмін ратифікаціями має відбутися не пізніш як за два місяці”.

Згідно з цим договором, Португалія зобов'язується допускати ввезення англійських вовняних тканин на тих самих підставах, як і до заборони, тобто не підвищувати мит, що їх стягували до того. Але вона не бере на себе зобов'язання допускати їх на кращих умовах, ніж умови, надані іншим націям, наприклад, Франції або Голландії. Велика Британія, навпаки, зобов'язується дозволяти ввезення португальських вин зі сплатою тільки двох третин мита, сплачуваного з французьких вин, тобто тих вин, що найбільше можуть конкурувати з ними. Цей договір, очевидно, вигідний для Португалії і невигідний для Великої Британії.

А проте його уславлювали як найкращий зразок торговельної політики Англії. Португалія щороку одержує з Бразилії більшу кількість золота, ніж може бути використано у її внутрішній торгівлі, у вигляді монети або дорогоцінних виробів. Надлишок є надто цінним, аби можна було залишати його без ужитку і зберігати в скринях; оскільки він не може знайти вигідного ринку всередині країни, він має, попри всі заборони, вивозитися за кордон і обмінюватися на щось таке, для чого всередині країни існує вигідніший ринок. Значна його частина щороку потрапляє до Англії на оплату або англійських товарів, або товарів інших європейських націй, які отримують свою оплату через Англію. Панові Баретті повідомили, що щотижневий поштовий пароплав із Лісабона щоразу привозить до Англії понад 50 тис. ф. золота. Цю суму, певно, перебільшено. Це становитиме понад 2 млн 600 тис. ф. на рік, що перевищує весь передбачуваний видобуток Великої Британії.

Наші торговці кілька років тому були незадоволені португальським урядом. Деякі переваги, надані їм не договором, а з доброї волі уряду, — мабуть, за спеціальним проханням і в обмін на значно більші пільги, захист і протегування з боку уряду Великої Британії — було обмежено або зовсім скасовано. Тому люди, зазвичай найбільш зацікавлені в уславленні торгівлі з Португалією, на той час були радше схильні зображувати її менш вигідною, ніж усі гадали. Вони заявляли, що значно більша частина, коли не все це річне ввезення золота, здійснюється не за рахунок Великої Британії, а за рахунок інших європейських націй, що фрукти й вина Португалії, які щороку ввозять до Великої Британії, майже покривають вартість британських товарів, що їх відправляють до Португалії.

Однак припустимо, що все ввезення золота здійснюється за рахунок Великої Британії і що воно досягає навіть ще більшої суми, ніж, напевне, припускає Баретті. Такий факт однаково не зробить цю торгівлю вигіднішою, ніж будь-яка інша, за якої в обмін на певну вивезену вартість ми отримуємо предмети споживання на таку саму вартість.

Як можна припускати, тільки дуже невелика частина цього золота, що ввозиться, використовується щороку на доповнення до виробів із цього металу

або монети, які вже є в королівстві. Весь залишок має відсилатися за кордон і вимінюватися на предмети споживання того чи того роду. Але якби ці предмети споживання купували безпосередньо в обмін на продукти англійської промисловості, це було б для Англії вигідніше, ніж спершу отримувати за цей продукт португальське золото, а потім купувати на те золото ці предмети споживання. Торгівля для потреб безпосереднього споживання завжди є вигіднішою за торгівлю, що ведеться обхідним шляхом, і для того щоб доставити на внутрішній ринок іноземні товари певної вартості, потрібний значно менший капітал за торгівлі першого роду, ніж за торгівлі другого. Тому для Англії було б вигідніше, якби менша частина її промисловості була зайнята виробництвом товарів, придатних для португальського ринку, а більша — виробництвом товарів, придатних для інших ринків, де можна одержувати ті предмети споживання, на які існує попит у Великій Британії. Тоді знадобилася б значно менша витрата капіталу, ніж тепер, щоб отримати золото, якого вона потребує для власного використання, і водночас предмети споживання. Залишався б вільний капітал, який можна було б витратити на інші цілі: на розширення промисловості та збільшення річного продукту.

Якби навіть Велику Британію було зовсім усунено від торгівлі з Португалією, для неї не становило б жодних труднощів щороку видобувати всю кількість золота, потрібну їй для дорогоцінних виробів, для монети або для зовнішньої торгівлі. Золото, як і всілякий інший товар, завжди можуть дістати в тому або іншому місці за його вартість ті, хто має для обміну відповідну вартість. До того ж щорічний надлишок золота в Португалії, як і раніше, відсилатиметься за кордон, і якщо його вивозитиме не Велика Британія, то це робитиме якась інша нація, що радо перепродуватиме його за належною ціною, як це нині робить Велика Британія. Щоправда, купуючи золото в Португалії, ми купуємо його з перших рук, тоді як купуючи його в іншій нації, за винятком Іспанії, ми купували б його з других рук і мусили б платити дещо дорожче. Але ця різниця в ціні була б, мабуть, такою незначною, що зовсім не заслуговувала б на громадську увагу.

Як зазначалося, майже все наше золото одержується з Португалії. З іншими націями торговельний баланс або проти нас, або не набагато схиляється на нашу користь. Але ми маємо пам'ятати, що чим більше золота ввозимо з однієї країни, тим менше ми повинні з необхідності ввозити з усіх інших країн. Дійсний попит на золото, як і на будь-який інший товар, обмежений у кожній країні певною кількістю. Якщо $\frac{9}{10}$ цієї кількості ввозять з однієї країни, для ввезення з усіх інших залишається тільки $\frac{1}{10}$. Крім того, чим більше золота щороку ввозять із певних країн понад те, що потрібно для дорогоцінних виробів і монети, тим більше має вивозитися до інших країн; і чим більше торговельний баланс, цей об'єкт сучасної політики, що не має жодного значення, виявляється на нашу користь у торгівлі з певними країнами, тим більше він має обертатися проти нас у торгівлі з деякими іншими країнами.

Однак безглузде уявлення, що Англія не може існувати без торгівлі з Португалією, призвело до того, що на кінець останньої війни Франція та Іспанія, не посилаючись навіть на якісь образи або провокацію, зажадали від португальського короля недопущення у його порти всіх британських суден, а для гарантії повного недопущення — прийняття в них французьких та іспанських гарнізонів. Якби португальський король підкорився цим принизливим вимогам, що їх поставив його зять, король іспанський, то Британія, втративши торгівлю з Португалією, позбулася б значно більшої незручності, а саме клопоту підтримувати дуже слабкого союзника, так погано забезпеченого всім необхідним для

власного захисту, що вся міць Англії, якби вона цілком була спрямована на цю мету, навряд чи могла б захистити його протягом його однієї кампанії. Втрата торгівлі з Португалією, поза сумнівом, завдала б значної скрути купцям, які нині займаються нею і, можливо, не були б у змозі впродовж року або двох знайти інше, так само вигідне застосування своїм капіталам; у цьому, певно, полягали б усі збитки, що їх було б завдано Англії цим визначним взірцем торговельної політики.

Значне ввезення золота й срібла здійснюється не з метою використання їх для дорогоцінних виробів або монети, а для потреб зовнішньої торгівлі. Зовнішню торгівлю предметами споживання, яку вели обхідним шляхом, за допомогою цих металів можна вести з більшою вигодою, ніж за допомогою майже всіх інших товарів. Оскільки вони є загальним знаряддям торгівлі, їх охочіше, ніж будь-які інші товари, приймають в обмін абсолютно на всі товари; а з огляду на їхній незначний обсяг і велику вартість їх перевезення з одного місця до іншого обходиться дешевше, ніж перевезення будь-якого іншого товару, і при цьому вони менше втрачають у своїй вартості. Тому серед усіх товарів, що їх купують за кордоном з єдиною метою перепродажу або обміну на якісь інші товари в іншій країні, немає таких зручних, як золото й срібло. Головна вигода від торгівлі з Португалією в тому й полягає, що вона заохочує всі різні галузі зовнішньої торгівлі Великої Британії, яка ведеться обхідним шляхом; і хоча ця вигода не є першорядною, вона все-таки, поза сумнівом, має велике значення.

Видається досить наочним, що будь-яке доповнення, що його, як це можна розумно припускати, роблять щороку до вже наявних у королівстві дорогоцінних виробів або монет, може потребувати лише дуже незначного ввезення золота й срібла. І якби ми навіть не вели безпосередньої торгівлі з Португалією, цю незначну кількість завжди можна було б отримати в тому чи тому місці.

Хоча ювелірний промисел має у Великій Британії значні розміри, більшість нових коштовностей, що їх вони продають кожного року, зроблено зі старих коштовностей, переплавлених для цієї мети, отже щорічне доповнення до вже наявних у королівстві дорогоцінних виробів не може бути дуже великим і потребує лише зовсім незначного щорічного ввезення.

Так само стоять справи і з монетою. Гадаю, ніхто не уявляє, що більшість накарбованої монети, яка становила щороку в середньому за 10 років до останнього перекарбування золотої монети понад 800 тис. фунтів золотом, фактично додавали до монети, що вже перебувала в обігу в королівстві. У країні, де витрати на карбування оплачує уряд, вартість монети, навіть якщо вона за вагою містить установлену законом кількість золота й срібла, ніколи не може набагато перевищувати вартість такої самої кількості цих металів у зливках, тому що досить не полінуватися вирушити на монетний двір і почекати, можливо, кілька тижнів, аби отримати за будь-яку кількість золота й срібла у зливках таку саму кількість цих металів у монеті. Але в усіх країнах більшість монети, що перебуває в обігу, майже завжди є більше або менше стертою і взагалі відступає від установленої норми. У Великій Британії до останнього перекарбування ця невідповідність була дуже значною: золотій монеті до встановленої норми металу бракувало 2% з лишком, срібній — 8% із лишком. Але якщо за $44\frac{1}{2}$ гінеї, що за вагою повністю відповідають нормі, тобто фунтові золота, можна було отримати трохи більше від фунта золота у зливках, то за $44\frac{1}{2}$ гінеї, що важать дещо менше від установленої норми, не можна було отримати фунт золота й треба було додавати певну суму, аби компенсувати різницю. Через це звичайна ціна на ринку золотих зливок замість дорівнювати їхній монетній ціні, або 46 ф. 14 шил. 6 п. за фунт, досягала тоді 47 ф.

14 шил., а інколи й близько 48 ф. Та коли більша частина монети, що перебуває в обігу, така зіпсована, то за $44\frac{1}{2}$ гінеї, щойно випущених з монетного двору, на ринку можна отримати не більше товарів, ніж за всі інші гінеї, випущені раніше, тому що після того як вони потраплять до каси купця й будуть перемішані з іншими грішми, їх уже не можна буде відрізнити від останніх без праці, що коштує більше, ніж сама різниця в ціні. Через це, подібно до старих гіней, вони коштують уже не більш ніж 46 ф. 14 шил. 6. п., а тим часом, сплавлені, вони дають без особливих втрат фунт стандартного золота, що його в будь-який час можна продати за 47 ф. 14 шил. — 48 ф. у золотих або срібних монетах, що виконують усі функції грошей не гірше, ніж переплавлені монети. Таким чином, було, поза сумнівом, вигідно переплавляти знов відкарбовану монету у зливки, і це робили так завзято, що жодні запобіжні заходи уряду не могли цьому завадити. З огляду на це робота монетного двору уподібнилася роботі Пенелопи: зроблене вдень знищувалося вночі. Монетний двір був зайнятий не так щоденним збільшенням кількості обігової монети, як відшкодуванням найдоброякіснішої її частини, що її кожного дня переплавляли у зливки.

Якби приватні особи, що приносять на монетний двір своє золото й срібло, самі оплачували вартість карбування, це збільшувало б вартість цих металів так само, як збільшують вартість фасон і малюнок зробленого з них посуду. Золото й срібло в монеті коштували б більше, ніж у зливках. Мито за карбування, якби воно не було надмірним, збільшувало б вартість злиwkів на всю вартість суми, що стягується, оскільки за повсюдної виключної монополії уряду на карбування монети жодна монета не може з'явитися на ринку за ціною, нижчою від тієї, яку він визнає за потрібну. У разі надмірності цього мита, тобто коли б воно набагато перевищувало дійсну вартість праці та видатків, необхідних для карбування, значна різниця між вартістю злиwkів і монети заохочувала б фальшивомонетників як усередині країни, так і за кордоном випускати в обіг таку велику кількість фальшивої монети, що це призвело б до зниження вартості урядових грошей. Тим часом, хоча у Франції мито за карбування досягає 8%, там не відчули більш-менш значних незручностей від цього. Небезпека, на яку скрізь наражається фальшивомонетник, коли він живе в тій самій країні, чиї гроші підробляє, і на яку наражаються його агенти й кореспонденти, коли він живе за її межами, занадто велика, аби ризикувати заради прибутку в 6 або 7%.

Мито за карбування, встановлене у Франції, підвищує вартість монети більше, ніж це відповідає кількості чистого золота, що міститься в ній. Так, законом, виданим у січні 1726 р., монетну ціну 24 каратів золота було встановлено в 740 ліврів 9 су $\frac{1}{11}$ деньє за марку у 8 паризьких унцій. Золота монета Франції, враховуючи оплату витрат на карбування, містить $21\frac{3}{4}$ карата чистого золота й $2\frac{1}{4}$ карата лігатури. Через це марка золота встановленої проби коштує не більш ніж 671 ліври 10 деньє. Але у Франції з цієї марки стандартного золота карбується 30 луїдорів по 24 ліври в кожному, або 720 ліврів. Таким чином, у разі перетворення на монету вартість зливка в марку золотом встановленої проби збільшується на всю різницю між 671 лівром 10 деньє і 720 ліврами, або на 48 ліврів 19 су 2 деньє.

Мито за карбування у багатьох випадках зовсім знищує і завжди зменшує прибуток від перетворень нової монети на зливки. Цей прибуток завжди одержують від різниці між тією кількістю металу, що її має містити монета, яка перебуває в обігу, і тієї кількістю, що її вона фактично містить. Якщо ця різниця менша від мита, що стягується за карбування, замість прибутку матиме місце збиток. Якщо вона дорівнює миту, не буде ані прибутку, ані збитку.

Якщо вона перевищує мито, справді виходить певний прибуток, але менший за той, що мав би місце, якби мита не існувало. Якби, наприклад, перед останнім перекарбуванням золотої монети існувало мито за карбування в 5%, то в разі перетворення золотої монети на зливки виходив би збиток у 3%. Якби мито дорівнювало 2%, не було б ані прибутку, ані збитку. За мита в 1% мав би місце прибуток, але тільки в 1% замість 2%. Через це скрізь, де монету приймають за ліком, а не за вагою, мито за карбування є найдієвішим засобом проти перетворення монети на зливки, а отже, і проти вивезення її за кордон. Перетворюють на зливки й вивозять за кордон зазвичай найкращі і найважчі монети, тому що на них отримують найбільший прибуток.

Закон про заохочення карбування монети оголошенням його безкоштовним було спершу встановлено за Карла II на певний термін, а потім його дію кілька разів подовжували аж до 1769 р., коли він набув постійного характеру. Англійський банк часто змушений для поповнення своїх кас грішми відправляти зливки на монетний двір, і інтересам банку — як його директори, певно, уявляли — більше відповідало, щоб карбування здійснювалося за рахунок уряду, а не його власним коштом. Певно, з уваги до цієї великої компанії уряд погодився зробити цей закон постійним. Але якщо буде додано звичай зважувати золото, як це, мабуть, станеться через його незручності, якщо в Англії золоту монету почнуть приймати за ліком, як це було до останнього перекарбування, то ця велика компанія, мабуть, вирішить, що в цьому разі, як і в деяких інших, вона неправильно зрозуміла власні інтереси.

Перед останнім перекарбуванням, коли золота монета була на 2% нижчою від своєї стандартної ваги, вона коштувала, через те що не існувало мита за карбування, на 2% менше від тієї кількості стандартного золота у зливку, яку мала містити. Тому, коли ця компанія купувала золоті зливки для перекарбування їх на монету, вона змушена була платити за них на 2% більше від того, що вони коштували після перетворення на монету. Але якби існувало мито у 2% за карбування, то монета, що перебуває в обігу, хоча й важила б на 2% менше від установленого, мала б проте таку саму вартість, як і та кількість стандартного золота, що її вона мала містити; вартість роботи в цьому разі компенсувала б зменшення ваги. Щоправда, довелось б платити мито за карбування, але, оскільки воно дорівнювало 2%, втрата на всій операції також дорівнювала б 2%, тобто не перевищувала б тієї втрати, якої фактично зазнає компанія тепер.

Якби мито дорівнювало 5%, а золота монета, що перебуває в обігу, тільки на 2% не досягала стандартної ваги, то банк у такому разі вигравав би 3% на ціні злиwkів, та оскільки йому доводилося б платити за карбування 5%, то його втрата на всій операції так само дорівнювала б 2%.

Якби мито за карбування дорівнювало тільки 1%, а золота монета на 2% не досягала стандартної ваги, банк у такому разі втрачав би лише 1% на ціні злиwkів, та оскільки йому доводилося б платити за карбування теж 1%, то і його втрата на всіх операціях досягала б 2%, так само, як і в усіх інших випадках.

Якби було встановлене помірне мито за карбування за умови повної стандартної ваги монети, як це було від часів останнього перекарбування, то все, що банк міг втрачати через мито, він мав би вигравати на ціні злиwkів, а все, що він міг вигравати на ціні злиwkів, він мав би втрачати через мито. Тому вся операція не супроводжувалася б для нього ані збитками, ані прибутком, і в цьому разі, як і в усіх попередніх, для нього нічого не змінилося б порівняно з тим становищем, коли мито за карбування було б зовсім відсутнє.

Коли мито на який-небудь товар є таким помірним, що не заохочує контрабанди, купець, який торгує ним, хоча й сплачує наперед мито, але, власне, сплачує його не зі своєї кишені, бо одержує його назад у ціні товару. Мито врешті-решт сплачують останній покупець або споживач. Але гроші — це товар, щодо якого кожна людина є купцем. Усі купують їх тільки для того, аби знов продати, і стосовно них у звичайних випадках не існує останнього покупця або споживача. Тому, коли мито за карбування є таким помірним, що не заохочує виготовлення фальшивої монети, то, хоча кожен сплачує це мито, ніхто не платить його зі своєї кишені, бо кожен одержує його назад у підвищеній вартості монети.

Таким чином, помірне мито за карбування не в усіх випадках збільшує витрати банку чи якоїсь приватної особи, що приносить свій зливок на монетний двір для перекарбування його на монету, а відсутність помірного мита не в усіх випадках зменшує ці витрати. Незалежно від того, існує чи ні мито за карбування, якщо тільки монета містить свою повну стандартну вагу, карбування нічого нікому не коштує, а якщо в ній не вистачає повної ваги, вона завжди має обходитися в розмірі різниці між кількістю металу, що її мала містити монета, і тією кількістю, що фактично міститься в ній.

Через це уряд, коли він сам покриває витрати на карбування, не тільки бере на себе певний невеликий видаток, а й втрачає невеликий дохід, що його він міг би мати за належного мита; і при цьому ані банк, ані приватні особи щонайменшою мірою не виграють від такого безцільного прояву державної щедрості.

А втім, директори банку, певно, не погодилися б на встановлення мита за карбування, посилаючись на теорію, яка не обіцяє їм прибутку, а тільки обіцяє убезпечити їх від будь-якої втрати. За теперішньої якості золотої монети й доти, доки монету прийматимуть за вагою, вони, безумовно, нічого не виграють від такої зміни. Але, якщо навіть звичай зважувати золоту монету колись зникне, що є цілком імовірним, і якщо золота монета виявиться такою зіпсованою, якою вона була до останнього перекарбування, то прибуток (або, точніше, економія банку) в результаті встановлення мита буде вельми значним. Англійський банк є єдиною компанією, що відправляє більш-менш значну кількість злиwkів на монетний двір, і через це видаток на щорічне карбування монети здійснюється цілком або майже цілком заради нього. Якби монета, яку знов випускають щороку, мала лише компенсувати неминучу втрату й неминуче зношування монети, вона рідко у своїй сумі перевищувала б 50 тис. або найбільше 100 тис. фунтів.

Монета, яку випускають щороку, має, окрім того, заповнювати ті великі спустошення, що їх вивезення і плавильний тигель постійно роблять у монеті, яка перебуває в обігу. Саме з цієї причини впродовж 10 або 12 років, що безпосередньо передували останньому перекарбуванню золотої монети, щороку карбувалося нової монети в середньому більш ніж на 850 тис. ф. Але якби існувало мито в 4 або 5% за карбування золотої монети, то, певно, навіть за тодішнього становища це справді поклато б край промислові з вивезення золота та роботі плавильного тигля. Банк, замість втрачати щороку близько $2\frac{1}{2}\%$ на зливках, з яких доводиться карбувати монету більш ніж на 850 тис. ф., тобто щороку зазнавати збитку на суму понад 21250 ф., не мав би і десятої частини цієї втрати.

Парламент асигнує на покриття витрат з карбування монети всього лише 14 тис. ф. на рік, а дійсний видаток уряду на цю справу, або платня службовцям монетного двору, за нормальних умов, як мене запевняли, не перевищує половини

цієї суми. Можна подумати, що заощадження такої мізерної суми або навіть отримання іншої суми, яка не може бути набагато більшою, — річ занадто незначна, аби заслуговувати на серйозну увагу уряду. Але заощадження 18 або 20 тис. ф. на рік у разі настання обставин, які не видаються неймовірними, які часто бували раніше і, цілком можливо, повторяться, — річ, що безумовно заслуговує на серйозну увагу такої великої компанії, як Англійський банк.

Деякі з викладених вище міркувань і зауважень, можливо, було б доречніше подати в тих розділах першої книги, де йдеться про виникнення та використання грошей і про відмінність між дійсною і номінальною ціною товарів. Та оскільки виникнення закону про заохочення карбування монети спричинене тими вульгарними забобонами, що їх запустила в обіг меркантилістична система, то я вирішив, що доцільніше подати їх у цьому розділі. Ніщо не могло б так відповідати духові цієї системи, як своєрідна премія за виробництво грошей, саме того предмета, що, за її припущенням, становить багатство будь-якої нації. Це один з її численних чудових засобів для збагачення країни.

Розділ 7

ПРО КОЛОНІЇ

Відділ 1

Про причини, що спонукають до заснування нових колоній

Заснування перших європейських колоній в Америці та Вест-Індії було спричинено не такими виразними й певними інтересами, як заснування колоній Давньої Греції та Риму.

Усі без винятку держави Давньої Греції володіли дуже незначною територією, і коли населення якоїсь із них зростало понад те, що могла прогодувати ця територія, частину його відряджали на пошуки нового місцепроживання у якій-небудь віддаленій частині світу, оскільки наявність войовничих сусідів, що оточували їх з усіх боків, ускладнювала для кожної з них помітне розширення своєї території у себе вдома. Колонії дорійців прямували переважно до Італії та Сицилії, населених в епоху, що передувала заснуванню Риму, варварськими й некультурними народами. Колонія іонян та еолійців, двох інших великих грецьких племен, прямувала до Малої Азії та на острови Егейського моря, мешканці яких за тих часів перебували, напевне, на такому самому ступені розвитку, як і населення Сицилії та Італії. Місто-метрополія, хоча й вважало колонію своїм дітищем, що в будь-який час мало право на доброзичливість і сприяння й мусило навзамін виявляти вдячність і повагу, все-таки дивилося на неї як на відділене дитя, щодо якого воно не претендувало ані на пряму владу, ані на юрисдикцію. Колонія встановлювала власну форму врядування, видавала власні закони, укладала мир або оголошувала війну сусідам як самостійна держава, що не вважає за потрібне очікувати схвалення або згоди метрополії. Нічого не може бути очевиднішим і визначенішим від інтересу, що спонукав засновувати такі колонії.

Рим, як і більшість інших давніх республік, первісно мав своєю основою аграрний закон, що ділив суспільну територію у певній пропорції між громадянами держави. Звичайний плин людських справ унаслідок шлюбів, переходу в спадок, відчуження неминуче порушував цей первісний поділ і часто передавав у володіння

однієї-єдиної особи землі, що їх було надано для утримання багатьох родин. Для усунення такого ненормального становища (бо його вважали ненормальним) було видано закон, що обмежував кількість землі, якою міг володіти окремих громадянин, до 500 югерів, або приблизно 350 акрів. Однак цей закон ігнорували або обминали, хоча ми читаємо про його застосування в одному чи двох випадках, а нерівність статків дедалі посилювалася. Більшість громадян зовсім не володіла землею, а без неї мораль та звичаї того часу унеможливлювали для вільної людини збереження її незалежності. Нині бідна людина, хоча й не володіє землею, проте, якщо вона має невеликі кошти, то може або орендувати землю в іншої, або вести дрібну торгівлю; а якщо вона не має коштів, то може знайти роботу або як сільський наймит, або як ремісник. Але в давніх римлян землі багатіїв обробляли раби, які працювали під контролем доглядача, що також був рабом, тож неможливо вільна людина мала небагато шансів влаштуватися орендарем чи наймитом. Так само всі промисли й мануфактури, навіть роздрібну торгівлю, вели раби багатіїв на користь своїх хазяїв; багатство, влада й заступництво останніх робили важкою для неможливої вільної людини конкуренцію з рабами. Тому громадяни, які не володіли землею, не мали майже жодних інших засобів до існування, окрім подачок від кандидатів на щорічних виборах. Народні трибуни, коли вони мали намір підбурити народ проти багатіїв та можновладців, нагадували йому про давній поділ земель і зображували закон, що обмежував цей вид приватної власності, як основний закон республіки. Народ починав вимагати наділення землею, а багатії та можновладці, ясна річ, твердо вирішували не віддавати йому ані п'яді своєї землі. А для того щоб бодай якоюсь мірою задовольнити його, вони часто пропонували заснувати колонію. Проте Рим-завойовник навіть у таких випадках не був зв'язаний необхідністю кидати своїх громадян на пошуки щастя, так би мовити, по білому світу, без певного місця поселення. Він зазвичай відводив їм землі в завойованих провінціях Італії, де вони не мали змоги утворити самостійну державу, оскільки залишалися в межах володінь республіки; у кращому разі вони утворювали тільки щось на зразок корпорації, яка, хоча й мала владу видавати правила та місцеві закони для власного врядування, все-таки залишалася підлеглою вказівкам, юрисдикції та законодавчій владі своєї метрополії. Виокремлення такої колонії не тільки давало певне задоволення народові, а й часто також призводило до створення своєрідного гарнізону в нещодавно завойованій провінції, підкорення якої без цього могло б виявитися сумнівним. Отже, римська колонія як за методом її створення, так і за мотивами, що спонукали заснувати її, була цілком відмінною від колонії грецької. Відповідно до цього зовсім несхоже значення мають слова, якими ці заснування позначали латиною та грецькою. Латинське слово *colonia* означає просто поселення; грецьке слово *apoikia*, навпаки, означає поділ житла, від'їзд із батьківщини, відхід із дому. Проте, хоча римські колонії багато в чому відрізнялися від грецьких, причини, що спонукали заснувати їх, були такими ж очевидними й визначеними. В обох випадках вони виникали або через виняткову неподолану необхідність, або з огляду на безперечну користь.

Заснування європейських колоній в Америці та Вест-Індії не диктувалося жодною необхідністю, і хоча користь, отримана від них, була велика, вона не є такою зрозумілою й самоочевидною. Коли утворювали колонії, було відсутнє розуміння цієї користі, і не вона служила спонукальною причиною до заснування їх або до тих відкриттів, що викликали їх до життя. Водночас характер цієї користі колоній, міра її та її межі, мабуть, і донині не усвідомлені повною мірою.

Венеціанці в XIV та XV ст. вели дуже вигідну торгівлю прянощами та іншими ост-індськими товарами, які вони доставляли іншим народам Європи. Вони купували їх переважно в Єгипті, що на той час перебував під владою мамелюків, ворогів турків, ворогами яких були й венеціанці. Ця спільність інтересів, посилювана грішми Венеції, утворила між ними такий зв'язок, що давав венеціанцям майже повну монополію торгівлі.

Величезні барисні венеціанців розпалювали пожадливість португальців. Протягом усього XV ст. вони намагалися знайти морський шлях до країни, з якої маври доставляли їм через пустелю слонову кістку й золотий пісок. Вони відкрили острови Мадеру, Каранські, Азорські, острови Зеленого мису, Гвінейський берег, берег Лоанго, Конго, Анголи та Бенгуели і, нарешті, мис Доброї Надії. Вони давно бажали прилучитися до прибуткової торгівлі венеціанців, і останнє з їхніх відкриттів уможливило досягнення ними цієї мети. У 1497 р. Васко да Гама відплив із гавані Лісабон з ескадрою із чотирьох суден і після одинадцятимісячного плавання прибув до берегів Індостану й таким чином завершив низку відкриттів, які з великою наполегливістю й без перерв здійснювалися майже впродовж цілого століття.

За кілька років до цього, коли вся Європа напружено стежила за проектами португальців, успіх яких ще здавався сумнівним, один генуезький мореплавець задумав ще сміливіший проект — вирушити до Ост-Індії західним шляхом. За тих часів місцеположення останньої було не дуже відоме в Європі. Нечисленні європейські мандрівники, що побували там, перебільшували її відстань від Європи; можливо, що через невігластво й простодушність відстань, насправді дуже велика, здавалася майже нескінченною тим, хто не міг зміряти її; можливо також, що це робилося з метою посилення дивовижного характеру їхніх пригод — відвідання країн, таких неймовірно віддалених від Європи. Чим довший шлях на схід, цілком слушно вважав Колумб, тим коротшим він має бути на захід. Через це він вирішив прямувати цим шляхом, як найкоротшим і найбезпечнішим, і йому пощастило переконати Ізабеллу Кастильську в здійсненності свого проекту. Він відплив із гавані Палос у серпні 1492 р., майже за п'ять років до відплиття експедиції Васко да Гама з Португалії. Після подорожі, що тривала від двох до трьох місяців, він відкрив спершу деякі з малих Багамських (Лукайських) островів, а згодом великий острів Сан-Домінго.

Але країни, що їх Колумб відкрив у цій або наступних своїх подорожах, не були схожі на ті, які він шукав. Замість багатства, культури та населеності Китаю або Індостану він знаходив у Сан-Домінго й усіх інших частинах Нового Світу, що його він відвідав, тільки місцевості, суціль вкриті лісами, необроблені й населені нечисленними племенами голих і жалюгідних дикунів. Проте він не хотів визнати, що це не ті країни, які описав Марко Поло, перший європеєць, що відвідав Китай або Ост-Індію чи принаймні залишив після себе опис їх. Часто бувало достатньо мізерної подібності, скажімо, між Цибао, назвою однієї гори в Сан-Домінго, і Ципранго, що їх згадував Марко Поло, аби Колумб повертався до свого улюбленого припущення, хай і всупереч найнаочнішим фактам. У листах до Фердинанда та Ізабелли він називав відкриті ним країни Індіями. Він ані найменшою мірою не сумнівався в тому, що вони є крайньою межею країн, описаних Марко Поло, і що вони не дуже віддалені від Гангу або від країн, завойованих колись Александром. І навіть коли врешті-решт він зрозумів, що помилився, все-таки він тішив себе надією, що ці багаті країни не дуже далекі, і у свою наступну подорож вирушив на пошуки їх уздовж берега материка та в бік Дарієнського перешийка.

Помилкова назва, що її дав Колумб, збереглася відтоді за цими нещасними країнами; а коли, нарешті, було точно встановлено, що ця нова Індія не має нічого спільного зі старою Індією, першу було названо Західною (Вест-Індією) на відміну від останньої, що дістала назву Східної (Ост-Індії).

Хоч би якими були землі, відкриті Колумбом, йому, звісно, було дуже важливо зобразити іспанському двору їх такими, що мають дуже велику цінність і значення. А тим часом, оскільки йдеться про те, що становить дійсне багатство кожної країни, тобто про тваринне і рослинне царство, за тих часів були відсутні бодай якісь дані, що могли б виправдати таке зображення цих країн.

Найбільшим живородним чотириногим у Сан-Домінго було корі, щось середнє між пацюком і кролем, якого Бюффон вважає тотожним із бразильським *арега*⁹. Цей вид, напевне, ніколи не був дуже численним, а собаки та коти іспанців, як розповідають, давно вже майже повністю винищили його, так само як і деяких інших тварин, ще менших за розмірами. Ці тварини разом із досить великою ящіркою, що зветься івана (*ivana*), або ігуана (*iguana*), становили головну частину наявної тут тваринної їжі.

Рослинна їжа мешканців, хай і не дуже багата через відсутність працелюбності з їхнього боку, не була проте такою бідною. Вона складалася з маїсу, плодів хлібного дерева, картоплі, бананів та інших рослин, що тоді взагалі ще не були відомі в Європі, та й згодом не вельми цінувалися в ній і не вважалися так само поживними, як звичайні сорти хліба й стручкових, що їх споконвіку вирощували в цій частині світу.

Щоправда, бавовна давала матеріал для дуже важливої галузі мануфактур і, поза сумнівом, була на той час для європейців найціннішим з усіх рослинних продуктів цих островів. Але, хоча наприкінці XV ст. серпанок та інші бавовняні вироби Ост-Індії дуже цінували в усій Європі, бавовняної промисловості не існувало в жодній з європейських країн. Тому навіть цей продукт не міг мати на той час в очах європейців надто великого значення.

Не знаходячи серед тваринного або рослинного царства нововідкритих земель нічого, що могло б виправдати зображення їх у дуже вигідному світлі, Колумб звернув свою увагу на мінерали; він тішив себе думкою, що в багатстві цього третього царства він знайшов повне відшкодування бідності двох інших. Маленьких шматочків золота, що ними мешканці прикрашали свій одяг, часто, як йому повідомили, знаходячи їх у струмках і потоках, що збігали з гір, було достатньо, аби переконати його, що ці гори багаті на величезні поклади золота. Тому Сан-Домінго був зображений країною, повною золота, що з огляду на це (відповідно до забобонів не тільки нинішнього часу, а й тієї епохи) є невичерпним джерелом дійсного багатства для королівства Іспанії. Коли після повернення зі своєї першої подорожі Колумба було представлено з урочистими почестями правителям Кастилії та Арагонії, попереду урочистої процесії несли головні продукти відкритих ним країн. Єдино цінна частина їх складалася з кількох маленьких золотих обручів, браслетів та інших прикрас і з кількох тюків бавовни. Решта являла собою лише предмети, розраховані на збудження цікавості й здивування натовпу: величезний за розмірами очерет, кілька птахів з дуже красивим пір'ям і кілька чучел гігантських алігаторів та ламантинів; на чолі цієї процесії йшли шість або сім нещасних тубільців, незвичайний колір шкіри й зовнішність яких посилювали оригінальність усього видовища.

Після представлення Колумба рада Кастилії вирішила прийняти у своє володіння землі, мешканці яких були очевидно неспроможні захищатися. Благочестива мета навернення їх у християнство освячувала несправедливість цього проекту. Але сподівання знайти там золоті скарби було єдиним мотивом,

що спонукав зробити такий крок; і щоб надати цьому мотивові більшої ваги, Колумб запропонував, аби короні сплачувалася половина всього золота й срібла, що їх буде знайдено. Ця пропозиція дістала схвалення ради.

Доки все золото або значну частину золота, що його привозили до Європи перші шукачі пригод, добували таким легким способом, як пограбування беззахисних тубільців, було, мабуть, не дуже важко платити навіть це тяжке мито. Але після того як у тубільців відібрали все, що вони мали, — а це в Сан-Домінго і в решті країн, відкритих Колумбом, було повністю зроблено за шість або сім років — і коли, аби добути золото, виявилось необхідним шукати його в копальнях, уже не було ані найменшої можливості сплачувати це мито. Через це сурове стягування його спершу, як розповідають, призвело до того, що копальні в Сан-Домінго було зовсім занедбано й розробку їх потім уже ніколи не відновлювали. Тому невдовзі мито було знижено до третини, потім до $\frac{1}{5}$, після того до $\frac{1}{10}$ і, нарешті, до $\frac{1}{20}$ валового видобутку. Мито зі срібла ще тривалий час залишалось в розмірі $\frac{1}{5}$ валового видобутку; його було знижено до $\frac{1}{10}$ тільки в нинішньому столітті. Але перші шукачі пригод, здається, не дуже цікавилися сріблом. Предмети менш дорогоцінні, ніж золото, не видавались їм такими, що заслуговують на увагу.

Решту починань іспанців у Новому Світі, здійснюваних слідом за подорожами Колумба, напевне, було спричинено тим самим мотивом. “Священна справа золота” привела Ойеду, Нікессу, Васко-Нуньеса де Бальбоа до Дарієнського перешийка, Кортеса — до Мексики, Альмагро й Пізарро — до Чилі та Перу. Коли ці шукачі пригод приставали до якогось невідомого берега, вони завжди спершу дізнавалися, чи є тут золото, і, залежно від отриманої відповіді, вирішували, покинути цю місцевість чи залишитися там.

Тим часом серед усіх тих дорогих і ненадійних проектів, що спричиняють банкрутство більшості людей, які захоплюються ними, немає, мабуть, більш розорливого та згубного, ніж пошуки нових срібних і золотих покладів. Це, певно, найневигідніша у світі лотерея або принаймні така, у якій вигода тих, кому випадають виграші, найменше відповідає втратам тих, хто одержує пусті номери, оскільки виграшів небагато, пустих білетів чимало, а сама ціна білета зазвичай дорівнює цілому статку дуже багатой людини. Копальневі підприємства не лише не відшкодовують витраченого на них капіталу разом зі звичайним прибутком на нього, а й зазвичай поглинають як капітал, так і прибуток. Через це розсудливий законодавець, що бажає збільшити капітал своєї нації, якнайменше заохочуватиме саме цей вид діяльності або спрямовуватиме до нього більшу частку капіталу, ніж це було б за відсутності заохочення. Справді, наївна віра всіх людей у свій талан є такою сильною, що значна частина їх схильна за власним почином узятися до цієї справи, якщо є бодай найменша ймовірність успіху.

Проте, хоча ставлення здорового глузду й досвіду до таких проектів було завжди вкрай несприятливим, людська пожадливість зазвичай ішла наперекір цьому. Та сама пристрасть, що викликала у такої великої кількості людей безглузду думку про філософський камінь, викликала в інших таке ж безглузде уявлення про невичерпно багаті золоті й срібні шахти. Вони не брали до уваги того факту, що вартість цих металів за всіх часів і в усіх народів зумовлювалася переважно їхньою рідкісністю, а останню зумовлювало те, що природа розмістила їх дуже невеликими кількостями в усіх тих місцях, де вони зустрічаються, що майже скрізь вона оточила ці невеликі кількості твердими й тривкими речовинами і що через це скрізь потрібні значна праця й витрати, аби дістатися до них та оволодіти ними. Ці люди тішили себе надією, що в багатьох місцях можна знайти такі самі потужні й багаті жили цих металів, якими зазвичай

виявляються знайдені жили свинцю, міді, олова або заліза. Мрія сера Вальтера Ралея¹⁰ про золоте місто і країну Ельдорадо свідчить, що навіть мудрі люди не завжди вільні від таких ілюзій. Більш як через сотню років після смерті цієї великої людини єзуїт Гуміла¹¹ все ще був переконаний, що ця дивовижна країна насправді існує, і дуже палко та, смію сказати, з великою щирістю говорив про те, який би він був щасливий понести світло Євангелія народові, що в змозі так добре винагороджувати благочестиві зусилля свого місіонера.

У країнах, уперше відкритих іспанцями, нині невідомі золоті або срібні копальні, що вважалися б вартими розробки. Відомості про кількості цих металів, знайдені там першими прибульцями, були, певно, дуже перебільшені, так само як і відомості про багатство родовищ, розробку яких було розпочато безпосередньо слідом за відкриттям цих країн. Однак того, що знайшли, за чутками, ці шукачі пригод, було достатньо, аби розпалити пожадливість усіх їхніх співвітчизників. Кожний іспанець, який рушав до Америки, очікував знайти Ельдорадо. Фортуна в цьому разі зробила те, що робила дуже рідко: вона певним чином здійснила надмірні сподівання своїх шанувальників, і під час відкриття й завоювання Мексики та Перу (перше сталося через 30, а друге — через 40 років після першої експедиції Колумба) вона піднесла їм щось близьке до тієї великої кількості дорогоцінних металів, якої вони шукали.

Таким чином, проект щодо торгівлі з Ост-Індією спричинив відкриття Вест-Індії. Прагнення до завоювання породило всі колонії іспанців у цих нововідкритих землях. До такого завоювання їх спонукала думка про золоті й срібні копальні; і перебіг подій, що його не в змозі передбачати жодна людська мудрість, забезпечив цим прагненням більший успіх, ніж на це мали розумні підстави сподіватися самі ініціатори.

Перших вихідців з усіх інших націй Європи, що намагалися влаштувати поселення в Америці, надихали такі самі химерні наміри, але вони не мали такого успіху. Тільки через сто з лишком років після заснування перших поселень у Бразилії там було відкрито срібні, золоті й діамантові копальні. В англійських, французьких, голландських та данських колоніях і донині не знайшли жодного родовища цих металів, принаймні жодного, яке сьогодні визнають вартим розробки. А тим часом перші англійські поселенці в Північній Америці пропонували королю п'яту частину всього золота й срібла, що можуть бути знайдені там, в обмін за надання їм патентів. Відповідно до цього в патентах, виданих серові Вальтеру Ралею, Лондонській і Плімутській компаніям, Плімутській раді та ін., п'ята частина видобутку зберігалася за короною. Поряд з очікуванням знайти золоті й срібні поклади ці перші поселенці сподівалися також відкрити північно-західний шлях до Ост-Індії. Обидві ці надії не справдилися донині.

Відділ 2

Причини розквіту нових колоній

Колонія цивілізованої нації, що займає країну, велику за розмірами або так рідко населену, що її корінні мешканці легко поступаються місцем новим прибульцям, швидше рухається до багатства й могутності, ніж будь-яка інша спільнота людей.

Колоністи приносять із собою знання хліборобства та інших корисних ремесел, що переважає те знання, яке може самостійно розвиватися впродовж низки століть серед диких і варварських народів. Вони також приносять із собою звичку до підпорядкування, певне уявлення про стійкий уряд, що існує в

них на батьківщині, про систему законів, яка забезпечує його, і про регулярне відправлення юстиції і, звісно, встановлюють щось подібне в новому поселенні. Але в диких і варварських народів, після того як закон та уряд встановлені тією мірою, яка потрібна для їх захисту, природний розвиток відбувається ще повільніше, ніж природний розвиток ремесел. Кожний колоніст одержує більше землі, ніж він у змозі обробляти. Йому не доводиться платити жодної ренти і майже жодних податків. Він не знає землевласника, з яким мав би ділити свій продукт, що за таких умов майже повністю дістається йому самому, а частка правителя є зовсім мізерною. Але його земельна ділянка зазвичай така велика, що за всієї напруги його власних сил і сил інших робітників, яких він може найняти, він рідко в змозі отримати від неї десяту частину того, що вона могла б дати. Через це він прагне залучати звідусіль робітників і винагороджувати їх якнайщедрішою заробітною платнею. Але ця висока заробітна платня разом із достатком і дешевизною землі невдовзі спонукає цих робітників покинути його, аби самим зробитися землевласниками і з такою самою щедрістю оплачувати працю інших робітників, які своєю чергою незабаром покидають їх з тієї самої причини, з якої вони самі залишили своїх хазяїв. Висока оплата праці заохочує шлюб. Немовлята добре харчуються і мають належний догляд; коли вони підростають, вартість їхньої праці з надлишком оплачує вартість їх утримання. Коли вони досягають зрілості, висока ціна праці й дешевизна землі дають їм змогу завести самостійне господарство, як до них це робили їхні батьки.

В інших країнах земельна рента й прибуток з'їдають заробітну платню і два вищі класи суспільства гноблять нижчий. У нових колоніях інтерес двох вищих класів змушує їх ставитися до нижчого з більшою увагою та людяністю принаймні там, де цей нижчий клас не перебуває у стані рабства. Просторі землі, що відрізняються надзвичайною природною родючістю, можна одержувати тут за безцінь. Збільшення доходу, якого власник, що завжди є водночас підприємцем, очікує від поліпшення землі, становить його прибуток, за цих умов, як правило, значний. Але цей значний прибуток можна отримати, тільки витративши працю інших людей на розчищення та обробіток землі, а невідповідність між великою площею землі й нечисленністю населення, що завжди має місце в нових колоніях, ускладнює для нього здобуття необхідної праці. Тому він не торгується щодо заробітної платні, а ладен наймати робітників за будь-яку ціну. Висока оплата праці заохочує зростання населення. Дешевизна й достаток родючих земель заохочують обробіток їх і дають землевласникові можливість платити високу заробітну платню. З цієї заробітної платні складається майже вся ціна землі, і хоча як оплату праці її слід вважати високою, вона є зовсім низькою, оскільки становить ціну такого цінного предмета, як земля. Все, що сприяє зростанню населення та обробітку землі, сприяє також зростанню дійсного багатства й могутності.

Відповідно до сказаного зростання багатства й могутності багатьох давніх грецьких колоній, напевне, відбувалося дуже швидко. За одне або два століття деякі з них, мабуть, зрівнялися зі своїми метрополіями й навіть залишили їх позад себе. Сиракузи та Агригент у Сицилії, Тарент і Локри в Італії, Ефес і Мілет у Малій Азії, згідно з усіма повідомленнями, принаймні не поступалися жодному з міст Давньої Греції. Хоча вони й виникли значно пізніше, проте культура, філософія, поезія, ораторське мистецтво розвинулися в них так само рано й були доведені до такої самої досконалості, як і в будь-якій частині метрополії. Цікаво, що школи двох найдавніших грецьких філософів, Фалеса та Піфагора, виникли не в Давній Греції: одна — в азійській, а друга — в

італійській колоніях. Усі такі колонії засновували в країнах, населених дикими та варварськими народами, які легко поступалися місцем новим поселенцям. Останні мали велику кількість родючої землі і, оскільки були взагалі незалежними від свого рідного міста, могли вільно вести свою справу так, як вважали за потрібне відповідно до своїх інтересів.

Історія римських колоній зовсім не така блискуча. Щоправда, деякі з них, як, приміром, Флоренція, впродовж століть і після падіння своєї метрополії вирости у великі держави, але жодна з них не відрізнялася дуже швидким розвитком. Усі їх засновували в завойованих провінціях, що здебільшого були густо заселені вже до того. Кількість землі, що її надавали кожному колоністові, рідко бувала дуже великою, а оскільки колонія не мала незалежності, вона не завжди вільна була вести свої справи так, як вважала за потрібне відповідно до своїх інтересів.

За кількістю доброї землі європейські колонії, засновані в Америці та Вест-Індії, наближаються до колоній Давньої Греції і навіть значною мірою залишають їх позад себе. Своєю залежністю від метрополії вони подібні до римських колоній, але віддаленість їх від Європи більше або менше послаблювала для них наслідки цієї залежності. Завдяки своїй віддаленості вони не завжди були на видноті, а це зменшувало владу метрополії над ними. Коли вони самостійно і на власний розсуд дбали про свої інтереси, на їхній спосіб дій у багатьох випадках не звертали уваги — чи тому, що не знали про це у Європі, чи тому, що не розуміли його, — а подеколи терпіли й погоджувалися з ним, оскільки віддаленість колоній ускладнювала втручання. Навіть насильницький і свавільний уряд Іспанії у багатьох випадках виявлявся змушеним, побоюючись загального повстання, скасовувати або пом'якшувати накази, що їх він видавав для управління своїми колоніями. З огляду на це прогрес усіх європейських колоній щодо багатства, населення та культури був дуже великим.

Іспанський уряд від найперших днів існування своїх колоній отримував з них певний дохід у вигляді частки золота й срібла, що видобувалися. За своєю природою цей дохід був таким, що збурював у людській пожадливісті надмірні очікування ще більших багатств. Тому іспанські колонії від самого свого виникнення привертали до себе дуже велику увагу своєї метрополії, тоді як колонії інших європейських націй тривалий час були надзвичайно зневажені. Перші, мабуть, не дуже виграли від такої уваги, а останні не зазнали особливих збитків від цієї зневаги. Іспанські колонії, беручи до уваги наявну в їхньому розпорядженні площу країни, менш населені й мають менший добробут, ніж колонії майже всіх інших європейських націй. Однак зростання населення та добробуту навіть іспанських колоній було, певно, дуже швидким і дуже значним. Місто Ліма, засноване після завоювань, за повідомленням Уллоа¹², мало близько 30 років тому 50 тис. мешканців. Квіто, колишнє жалюгідне сільце індіанців, цей самий автор зображує густонаселеним у свій час. Гемеллі Карері¹³, що, як кажуть, був лише псевдомандрівником, але все-таки писав, напевне, на підставі вельми вірогідних джерел, зазначає, що місто Мехіко налічує 100 тис. мешканців — кількість, яка за всього перебільшення іспанських авторів, мабуть, у п'ять разів перевищує ту, що її воно мало за часів Монтезуми. Ці цифри значно перевищують чисельність населення Бостона, Нью-Йорка й Філадельфії — трьох найбільших міст англійських колоній. У Мексиці та Перу до завоювання їх іспанцями зовсім не було худоби, придатної для перевезення вантажів. Лама була їхньою єдиною в'ючною худобою, а її витривалість, здається, значно поступається витривалості звичайного осла. Плуг у цих країнах був невідомий. Населення їх було незнайоме з використанням заліза. Воно не мало карбованої

монети і взагалі бодай якогось загальноприйнятого засобу торговельного обміну. Торгівлю вели шляхом натурального обміну. Щось на зразок дерев'яної лопати було головним знаряддям для обробітку землі. Загострені камені служили замість ножів і сокир, кістки риб і міцні жили деяких тварин правили за голки та нитки для шиття, і, напевне, вони ж водночас були головним знаряддям торгівлі. За такого стану речей видається неможливим, аби та чи та з цих держав могла мати такий самий добробут, як нині, коли вони володіють у великій кількості всіма видами європейської худоби та коли в них запроваджено використання заліза, плуга й стали відомі численні європейські ремесла. Проте населеність будь-якої країни має бути пропорційною рівневі її добробуту та культури. Незважаючи на жорстоке винищення корінних мешканців, що настало слідом за завоюванням, ці дві великі за розмірами держави нині, певно, мають численніше населення, ніж будь-коли раніше, та й сам народ, поза сумнівом, дуже змінився, бо, на мою думку, ми маємо визнати, що іспанські креоли багато в чому стоять вище за давніх індіанців.

Після поселень іспанців португальські поселення в Бразилії є найстарішими з колоній усіх інших європейських націй. Та оскільки впродовж тривалого часу після відкриття Бразилії тут не знаходили ані золота, ані срібла й нова колонія через це давала урядові невеликий дохід або навіть зовсім не давала його, то вона тривалий час була майже цілком зневажена. Саме за цей період зневаги вона розвинулась у велику й могутню колонію. Коли Португалія перебувала під владою Іспанії, на Бразилію напали голландці, що заволоділи сімома провінціями з чотирнадцяти, на які вона поділялася. Вони розраховували невдовзі завоювати й решту, коли Португалія повернула собі незалежність, звівши на престол Браганцьку династію. Тоді голландці, що були ворогами іспанців, стали союзниками португальців, які теж були ворогами іспанців. Тому вони погодилися залишити ту частину Бразилії, яку ще не завоювали, королю португальському, що своєю чергою погодився залишити за ними вже завойовану частину, вважаючи, що ця справа не варта ворогування між такими добрими союзниками. Але голландський уряд незабаром почав гнобити португальських колоністів, які, замість гаяти час на скарги, взялися до зброї проти своїх нових можновладців і завдяки своїй хоробрості та рішучості, зрозуміло, за поблажливого ставлення своєї рідної країни, але без будь-якої відкритої допомоги з її боку вигнали голландців із Бразилії. Голландці, переконавшись у неможливості втримати за собою бодай якусь частину країни, musiли погодитися на повернення її цілком під владу португальського короля. Як повідомляють, у цій колонії налічується понад 600 тис. мешканців — португальців або нащадків португальців, креолів, мулатів і раси, мішаної з португальців та бразильців. Жодна колонія в Америці, як вважають, не має так багато жителів європейського походження.

Наприкінці XV і впродовж більшої частини XVI ст. Іспанія та Португалія були двома великими морськими державами; справді, хоча торгівля Венеції поширювалася на всі частини Європи, її флот майже не виходив за межі Середземного моря. Іспанці, посилаючись на право першого відкриття, заявили претензії на всю Америку; і хоча вони не могли перешкодити закріпитися в Бразилії такій великій морській державі, як Португалія, а все одно страх перед іменем іспанців був за тих часів таким великим, що більшість інших націй Європи побоювалася засновувати колонії в якійсь іншій частині цього великого материка. Усіх французів, які намагалися оселитися у Флориді, перебили іспанці. Однак занепад морської сили останніх, що став результатом поразки або невдачі їхньої так званої Непереможної армади наприкінці XVI ст., позбавив їх сили й

надалі перешкоджати утворенню колоній інших європейських націй. Через це протягом XVII ст. англійці, французи, голландці, данці та шведи — одне слово, всі великі нації, що мали морські гавані, намагалися влаштувати поселення в Новому Світі.

Шведи оселилися в Нью-Джерсі, і велике число шведських родин, які ще й зараз можна зустріти там, досить переконливо свідчить, що ця колонія, напевно, процвітала б, якби мала підтримку з боку своєї метрополії. Але, нехтувана Швецією, вона була поглинена голландською колонією Нью-Йорк, яка своєю чергою в 1674 р. підпала під владу англійців.

Невеликі острови Св. Хоми і Санта-Круз являють собою єдині місцевості в Новому Світі, що будь-коли належали данцям. До того ж ці невеликі поселення були під управлінням монопольної компанії, що сама лише мала право купувати надлишковий продукт колоністів і постачати їм ті товари інших країн, яких вони потребували; завдяки цьому зазначена компанія за цих купівель і продажів не тільки могла піддаватися, а й справді піддавалася великій спокусі гнобити їх. Управління монопольної компанії купців є, мабуть, найгіршим з усіх урядів для будь-якої країни. Однак воно не могло зовсім зупинити розвиток цих колоній, хоча й зробило його повільнішим та ускладненим. Покійний данський король розпустив цю компанію, і відтоді добробут цих колоній дуже зріс.

Голландські поселення у Вест-Індії, так само як і в Ост-Індії, були спочатку поставлені під управління монопольної компанії. Тому розвиток деяких із них, хоча й значний порівняно майже з будь-якою іншою країною, давно заселеною, був повільним порівняно з розвитком більшості нових колоній. Колонія Суринам, хоча й дуже значна, досі стоїть нижче від більшості цукрових колоній інших європейських націй. Колонія Нова Бельгія, нині поділена на дві провінції — Нью-Йорк і Нью-Джерсі, певно, невдовзі також дуже розрослася б, якби навіть і залишилася під управлінням голландців. Велика кількість і дешевизна доброї землі є такими потужними чинниками розквіту, що навіть найгірший уряд майже не може перешкодити їхній дії. Окрім того, і віддаленість від метрополії дасть змогу колоністам за допомогою контрабанди більшою або меншою мірою звільнитися від гноблення монополії, якою компанія користувалася їм на шкоду. Нині компанія допускає всі голландські суда до торгівлі із Суринамом за умови сплати за дозвіл $2\frac{1}{2}\%$ від вартості їхнього вантажу і зберігає виключно за собою лише безпосередню торгівлю між Африкою та Америкою, що полягає майже тільки в торгівлі рабами. Таке пом'якшення монопольних привілеїв компанії є, певно, головною причиною того рівня добробуту, що його нині має ця колонія. Кюрасо і Св. Євстафія, два головні острови, що належать голландцям, являють собою вільні гавані, відкриті для суден усіх націй, і ця свобода, надана їм у той час, коли гавані найкращих колоній відкрито лише для суден однієї нації, стала головною причиною розквіту цих двох безплідних островів.

Французька колонія Канада протягом більшої частини минулого століття і деякої частини нинішнього перебувала під управлінням монопольної компанії. За такого несприятливого управління її розвиток неминуче просувався вперед дуже повільно порівняно з розвитком інших нових колоній, але він значно пришвидшився, коли цю компанію було розпущено після невдачі так званого Міссисипського проекту. Коли англійці заволоділи цією країною, вони знайшли в ній майже вдвічі більше мешканців порівняно з тим населенням, що його визначав за 20–30 років до того отець Шарльвуа¹⁴. Цей єзуїт об'їхав усю країну і не мав жодних підстав зображувати її менш значною, ніж вона була насправді.

Французьку колонію Сан-Домінго заснували пірати й розбійники, які впродовж тривалого часу не домагалися захисту Франції й не визнавали її

влади, а коли це плем'я бандитів настільки перетворилося на громадян, що почало визнавати владу Франції, то ще довго її доводилося здійснювати дуже м'яко. Протягом цього періоду населення та добробут цієї колонії зростали дуже швидко. Навіть гноблення монопольної компанії, якій вона разом з усіма іншими французькими колоніями була на певний час підпорядкована, хоча, поза сумнівом, уповільнило, але не змогло зовсім зупинити її розвиток. Швидкий темп розвитку її добробуту відновився одразу ж після того, як її було звільнено від цього гноблення. Нині вона є найважливішою з цукрових колоній Вест-Індії, і її продукт, як стверджують, своїми розмірами перевищує продукт усіх англійських цукрових колоній, узятих разом. Решта цукрових колоній Франції загалом дуже незначна.

Але не існує колоній, розвиток яких відбувався швидше, ніж розвиток англійських колоній у Північній Америці.

Достаток добрих земель і свобода на власний розсуд вести свої справи є, напевне, двома основними причинами розквіту всіх нових колоній.

Стосовно достатку доброї землі англійські колонії Північної Америки, хоча вони, поза сумнівом, забезпечені землею у великій кількості, поступаються колоніям іспанців та португальців і не переважають деякі з тих колоній, що ними володіли французи до останньої війни. Але політичні установами англійських колоній були сприятливішими для їхнього розвитку та обробітку землі, ніж установами колоній будь-якої з інших трьох націй.

1) Зосередження в одних руках великих площ необробленої землі хоча й не заборонялося зовсім, але в англійських колоніях було більш обмежене, ніж в інших. Колоніальний закон, що зобов'язував кожного земельного власника впродовж певного терміну поліпшити й обробити певну частину своїх земель, а в разі невиконання цього оголошував ці покинуті землі такими, що підлягають відведенню будь-кому, хто цього бажає, справив певну дію, хоча, можливо, його не дуже суворо застосовували на практиці.

2) У Пенсильванії не існує права первородства, і земля, так само як і рухоме майно, ділиться нарівно між усіма дітьми. У трьох провінціях Нової Англії старший син одержує лише подвійну частку, як це встановлено Мойсеєвим законом. Тому, хоча в цих провінціях інколи занадто велика кількість землі може виявитися зосередженою в руках однієї особи, вона протягом одного або двох поколінь має знову бути поділена на частини. В інших англійських колоніях, щоправда, право первородства існує так само, як і в англійському законі, але в усіх англійських колоніях порядок володіння землями, що їх здають у спадкову оренду, полегшує відчуження їх, і той, хто отримує велику ділянку землі, зазвичай зацікавлений у тому, аби здати від себе іншим особам більшу її частину, зберігаючи за собою лише право на невелику ренту. В іспанських та португальських колоніях при спадкуванні всіх великих маєтків, з якими пов'язані якісь почесні титули, дотримуються так званого майоратного права. Такі маєтки цілком переходять до однієї особи і є фактично неподільними та невідчужуваними. У французьких колоніях застосовують паризьке звичаєве право, яке щодо спадкування землі значно більше захищає інтереси молодших дітей, ніж англійський закон. Але у французьких колоніях існує правило, що за відчуження якоїсь частини маєтку, дворянського або дарованого за заслуги, стосовно нього на певний термін зберігається право викупу його спадкоємцем старшого сина або спадкоємцем родини, а оскільки всі найбільші маєтки тут перебувають у руках дворян, то це неминує ускладнює відчуження їх. Тим часом у будь-якій новій колонії великий занедбаний маєток набагато швидше може бути поділений на дрібні володіння шляхом відчуження, а не в порядку спадкування. Достаток і дешевизна доброї землі, як

уже зазначалося, є головними причинами швидкого розквіту нових колоній. Але зосередження в одних руках великої кількості землі знищує цей достаток і дешевизну. До того ж, таке зосередження необроблених земель становить найбільшу перешкоду для обробітку та поліпшення їх. Але праця, що її витрачають на обробіток та поліпшення землі, дає суспільству найбільший і найцінніший продукт. Продукт праці в цьому разі оплачує не тільки витрачену на нього заробітну платню й прибуток на капітал, що забезпечує цю працю, а також і ренту за землю, на якій цю працю застосовують. Через це, оскільки праця англійських колоністів більше витрачається на поліпшення та обробіток землі, остільки вона має приносити більший і цінніший продукт, ніж праця колоністів трьох інших націй, яка через зосередження земель в одних руках більшою або меншою мірою відтягується до інших занять.

3) Праця англійських колоністів не тільки дає більший і цінніший продукт; унаслідок помірності сплачуваних ними податків їм дістається значніша частина цього продукту, що його вони можуть накопичувати й використовувати з метою застосування ще більшої кількості праці. Англійським колоністам ще жодного разу не доводилося вносити що-небудь для оборони своєї метрополії або на утримання її цивільного врядування. Навпаки, вони самі досі захищалися майже цілком за рахунок метрополії. Але витрати на флот та армію незрівнянно перевищують необхідні витрати на утримання цивільного врядування. Витрати на цивільне врядування найбільших колоній завжди були дуже невеликі: вони зазвичай обмежувалися сумами, потрібними для сплати достатньої винагороди губернаторові, суддям та деяким іншим поліцейським чиновникам і для зведення небагатьох найкорисніших громадських споруд. Витрати цивільного врядування Массачусетса до виникнення нинішніх заворушень зазвичай не перевищували 18000 ф. на рік. У Нью-Гемпширі та Род-Айленді ці витрати виражались у 3500 ф. у кожному, у Коннектикуті — 4000 ф., у Нью-Йорку та Пенсильванії — по 4500 ф., у Нью-Джерсі — 1200 ф., у Вірджинії та Південній Кароліні — по 8000 ф. Цивільне врядування Нової Шотландії та Георгії утримується почасти за рахунок щорічної субсидії парламенту. Але Нова Шотландія на додачу до неї сплачує близько 7000 ф. на рік на суспільні витрати колонії, а Георгія вносить близько 2500 ф. на рік. Одне слово, все цивільне врядування Північної Америки, якщо не брати до уваги Мериленд і Північну Кароліну, стосовно яких не вдалося отримати точних даних, коштувало мешканцям до виникнення нинішніх заворушень не більш як 64700 ф. на рік; це — незабутній приклад того, з якими мізерними витратами можна не тільки управляти, а й добре управляти тримільйонним населенням. Щоправда, найважливіша частина видатків з управління, а саме витрати на оборону та захист, постійно падали на метрополію. При цьому церемоніал цивільного врядування в колоніях під час зустрічі нового губернатора, відкриття нової сесії колоніальних зборів тощо, хоча й досить урочистий, але не супроводжується надмірною розкішшю. Управління церковними справами колоній ведеться так само ощадливо. Десятини їм невідомі, і їхнє духівництво, зовсім нечисленне, утримується на помірну платню або на добровільні внески населення. Іспанський та португальський уряди, навпаки, одержують деяку вигоду з податків, що їх вони стягують з колоній. Щодо Франції, то вона ніколи не мала більш-менш значного доходу зі своїх колоній, оскільки податки, що їх вона стягує з них, зазвичай там-таки й витрачаються. Але колоніальне врядування цих трьох націй ведеться зі значними видатками й супроводжується значно дорожчим церемоніалом. Наприклад, на прийом нового віце-короля Перу часто витрачали величезні суми. Такі церемонії не лише є

тяжким податком, що його багаті колоністи сплачують у цих особливих випадках, а й при звичають їх до пишноти та марнотратства в усіх інших випадках. Вони не лише є дуже шкідливим одноразовим податком, а й сприяють установленню постійного податку такого самого роду, ще шкідливішого, — розорливого податку розкоші й марнотратства приватних осіб. У колоніях цих трьох націй так само надзвичайно обтяжливим є й церковне управління. Десятина існує в них усіх, а в колоніях Іспанії та Португалії її стягують з надзвичайною суворістю. Крім того, їх обтяжує численний клас ченців, які жебракують, і це їхнє жебрацтво, що його не тільки дозволяє, а й освячує релігія, є вельми обтяжливим податком, що лягає на бідне населення, яке щосили переконують, ніби подавати ченцям — його обов'язок і відмовляти їм у милостині — великий гріх. Окрім цього, духівництво в усіх цих колоніях найбільше займається скуповуванням і зосередженням у своїх руках землі.

4) Щодо реалізації свого надлишкового продукту або того, що перевищує їхнє власне споживання, англійські колонії були в сприятливішому становищі і мали у своєму розпорядженні ширший ринок, ніж колонії будь-якої іншої європейської нації. Усі європейські нації намагалися більшою або меншою мірою монополізувати на власну користь торгівлю своїх колоній і з цією метою не дозволяли суднам інших націй торгувати з ними, а також забороняли своїм колоніям ввозити європейські товари будь-якої іншої нації. А втім, способи здійснення цієї монополії різними націями були дуже різні.

Деякі нації передавали всю торгівлю своїх колоній монополійній компанії, у якої колоністи мусили купувати всі потрібні їм європейські товари і якії вони мусили продавати весь свій надлишковий продукт. Через це компанія була зацікавлена не тільки в тому, щоб продавати перші якнайдорожче й купувати останні якнайдешевше, а й у тому, щоб купувати продукти колоній навіть за цією низькою ціною не в більшій кількості, ніж вона могла продавати їх за дуже високою ціною у Європі. Тому в її інтересах було не тільки знижувати в усіх випадках вартість надлишкового продукту колонії, а й ускладнювати, а часто й гальмувати природне зростання його кількості. З усіх засобів, що їх можна придумати для перешкоджання природному зростанню нової колонії, метод установлення монополійної компанії є, поза сумнівом, найбільш реальним. Однак такою була політика Голландії, хоча голландська компанія в нинішньому столітті багато в чому відмовилася від користування своїм виключним привілеєм. Такою самою була політика Данії до правління останнього короля. В окремих випадках такої самої політики дотримувалася Франція, а останнім часом, від 1755 р., після того як від цієї політики через її безглуздість відмовилися всі інші нації, її сприйняла Португалія, принаймні щодо двох головних провінцій Бразилії — Фернамбуко та Мараньян.

Інші нації, не засновуючи монополії якоїсь однієї компанії, зосереджували торгівлю зі своїми колоніями у певному порту метрополії, звідки жодному судну не дозволялося відпливати інакше, ніж у складі цілого флоту, або у встановлену пору року, або зі спеціального дозволу, здебільшого дуже добре оплачуваного. Така політика залишала торгівлю з колоніями відкритою для всіх уродженців метрополії за тієї умови, що вони вивозили товари з призначеного порту у встановлену пору року й на відповідних суднах. Та оскільки різні купці, які об'єднували свої капітали для спорядження цих суден, що отримали дозвільні свідоцтва, були зацікавлені в узгодженні своїх дій, то й торгівля, яку вели за таких умов, неодмінно мала вестися майже на таких самих підставах, що й торгівля монополійної компанії. Прибутки цих купців мали бути такими ж надмірними й обтяжливими. Колонії погано постачалися й змушені були купувати

за дуже дорогими й продавати за дуже дешевими цінами. Такою, однак, до останнього часу завжди була політика Іспанії, і відповідно до цього ціна всіх європейських товарів в іспанській Вест-Індії, як повідомляють, була неймовірно високою. У Квіто, як розповідає нам Уллоа, фунт заліза продавали за 4 шил. 6 п., а фунт сталі — за 6 шил. 9 п. Але колонії продають частину власного продукту переважно для того, аби купувати європейські товари. Тому чим більше вони платять за останні, тим менше одержують фактично за перші, і дорожнеча одних є рівноцінною дешевизні інших. Колоніальна політика Португалії щодо цього не відрізняється від колишньої політики Іспанії, за винятком Фернамбуко і Мараньяну, стосовно яких нещодавно запроваджено ще гіршу політику.

Інші нації надають цілковиту свободу торгівлі з колоніями всім своїм підданам, які можуть вести її з усіх портів метрополії без спеціальних дозвільних свідоцтв, окрім звичайних митних формальностей. У цьому разі численність і розкиданість купців унеможливує для них укладання будь-яких спільних угод, і конкуренція між ними є достатньою, аби перешкодити їм одержувати надмірні бариші. За такої ліберальної політики колонії дістають можливість продавати свої продукти й купувати європейські товари за розумну ціну. Від часів ліквідації Плімутської компанії, коли наші колонії переживали ще свій дитячий стан, саме такою була завжди політика Англії; за загальним правилом, такою самою була й політика Франції, залишаючись без змін від моменту ліквідації так званої в Англії Міссисипської компанії. Тому прибуток від торгівлі, що її Франція та Англія ведуть зі своїми колоніями, хоча, поза сумнівом, і дещо вищий за той, що його вони одержували б у разі допущення вільної конкуренції всіх інших націй, але все-таки аж ніяк не надмірний; відповідно до цього й ціна європейських товарів у більшості колоній обох цих націй не є надмірною.

Щодо вивезення надлишкового продукту колоній Великої Британії, то вони обмежені ринком своєї метрополії тільки стосовно деяких товарів. Оскільки ці товари було перераховано в Навігаційному та деяких наступних актах, вони дістали назву *перерахованих товарів*, а решта — *неперерахованих*; ці останні можна вивозити безпосередньо до інших країн за умови, що їх перевозять на британських або колоніальних суднах, власники яких і три чверті екіпажу — британські піддані.

Серед неперерахованих товарів — деякі з найважливіших продуктів Америки і вест-індських островів: усі хліби, ліс, консерви, риба, цукор і ром.

Хліб, певна річ, є першим і головним предметом хліборобської культури в усіх нових колоніях. Надаючи їм щонайширший ринок для цього продукту, закон заохочує розширювати культуру його понад потреби малонаселеної країни і в такий спосіб забезпечити заздалегідь багаті засоби існування населенню, що невпинно зростає.

У країні, майже цілком вкритій лісом, де через це деревина коштує дуже мало або майже нічого не коштує, витрати на розчищення землі є головною перешкодою для збільшення посівів. Надаючи своїм колоніям дуже широкий ринок для їхніх лісових матеріалів, закон намагається заохотити збільшення посівів підвищенням ціни товару, що інакше мав би мізерну вартість, і полегшенням для них отримання певного прибутку від тієї операції, яка в протилежному разі спричиняла б самі лише витрати.

У країні, яка ще й наполовину не заселена та не оброблена, худоба, звісно, розмножується більше, ніж потрібно для споживання мешканців, і тому часто має мізерну вартість або зовсім нічого не варта. Але, як уже показано, для того щоб більша частина земель будь-якої країни оброблялася, необхідно, аби ціна худоби перебувала у певному співвідношенні з ціною хліба. Відкриваючи дуже

широкий ринок американській худобі в усіх її видах, як забитій, так і живій, закон намагається підвищити вартість товару, висока ціна якого конче потрібна для обробітку землі. Благодійні наслідки цієї свободи, проте, має дещо послаблювати закон, виданий на 4-й рік правління Георга III, гл. 15, що відносить шкури та шкіри до перерахованих товарів і таким чином веде до зниження вартості американської худоби.

Збільшити судноплавство та морську могутність Великої Британії шляхом розширення рибальського промислу в наших колоніях — такою є мета, що її законодавство, напевне, майже завжди мало на увазі. Внаслідок цього рибальський промисел користувався всіма тими заохоченнями, які могла дати йому свобода, і тому процвітав. Зокрема, рибальство в Новій Англії до останніх заворушень було, мабуть, одним із найбільших в усьому світі. Китоловний промисел, який, попри надзвичайно високу премію, ведуть у Великій Британії з такими незначними результатами, що, на думку багатьох (за правильність якої я, проте, не ручаюся), весь вилов не набагато перевищує премії, щороку виплачувані за нього, у Новій Англії ведеться в дуже широких розмірах без будь-якої премії. Риба є одним із головних предметів торгівлі північних американців з Іспанією, Португалією і портами Середземного моря.

Цукор первісно належав до перерахованих товарів, і його можна було вивозити тільки до Великої Британії. Але в 1731 р. внаслідок подання цукрових плантаторів було дозволено його вивезення в усі порти світу. Однак обмеження, якими було обумовлено цю свободу вивезення, разом із високою ціною цукру у Великій Британії значною мірою послабили дію цього заходу. Велика Британія та її колонії і нині залишаються майже єдиним ринком для всього цукру, що його дають британські плантації. Їхнє споживання зростає так швидко, що, хоча через збільшення продуктивності Ямайки та відступлених островів ввезення впродовж останніх 20 років значно збільшилося, вивезення до іноземних держав, як стверджують, ненабагато перевищує вивезення минулих років.

Ром є дуже важливим предметом у торгівлі, яку американці ведуть на Африканському узбережжі, звідки вони привозять замість цього рабів-негрів.

Якби весь надлишковий продукт Америки — хліб усіх видів, солонина та риба — було внесено до списку перерахованих товарів і таким чином силоміць спрямовано на ринок Великої Британії, це дуже позначилося б на продукті праці нашого власного народу. І, певно, не так з уваги до інтересів Америки, як через побоювання конкуренції ці важливі товари не лише не було включено до списку, але й ввезення до Великої Британії всіх зернових, за винятком рису, а також ввезення солонини за нормальних умов було заборонено.

Так звані неперераховані товари первісно можна було вивозити в усі частини світу. Вивезення лісових матеріалів та рису, первісно включених до переліку, згодом, після вилучення їх із нього, було обмежено, оскільки йдеться про європейський ринок, країнами, розташованими на південь від мису Фіністер. Відповідно до гл. 52 закону, виданого на 6-й рік правління Георга III, усі неперераховані товари підлягали такому самому обмеженню. Частини Європи, розташовані на південь від мису Фіністер, — суціль непромислові країни, і ми менше побоювалися, що колоніальні судна вивозитимуть звідти додому якісь промислові вироби, що могли б конкурувати з нашими.

Перераховані товари поділяються на дві групи: по-перше, такі, що є спеціальним продуктом Америки або не можуть вироблятися й в усякому разі не виробляються в метрополії. До цієї групи належать: патока, кава, боби, какао, тютюн, індіанський перець (pimento), імбир, китовий вус, шовк-сирець, бавовна, боброве хутро та інший хутряний товар Америки, індиго, жовтник

(fustic) та інші барвники; по-друге, такі товари, які не є спеціальним продуктом Америки і які можуть вироблятися й виробляються в метрополії, хоча й не в такій кількості, аби покривати значну частину її попиту, що його задовольняють переважно інші країни. До цієї групи входять усі корабельні снасті, щогли, бушприти, реї, смола, дьоготь і скипидар, штабове залізо та чавун, мідна руда, шкури та шкіри, поташ. Найширше ввезення товарів першої групи не могло заважати зростанню або перешкоджати збутові якоїсь частини виробництва метрополії. Завдяки спрямуванню їх виключно на ринок метрополії наші купці, як передбачалося, дістануть можливість не лише купувати їх за дешевшою ціною з колоній і, отже, продавати їх з більшим прибутком удома, а й налагодити вигідну транзитну торгівлю між колоніями та іноземними державами, центром або місцем складу якої неминуче мала стати Велика Британія, як європейська країна, куди насамперед привозять ці товари. Що ж до ввезення товарів другої групи, то передбачалося, що його теж можна так регулювати, аби воно позначилося не на продажу таких самих продуктів внутрішнього виробництва, а на продажу тих продуктів, що їх ввозили з іноземних держав: справді, за допомогою відповідних мит ціну цих товарів завжди можна було встановити дещо вище від ціни перших товарів і значно нижче від ціни останніх. Таким чином, спрямовуючи ці товари виключно на ринок метрополії, передбачали перешкоджати виробництву не Великої Британії, а деяких іноземних держав, торговельний баланс з якими вважався несприятливим для Великої Британії.

Заборона вивезення з колоній будь-куди, крім Великої Британії, щогл, рей, бушпритів, смоли, дьогтю та скипидару, природно, вела до зниження ціни лісу в колоніях, а отже, і до збільшення витрат на розчищення їхніх земель, що служило головним ускладненням у разі обробітку їх. Але на самому початку нинішнього століття, а саме в 1703 р., Шведська компанія торгівлі смолою та дьогтем намагалася підвищити ціну своїх товарів у Великій Британії, заборонивши вивозити їх інакше, ніж на її власних судах, за встановленими нею цінами і в таких кількостях, які вона вважала за потрібне. Для того щоб паралізувати цей визначний акт меркантилістичної політики й зробити себе по можливості незалежною не тільки від Швеції, а й від усіх інших північних держав, Велика Британія встановила премію на ввезення корабельних снастей і матеріалів з Америки; ця премія мала своїм наслідком підвищення ціни лісових матеріалів в Америці значно більшою мірою, ніж могло знизити її обмеження вивезення їх виключно на ринок метрополії; і оскільки обидва ці заходи було вжито одночасно, то їхня одночасна дія радше заохочувала, ніж ускладнювала розчищення землі в Америці.

Хоча чавун і штабове залізо включені до списку перерахованих товарів, проте, оскільки під час ввезення з Америки їх було звільнено від значних мит, якими їх обкладають у разі ввезення з будь-якої іншої країни, це обмеження в одній своїй частині заохочує спорудження в Америці плавильних печей, а в іншій — ускладнює його. Немає іншої галузі промисловості, що спричиняла б таке велике споживання лісу або могла б такою мірою сприяти розчищенню країни, що поросла лісом, як чавуноплавильна.

Тенденцію деяких з цих обмежувальних заходів підвищувати ціну лісових матеріалів в Америці й цим полегшувати розчищення земель, певно, не мало на увазі й не враховувало законодавство. Однак, хоча їхні благодотвірні наслідки були в цьому випадковими, вони не стають від цього менш реальними.

Найповнішу свободу торгівлі як “перерахованими”, так і “неперерахованими” товарами допущено між британськими колоніями Америки та вест-індськими островами. Ці колонії стають тепер такими населеними й такими квітучими,

що кожна з них знаходить у низці інших великий і широкий ринок для продуктів свого виробництва. Узяті разом, вони утворюють один великий внутрішній ринок для своїх продуктів.

Однак толерантність Англії у ставленні до торгівлі своїх колоній обмежувалася переважно тим, що стосувалося ринку сировини або, так би мовити, напівобробленого продукту. Складнішу й тоншу переробку навіть колоніальних продуктів купці та власники мануфактур Великої Британії вважали за краще зберігати за собою й зуміли спонукати законодавство відвернути відкриття відповідних підприємств у колоніях в одних випадках запровадженням високих мит, а в інших — цілковитою заборонаю.

Так, наприклад, тоді як цукор-сирець із британських колоній обкладають при ввезенні митом тільки в 6 шил. 4 п. з 1 ц, білий цукор обкладають митом в 1 ф. 1 шил. 1 п., а цукор-рафінад у головах, подвійний або простий, — у 4 ф. 2 шил. $5\frac{8}{10}$ п. Коли було встановлено ці високі мита, Велика Британія являла собою єдиний ринок, а нині продовжує бути ще й головним ринком, куди можна вивозити цукор із британських колоній. Через це мита були первісно рівноцінні цілковитій забороні очищення або рафінування цукру для будь-якого зовнішнього ринку; нині мита рівноцінні забороні очищення або рафінування його для ринку, що поглинає, мабуть, більш як $\frac{9}{10}$ усього виробництва. З огляду на це промисловість з очищення та рафінування цукру, яка процвітала в усіх колоніях Франції, що виробляли цукор, дуже мало розвивалася в колоніях Англії, обмежуючись тільки роботою на ринок самих колоній. Доки Гренада була в руках Франції, майже на кожній плантації здійснювали рафінування цукру, хоча б у вигляді очищення його глиною. Відтоді як вона потрапила до рук англійців, майже всі такі заводи було зупинено, і нині (у жовтні 1773 р.), як мене запевняють, на всьому острові залишається не більш ніж два або три таких заводи. А втім, тепер завдяки поблажливості митниці очищений або рафінований цукор зазвичай ввозять як цукор-сирець, якщо попередньо голови його перетворено на пісок.

У той час як Велика Британія заохочує в Америці виробництво чавуну та штабового заліза, звільняючи їх від мит, якими обкладають ці вироби в разі ввезення з інших країн, вона накладає цілковиту заборону на відкриття сталеливарних та прокатних заводів в усіх своїх американських колоніях. Вона не бажає допускати, аби колоністи займалися цим складнішим виробництвом навіть тільки для власного споживання, і наполягає, щоб усі потрібні їм такі продукти вони купували в її купців та власників мануфактур.

Велика Британія забороняє вивезення з однієї колонії до іншої водою і навіть суходолом верхи або у візках капелюхів, вовни та вовняних товарів американського виробництва; таке обмеження фактично перешкоджає облаштуванню будь-яких мануфактур, зайнятих виробництвом цих товарів на певний ринок, і таким чином обмежує промисловість своїх колоністів виробництвом тих грубих речей і предметів хатнього вжитку, що їх окрема родина зазвичай виробляє для власного споживання або для потреб своїх сусідів у цій самій провінції.

Заборона цілому народові робити з продукту своєї праці все те, що він може, або витратити свій капітал і промислову працю так, як він вважає найвигіднішим для себе, є очевидним порушенням найсвятіших прав людства. Проте, хоч би якими несправедливими були такі заборони, вони досі не завдали колоніям занадто великих збитків. Земля в них усе ще така дешева, а праця, отже, така дорога, що вони можуть ввозити з метрополії майже всі

тонші й складніші мануфактурні вироби за дешевшими цінами, ніж якби самі виробляли їх. Через це, коли б навіть їм не було заборонено відкриття таких мануфактур, за сучасного рівня їхнього господарства правильне розуміння ними власних інтересів все одно втримало б їх від цього. За сучасного рівня їхнього господарського розвитку ці заборони, аж ніяк не паралізуючи їхньої праці й не перешкоджаючи їм займатися тими промислами, якими вони займалися б за власним почином, є лише непотрібними кайданами рабства, що їх без будь-якої розумної підстави накладає на них необгрунтована заздрість купців та власників мануфактур метрополії. На більш високому ступені розвитку вони могли б виявитися цілком шкідливими й нестерпними.

Обмежуючи вивезення деяких із найважливіших продуктів колонії власним ринком, Велика Британія навзаєм надає деяким із них певні переваги на цьому ринку; вона робить це, або обкладаючи більш високими митами відповідні продукти, що їх ввозять з інших країн, або встановлюючи премії в разі ввезення їх із колоній. Першим способом вона дає перевагу на своєму внутрішньому ринку цукру, тютюну й залізу з власних колоній, а другим — їхньому шовку-сирцю, коноплям та льону, індиго, корабельним матеріалам та будівельному лісу. Цей другий спосіб заохочення колоніального виробництва за допомогою ввізних мит, наскільки я міг встановити, практикує виключно Велика Британія на противагу першому способу. Португалія не обмежується обкладанням високими митами тютюну, який ввозять з інших країн, а забороняє його ввезення під загрозою найсуворіших покарань.

Щодо ввезення товарів з Європи Англія теж більш великодушно ставилася до своїх колоній, ніж будь-яка інша нація.

Велика Британія дозволяє повернення частини мита, майже завжди половини, іноді більше половини, а іноді й усього мита, що його сплачують, ввозячи іноземні товари, коли їх знову вивозять до якоїсь іншої країни. Жодна незалежна іноземна держава, як це легко було передбачити, не купувала б цих товарів, якби вони прибували обтяжені високими митами, що ними обкладають у разі ввезення до Великої Британії майже всі іноземні товари. Тому, якби за зворотного вивезення не повертали частину цих мит, припинилася б будь-яка транзитна торгівля — та торгівля, якій такою великою мірою сприяє меркантилістична система.

Але наші колонії аж ніяк не є незалежними іноземними державами, і Велика Британія, що привласнила собі виключне право постачати їм усі товари з Європи, могла б примушувати їх (як це робили інші країни зі своїми колоніями) приймати ці товари, обтяжені всіма тими митами, які сплачують за них у метрополії. Незважаючи на це, до 1763 р. при вивезенні більшості іноземних товарів до наших колоній здійснювалося таке саме повернення мит, як і при вивезенні їх до будь-якої незалежної іноземної держави. Проте, у 1763 р. закон 4-го року правління Георга III, гл. 15, значно зменшив цю пільгу і встановив, що “жодна частина мита, що називається старим митом, не підлягає поверненню з будь-яких продуктів, що ростуть або виробляються у Європі або в Ост-Індії і вивозяться з цього королівства до будь-якої британської колонії або плантації в Америці, за винятком вина, ситцю та серпанку”. До видання цього закону багато іноземних товарів можна було купувати в колоніях за дешевшою ціною, ніж у метрополії; з деякими товарами справа так стоїть і нині.

Слід зазначити, що головними натхненниками більшості правил та обмежень стосовно торгівлі з колоніями були купці, які займалися нею. Тому ми не повинні дивуватися, що, встановлюючи більшість із них, інтереси цих купців враховували більше, ніж інтереси колоній або метрополії. Через наділення цих

купців виключним правом постачати колоніям усі потрібні їм європейські товари й купувати всю ту частину їхнього надлишкового продукту, що не могла зашкодити торгівлі, яку вони самі ведуть у метрополії, інтереси колонії було принесено в жертву цим купцям. Через запровадження такого самого повернення мит за зворотного вивезення більшості європейських та ост-індських продуктів до колоній, як і за зворотного вивезення їх до будь-якої незалежної країни, заради купців було принесено в жертву інтереси метрополії навіть згідно з меркантилістичним розумінням цих інтересів. Саме купці були зацікавлені платити якомога менше за іноземні товари, відправлені ними до колоній, і, отже, одержувати назад якомога більшу частину мит, сплачених ними при ввезенні їх до Великої Британії. Це давало їм змогу продавати в колоніях таку саму кількість товарів з більшим прибутком або більшу кількість їх з тим самим прибутком, а отже, так або так одержувати певну вигоду. Так само й колонії були зацікавлені в тому, щоб одержувати всі такі товари якнайдешевше і в якнайбільшій кількості, але це не завжди могло бути в інтересах метрополії. Остання часто могла зазнавати збитків як у своєму доході внаслідок повернення частини мит, сплачених при ввезенні цих товарів, так і щодо збуту своїх мануфактурних виробів, оскільки вона зустрічала на колоніальному ринку конкуренцію іноземних товарів через пільгові умови ввезення їхньої праці завдяки поверненню мит. Загальновизнано, що розвиток полотняних мануфактур у Великій Британії був значно уповільнений запровадженням повернення мит за зворотного експорту німецького полотна до американських колоній.

Але хоча політику Великої Британії стосовно торгівлі її колоній надихав той самий меркантилістичний дух, що й політику інших націй, вона все-таки загалом була менш утискувальною й не такою несправедливою, як політика будь-якої з них.

Геть в усьому, за винятком зовнішньої торгівлі, свободу англійських колоністів вести свої справи на власний розсуд нічим не обмежено. Вона ні в чому не поступається свободі їхніх співвітчизників на батьківщині, і її так само захищають збори народних представників, що претендують на визнання лише за ними самими права встановлювати податки для утримання колоніального врядування. Влада зборів тримає в шорах виконавчу владу, і навіть найбідніший і найзалежніший колоніст, оскільки він не порушує закону, може не боятися невдоволення губернатора, а також будь-якого іншого цивільного чи військового чиновника провінції. Щоправда, колоніальні збори, так само як і палата громад в Англії, не завжди є цілком точним представництвом народу, та все-таки вони за своїм характером ближчі до цього; і оскільки виконавча влада не має коштів, аби підкуповувати їх, або завдяки підтримці, яку надає їй метрополія, не має потреби це робити, то, за загальним правилом, ці збори перебувають під великим впливом настрою своїх виборців. Ради, що в законодавчих установах колоній відповідають палаті лордів у Великій Британії, складаються не зі спадкової знаті. У деяких колоніях, як, наприклад, у трьох округах Нової Англії, ці ради не призначаються королем, а обираються народними представниками. У жодній з англійських колоній не існує спадкової аристократії. Звісно, в усіх них, так само як і в усіх інших вільних країнах, нащадок давнього колоніального роду користується більшою повагою, ніж новообраний прибулець, що має такі самі чесноти й такий самий статок, але він тільки користується більшою повагою і не має жодних привілеїв, що можуть бути неприємними й обтяжливими для його сусідів. До виникнення нинішніх заворушень колоніальні збори мали не тільки законодавчу, а й частину виконавчої влади. У Коннектикуті та Род-Айленді вони обирали губернатора. В інших колоніях вони призначали чинов-

ників, що збирали встановлювані ними податки, причому чиновники були підпорядковані безпосередньо цим зборам. Отже, серед англійських колоністів більше рівності, ніж серед мешканців метрополії. Їхні звичаї є більш республіканськими, і їхні уряди, особливо в трьох провінціях Нової Англії, досі також були більш республіканськими.

Навпаки, у колоніях Іспанії, Португалії та Франції уряди відрізняються тим самим абсолютистським характером, який вони мають у їхніх метрополіях, і необмежені повноваження, що їх ці уряди зазвичай надають усім своїм нижчим чиновникам, звісно, здійснюються там через велику віддаленість з більш ніж звичайними свавіллям і насильством. За існування абсолютистського уряду столиця має більшу свободу, ніж будь-яка інша частина країни. Сам правитель ніколи не буває зацікавлений і схильний порушувати справедливість або пригноблювати основну масу народу. У столиці його присутність більшою або меншою мірою стримує всіх його нижчих чиновників, які у віддаленіших провінціях, звідки скаргам народу нелегко дійти до нього, мають можливість більш безкарно виявляти свою тиранію. Але європейські колонії в Америці більш віддалені, ніж найвіддаленіші провінції великих імперій, відомих будь-коли раніше. І уряд англійських колоній є, мабуть, єдиним від самого виникнення світу, що може гарантувати цілковиту безпеку мешканцям такої віддаленої провінції. А втім, управління французькими колоніями завжди здійснювалося з більшою м'якістю й поміркованістю, ніж управління колоніями португальськими та іспанськими. Така перевага відповідає як характерові французької нації, так і природі її уряду, що визначально впливає на характер нації; цей уряд, хоча він жорстокий і свавільний порівняно з великобританським, усе-таки рахується із законом і є вільним порівняно з урядами Іспанії та Португалії.

Перевага англійської політики виявляється, проте, переважно в розвитку північноамериканських колоній. Розвиток цукрових колоній Франції щонайменше не відставав, а можливо, і випередив розвиток більшості цукрових колоній Англії, а тим часом ці останні мають такий самий вільний уряд, як той, що існує в її колоніях у Північній Америці. Проте цукрові колонії Франції не зустрічають таких перешкод, як цукрові колонії Англії, у справі рафінування свого цукру, і, що ще важливіше, характер їхнього уряду природно зумовлює краще використання їхніх невольників-негрів.

В усіх європейських колоніях цукрову тростину вирощують раби-негри. Організм людей, що народилися в помірному кліматі Європи, не може, як вважали, витримати тривалого скопування землі під пекучим сонцем вест-індських островів, а культура цукрової тростини, як її ведуть нині, цілком ґрунтується на ручній праці, хоча, на думку багатьох, оранку плугом можна запровадити тут із великою вигодою. Однак подібно до того, як прибутковість та успішність обробітку землі, що ведеться за допомогою худоби, дуже залежать від умілого поводження з цією худобою, так і прибутковість та успішність роботи, яку виконують раби, мають також залежати від умілого поводження з цими рабами, а щодо вміння поводження з ними французькі плантатори, як це, напевне, загально визнано, переважають англійців. Закон, оскільки він дає рабу бодай слабкий захист від жорстокості його хазяїна, певно, краще виконуватимуть там, де уряд значною мірою обмежений, ніж у колонії, що має вільний уряд. У будь-якій країні, де існує горезвісний інститут рабства, урядова особа, що виступає на захист раба, певною мірою втручається в право приватної власності його хазяїна, а у вільній країні, де цей хазяїн, можливо, є членом колоніальних законодавчих зборів або виборцем цих членів, вона наважується робити це тільки з надзвичайною обережністю та обачністю. Повага, з якою вона мусить ставитися до хазяїна,

ускладнює для неї виступ на захист раба. Навпаки, у країні з урядом більш-менш необмеженим, де чиновники зазвичай втручаються навіть в управління приватними особами своєю власністю і надсилають їм, можливо, наказ про арешт (*lettres de cachet*), якщо останні управляють нею не на їхній смак, їм значно легше якоюсь мірою захищати раба, а почуття гуманності, природно, спонукає їх до цього. Заступництво чиновників робить раба менш безвідповідальним в очах його хазяїна, який завдяки цьому має ставитися до нього з певною увагою і поводитися з ним м'якше. Більш м'яке поводження робить раба не тільки вірним, а й розумнішим, а отже, подвійно кориснішим. Він наближається до становища вільного робітника, може мати певну міру чесності й виявляти увагу до інтересів свого хазяїна — чесноти, часто властиві вільним робітникам, але зовсім не рабам, з якими поводяться так, як це зазвичай заведено в країнах, де їхній хазяїн є цілком незалежним і нічого не боїться.

Той факт, що становище раба краще за самодержавного уряду, ніж за вільного, підтверджує, на мою думку, історія всіх століть і народів. У римській історії про посадову особу, яка виступає на захист раба від жорстокості його хазяїна, ми вперше читаємо за імператорів. Коли Ведій Полліон I у присутності Августа наказав розрубати на шматки одного зі своїх рабів, що вчинив невелику провину, і кинути його в ставок, аби нагодувати рибу, імператор з обуренням наказав йому негайно відпустити на волю не тільки цього раба, а й усіх інших, що належали йому. За республіки жодна посадова особа не мала достатньої влади, аби захистити раба, і мала її ще менше, аби покарати хазяїна.

Слід зазначити, що капітал, який сприяв розвиткові цукрових колоній Франції, зокрема великої колонії Сан-Домінго, був отриманий майже цілком у результаті поступової розробки та вдосконалення колоній. Він являв собою майже цілком продукт землі та праці колоністів, або, інакше кажучи, ціну цього продукту, поступово накопичену завдяки доброму управлінню й витрачену на виробництво ще більшого продукту. Навпаки, капітал, що послужив для розвитку цукрових колоній Англії, у більшій своїй частині був доставлений із самої Англії і жодною мірою не є продуктом землі та праці колоністів. Розквіт англійських цукрових колоній значною мірою був зумовлений великим багатством Англії, частина якого припливала, коли можна так висловитися, до цих колоній; розквіт цукрових колоній Франції, з другого боку, зумовлювало цілком добре ведення справи колоністами, які, отже, повинні були мати певну перевагу над англійськими колоністами, і ця перевага ні в чому так сильно не виявлялася, як у доброму поводженні з рабами.

Такими були загальні лінії політики різних європейських націй щодо своїх колоній.

Політика Європи, таким чином, дуже мало чим може похвалитися як стосовно первісного заснування американських колоній, так і стосовно наступного їх розквіту, оскільки йдеться про їхнє внутрішнє врядування.

Безумство й несправедливість були, напевне, основними засадами, якими керувалися за первісного проекту заснування цих колоній, — безумство в пошуках золотих і срібних покладів і несправедливість у бажанні заволодіти країною, безневинні жителі якої не тільки ніколи не завдавали шкоди європейцям, а й прийняли перших прибульців з усілякими свідченнями доброзичливості та гостинності.

Щоправда, інші переселенці, що заснували деякі з пізніших колоній, приєднували до химерного проекту пошуків золотих і срібних покладів інші мотиви, розумніші й похвальніші, але навіть і ці мотиви роблять дуже мало честі політиці Європи.

Англійські пуритани, які зазнавали утисків на батьківщині, втекли у пошуках свободи до Америки й заснували там чотири провінції Нової Англії. Англійські католики, з якими поводитися ще більш несправедливо, утворили провінцію Мериленд; квакери заснували колонію Пенсильванію. Португальські євреї, переслідувані інквізицією, позбавлені свого майна й вигнані до Бразилії, встановили своїм прикладом певний порядок і звичку до праці серед засланих злочинців і повій, якими первісно було заселено цю колонію, і навчили їх вирощуванню цукрової тростини. В усіх цих різних випадках не мудра політика, а безладдя та несправедливість європейських урядів вели до заселення Америки й обробітку її земель.

У створенні деяких найзначніших із цих колоній різним урядам Європи належить не більша заслуга, ніж у проектуванні їх. Завоювання Мексики було задумане не вищою радою Іспанії, а губернатором Куби, а виконане сміливим авантюристом, якому його було доручено всупереч усім спробам завадити цьому з боку губернатора, який невдовзі розкався, що виявив довіру такій людині. Завойовники Чилі та Перу і майже всіх інших іспанських володінь на материк Америку не мали від держави іншого сприяння, окрім загального дозволу засновувати поселення та завойовувати землі від імені короля Іспанії. Іспанський уряд жодному з них не надав майже ніякої підтримки. Усі ці починання здійснювалися на свій ризик і коштом самих авантюристів. Англійський уряд так само мало сприяв заснуванню деяких із найважливіших колоній у Північній Америці.

Коли ці колонії були засновані й так розрослися, що привернули увагу метрополії, перші її заходи стосовно них завжди мали на увазі забезпечити їй монополію торгівлі з ними, обмежити їхній ринок і за їхній рахунок поширити власний, а отже, радше загальмувати розвиток їхнього добробуту й завадити йому, аніж прискорити й просунути його вперед. У різниці між методами здійснення цієї монополії полягає одна з найголовніших відмінностей у політиці різних європейських націй щодо своїх колоній. Найкраща з них, політика Англії, є лише трохи менш утискувальною й несправедливою, ніж політика інших країн.

Отже, яким же шляхом політика Європи сприяла заснуванню колоній в Америці або сучасному їх розквітові? Вона виховала та створила людей, здатних звершити великі діяння й закласти основи таких великих володінь. На всій земній кулі немає іншого місця, де політика була б здатна створювати таких людей або насправді створила їх. Колонії завдячують політиці Європи вихованням і широтою поглядів, і деякі з них, оскільки справа стосується їхнього внутрішнього врядування, навряд чи завдячують їй чимось більшим.

Відділ 3

Про вигоди, що їх дало Європі відкриття Америки, і шляхи до Ост-Індії повз мис Доброї Надії

Такі вигоди отримала Америка від політики Європи.

Які ж вигоди дали Європі відкриття та колонізація Америки?

Їх можна поділити, по-перше, на ті загальні вигоди, що їх Європа в цілому отримала від цих великих подій, і, по-друге, на особливі вигоди, отримані кожною країною-колонізатором від належних їй колоній унаслідок своєї влади або володіння ними.

Вигоди загального характеру, отримані Європою в цілому від відкриття та колонізації Америки, полягають, по-перше, у збільшенні кількості предметів, що служать задоволенню її потреб, і, по-друге, у розвитку її промисловості.

Надлишковий продукт Америки, який ввозиться до Європи, забезпечує мешканців цього великого материка різними предметами, що їх вони не могли б мати іншим шляхом, причому деякі з цих предметів служать для зручності та корисного вжитку, деякі — для задоволення, а інші — для прикрашання; таким чином, урізноманітнюється і поширюється їхнє споживання.

Відкриття й колонізація Америки, з цим погодиться будь-хто, сприяли зростанню та розвиткові промисловості передусім тих країн, що ведуть безпосередню торгівлю з нею, таких як Іспанія, Португалія, Франція та Англія, і в другу чергу всіх тих, що, не торгуючи безпосередньо з Америкою, за посередництва інших країн відправляють туди продукти свого виробництва; такими є австрійська Фландрія і деякі області Німеччини, що за посередництва названих вище країн відправляють до Америки значну кількість полотна та інших товарів. Усі такі країни отримали, вочевидь, ширший ринок для свого надлишкового продукту і, отже, дістали поштовх для збільшення його кількості.

Але, мабуть, не так очевидно, що ці великі події могли також сприяти розвиткові промисловості таких країн, як Угорщина та Польща, що, можливо, жодного разу не відправили до Америки жодного продукту свого виробництва. Однак не доводиться сумніватися, що згадані події справили на ці країни таку дію. Деяку частку продукту Америки споживають в Угорщині та Польщі, де існує певний попит на цукор, шоколад і тютюн, що їх виробляють у цій новій частині світу. Але ці продукти доводиться купувати в обмін або на продукти промисловості Угорщини та Польщі, або на якісь інші продукти, куплені в обмін на останні. Ці американські товари являють собою нові вартості, нові еквіваленти, які ввозять до Угорщини та Польщі для обміну там на надлишковий продукт цих країн. Привезені туди, вони створюють новий і ширший ринок для цього надлишкового продукту. Вони підвищують його вартість і цим заохочують його збільшення. Хоча, можливо, ані найменшої частини цього продукту не буде відправлено до Америки, його можна вивезти до інших країн, що купують його на частину своєї частки в надлишковому продукті Америки; отже, він може знайти ринок у результаті обігів торгівлі, вихідним пунктом якої був надлишковий продукт Америки.

Згадані великі події могли навіть сприяти збільшенню споживання та зростанню промисловості країн, що не лише ніколи не відправляли товарів до Америки, а й ніколи не одержували звідти жодних товарів. Навіть такі країни могли одержувати у значно більшій кількості інші товари з тих країн, надлишковий продукт яких збільшився внаслідок торгівлі з Америкою. Такий великий достаток, неминуче збільшуючи їхнє споживання, має також спричинити зростання їхньої промисловості. Більшу кількість нових еквівалентів того чи того роду мали пропонувати їм в обмін на надлишковий продукт цієї промисловості. Ширший ринок мав виникнути для цього надлишкового продукту, підвищуючи його вартість і ще активніше сприяючи його збільшенню. Уся маса товарів, яка щороку обертається в кругообігу європейської торгівлі та у своєму кругообігу щороку розподіляється між різними націями, що охоплені нею, повинна була збільшитися на всю масу надлишкового продукту Америки. Тому дещо більша частка цієї збільшеної маси має припадати на кожную з цих націй, збільшуючи їхнє споживання й спричиняючи зростання їхньої промисловості.

Монопольна торгівля метрополій має тенденцію зменшувати або принаймні гальмувати збільшення потреб і торгівлі всіх цих націй узагалі і американських колоній зокрема. Це — мертвий вантаж у роботі однієї з великих пружин, що приводять у рух значну частину господарської діяльності людства. Здоровуючи

колоніальні продукти в усіх інших країнах, ця монополія зменшує їхнє споживання і таким чином зменшує промисловість колоній, а також споживання та промисловість усіх інших країн, що їй споживають менше, коли їм доводиться платити дорожче за споживане ними, і виробляють менше, коли одержують менше за свій продукт. Здорожуючи в колоніях продукти всіх інших країн, вона таким самим чином зменшує промисловість у них разом зі споживанням та промисловістю колонії. Це — перешкода, що заради передбачуваної вигоди якоїсь окремої країни звужує потреби й гальмує розвиток промисловості всіх інших країн, а найбільше — колоній. Монопольна торгівля не тільки по можливості усуває з якогось окремого ринку всі інші країни, а й по можливості обмежує колонії якимось одним ринком, адже різниця між усуненням з одного окремого ринку, коли відкриті всі інші, і обмеженням якимось одним ринком, коли закриті всі інші, дуже велика. Тим часом надлишковий продукт є основним джерелом усього того збільшення споживання та промисловості, що відбулося у Європі в результаті відкриття й колонізації Америки, а монопольна торгівля метрополій має тенденцію робити це джерело менш щедрим, ніж це було б за відсутності монополії.

Спеціальні вигоди, що їх будь-яка країна-колонізаторка одержує від належних їй колоній, бувають двох видів: по-перше, це ті звичайні вигоди, що їх будь-яка держава отримує від підлеглих їй володінь, і, по-друге, ті спеціальні вигоди, що, за припущенням, мають отримуватися від володінь такого своєрідного характеру, як європейські колонії Америки.

Вигоди загального характеру, які кожна країна одержує від підлеглих її владі провінцій, складаються, по-перше, з військових сил, що їх вони надають для її оборони, і, по-друге, з доходу, що його вони приносять для утримання її цивільного врядування. Римські колонії інколи давали те й інше. Грецькі колонії інколи надавали військову силу, але рідко приносили який-небудь дохід. Вони рідко визнавали себе підлеглими владі своєї метрополії і зазвичай були її союзниками у війні, але дуже рідко були її підданими за мирних часів.

Європейські колонії в Америці ще жодного разу не надали військової сили для захисту метрополії. Їхні військові сили ніколи ще не були достатніми для власного захисту; і в різних війнах, що їх вели метрополії, захист їхніх колоній зазвичай вимагав дуже значного відтягнення військових сил. У цьому відношенні всі європейські колонії без винятку були причиною радше слабкості, аніж сили своїх метрополій.

Тільки колонії Іспанії та Португалії давали певний прибуток для оборони метрополії або для утримання її цивільного врядування. Податки, стягнуті з колоній інших європейських націй, зокрема з колоній Англії, рідко покривали кошти, витрачені на них у мирний час, і ніколи не були достатніми для того, аби оплатити витрати, спричинені ними за часів війни. Тому ці колонії були для своїх метрополій джерелом витрат, а не доходів.

Вигоди від таких колоній для їхніх метрополій полягають узагалі в тих особливих перевагах, що, як припускають, одержуються від областей такого своєрідного характеру, як європейські колонії в Америці; і монопольну торгівлю визнають єдиним джерелом усіх цих особливих переваг.

Унаслідок встановлення такої монополії торгівлі всю ту частину надлишкового продукту англійських колоній, яка, наприклад, складається з так званих "перерахованих" товарів, не можна вивозити до жодної іншої країни, крім Англії. Інші країни мають потім купувати їх в останньої. Через це вони мусять в Англії бути дешевшими, ніж у будь-якій іншій країні, і більшою мірою сприяти зростанню споживання Англії, ніж інших країн; так само це має більше сприяти

розвиткові її промисловості. За всю ту частину свого власного надлишкового продукту, яку Англія обмінює на ці “перераховані” товари, вона має отримувати вищу ціну, ніж можуть отримати інші країни в разі обміну свого надлишкового продукту на ці самі товари. Так, наприклад, в обмін на тканини Англії можна придбати більшу кількість цукру й тютюну її колоній, ніж в обмін на такі самі тканини інших країн. І оскільки мануфактурні вироби Англії та цих інших країн вимінюють на цукор і тютюн англійських колоній, така перевага в ціні більше заохочує промисловість Англії порівняно з промисловістю інших країн. Отже, оскільки монопольна торгівля з колоніями зменшує або принаймні не допускає зростання споживання та промисловості країн, що не мають її, остільки вона дає очевидну перевагу країнам, що її мають.

Однак можна, мабуть, визнати, що ця перевага є радше, так би мовити, відносною, ніж абсолютною, і ставить у кращі умови країну, яка має її головним чином тому, що вона гальмує промисловість і зростання виробництва інших країн, а не тому, що вона сприяє розвитку їх у даній окремій країні понад те, що було б за свободи торгівлі.

Так, наприклад, мерилендський та вірджинський тютюн завдяки монополії, що її має Англія, коштує, звісно, дешевше в Англії, ніж у Франції, якій Англія зазвичай продає значну його частину. Та якби Франції й усім іншим європейським країнам у якийсь момент було відкрито вільну торгівлю з Мерилендом і Вірджінією, то тютюн названих колоній міг би за таких умов виявитися дешевшим не тільки в усіх цих країнах, а також і в Англії. Виробництво тютюну внаслідок такого розширення ринку порівняно з колишнім могло б зрости і, напевно, справді в цьому разі зросло б такою мірою, що це зменшило б прибутки від тютюнових плантацій до їхнього природного рівня, зрівнявши їх із прибутком від хлібних посівів, який вони, як вважають, дещо перевищують. Ціна тютюну в цьому разі зможе знизитися і, мабуть, справді дещо знизиться порівняно з його нинішньою ціною. І тоді на ту саму кількість товарів Англії або інших країн у Мериленді чи Вірджинії можна буде купити більшу кількість тютюну, ніж це можливо тепер, і, отже, продавши їх, можна буде отримати настільки ж вищу ціну. Таким чином, оскільки тютюн може через свою дешевизну й достаток збільшувати споживання або промисловість Англії чи якоїсь іншої країни, він за вільної торгівлі, певно, справляв би обидві ці дії дещо більшою мірою, ніж може це робити тепер. І в цьому разі Англія, звісно, порівняно з іншими країнами не мала б жодних переваг. Вона могла б купувати тютюн своїх колоній дещо дешевше і, отже, продавати деякі з власних товарів дещо дорожче, ніж нині. Але вона не могла б купувати перший дешевше й продавати останні дорожче, ніж це робила б будь-яка інша країна. Вона могла б одержувати абсолютну вигоду, але напевне втратила б відносну.

Однак, прагнучи здобути цю відносну перевагу в колоніальній торгівлі, прагнучи здійснити образливий і зловмисний проект відсторонення, наскільки це можливо, інших націй від участі в ній, Англія, як ми маємо всі підстави припускати, не тільки принесла в жертву частину абсолютної вигоди, що її вона разом з іншими націями могла мати від цієї торгівлі, а й позбавила себе як абсолютної, так і відносної невинності майже в усіх інших галузях своєї торгівлі.

Коли виданням Навігаційного акта Англія закріпила за собою монополію торгівлі з колоніями, іноземні капітали, до того часу зайняті в цій торгівлі, було з неї вилучено. Англійський капітал, що досі вів тільки частину цієї торгівлі, тепер мав вести її цілком. Капітал, що досі постачав колоніям тільки частину потрібних їм європейських товарів, тепер становив увесь той капітал,

за допомогою якого мало відбуватися все постачання їх, але він не міг забезпечувати їх усім необхідним, і через це товари, які він їм доставляв, неминуче продавалися за дуже дорогою ціною. Капітал, на який раніше купували тільки частину надлишкового продукту колоній, тепер мав служити для купівлі всього надлишкового продукту, але купити весь цей продукт за ціною, що більш-менш наближається до колишньої, він не міг, і тому все, що купувалося на цей капітал, з необхідності купувалося дуже дешево. Але за такої витрати капіталу, коли купець продавав дуже дорого, а купував дуже дешево, прибуток неминуче був вельми високий і набагато перевищував звичайний рівень прибутку в інших галузях торгівлі. Така висота прибутку в колоніальній торгівлі не могла не відтягнути з інших її галузей частини капіталу, що досі був зайнятий у них. Таке переміщення капіталу, поступово посилюючи конкуренцію капіталів у колоніальній торгівлі, водночас мало поступово послаблювати її в усіх інших галузях торгівлі; поступово знижуючи прибутки в колоніальній торгівлі, воно мало водночас поступово підвищити їх в інших галузях торгівлі, доки прибутки і тут і там не встановилися на новому рівні, який відрізнявся від колишнього і дещо перевищував його.

Такий подвійний результат — відтягнення капіталу з усіх інших галузей торгівлі й певне підвищення норми прибутку в усіх її галузях — не тільки був спричинений самим установленням цієї монополії, а й проявлявся і надалі впродовж усього часу її існування.

1) Ця монополія постійно відтягувала капітал від усіх інших галузей торгівлі для вкладання його в колоніальну торгівлю.

Хоча багатство Великої Британії дуже зросло від часів видання Навігаційного акта, воно, поза сумнівом, зросло не в тій пропорції, у якій збільшилося багатство колоній, але зовнішня торгівля будь-якої країни природно збільшується відповідно до зростання її багатства, а її надлишковий продукт — відповідно до загальної маси її продукту; і оскільки Велика Британія захопила у свої руки майже всю зовнішню торгівлю колоній, а її капітал не збільшувався такою мірою, як обіги цієї торгівлі, остільки вона могла вести її лише за умови постійного відтягнення від інших галузей торгівлі певної частини капіталу, що до того був зайнятий у них, а також перешкоджання припливу в них іще більших капіталів, які за нормальних умов припливали б до них. З огляду на це від часів видання Навігаційного акта колоніальна торгівля невпинно зростала, тоді як багато інших галузей зовнішньої торгівлі, зокрема торгівля з іншими країнами Європи, невпинно занепадало. Наші мануфактури, що працюють на іноземний ринок, замість брати до уваги, як це було до Навігаційного акта, сусідній ринок Європи чи більш віддалені ринки по узбережжю Середземного моря, у своїй більшості пристосувалися до ще віддаленішого ринку колоній, де вони мають монополію, віддаючи йому перевагу перед тими ринками, де в них багато конкурентів. Усі причини занепаду інших галузей зовнішньої торгівлі, що їх сер Метью Деккер та інші автори шукали в надмірному та неправильному оподаткуванні, у високій ціні праці, у збільшенні розкоші і т. ін., можна звести до надмірного зростання колоніальної торгівлі. Торговельний капітал Великої Британії, хоча він і дуже великий, усе ж не безмежний, і хоча він значно зріс від часів Навігаційного акта, все ж не збільшився пропорційно колоніальній торгівлі; і тому цю торгівлю не можна було вести, не відтягуючи частини цього капіталу від інших галузей торгівлі, і, отже, вона не могла не спричинити деякого занепаду цих останніх.

Слід мати на увазі, що Англія була великою торговельною країною, що її торговельний капітал був дуже великим і зростав з кожним днем не тільки до

того, як Навігаційний акт установив монополію колоніальної торгівлі, а й до того, як ця торгівля набула більш-менш значних розмірів. У війні з Голландією, за правління Кромвеля, англійський флот переважав голландський, а у війні, що спалахнула на початку правління Карла II, він щонайменше не поступався об'єднаним флотам Франції та Голландії, а можливо, і переважав їх. Його перевага нині, мабуть, навряд чи є більшою, принаймні якщо розміри голландського флоту перебувають нині в такій самій відповідності до обігів торгівлі Голландії, яка мала місце на той час. Але цю морську могутність Англії в обох війнах не міг породити Навігаційний акт. За часів першої з цих воєн проект акта був ще тільки замислений, що ж до другої війни, то хоча перед її початком законодавча влада вже повністю опублікувала Навігаційний акт, однак жодне з його положень не встигло ще справити більш-менш серйозної дії, і найменше та його частина, яка встановлювала монополію торгівлі з колоніями. І самі колонії, і їхня торгівля були тоді незначними порівняно з їхнім сучасним станом. Острів Ямайка являв собою нездорову пустелю, малонаселену й ще гірше оброблювану; Нью-Йорк та Нью-Джерсі належали голландцям; половина острова Св. Христофора належала французам. Острів Антигуа, обидві Кароліни, Пенсильванія, Георгія та Нова Шотландія не були ще заселені. Вірджинія, Мериленд і Нова Англія були заселені, і, хоча ці колонії процвітали, на той час у Європі та Америці не було, напевно, жодної людини, яка передбачала б чи бодай підозрювала те швидке зростання їхнього багатства та населення, що мало місце в подальшому. Одне слово, острів Барбадос був єдиною більш-менш значною англійською колонією, стан якої на той час більш-менш був схожий на сучасний. Торгівля з колоніями, тільки частина якої навіть через певний час після видання Навігаційного акта була в руках Англії (тому що цього акта не вельми суворо дотримувалися в перші роки після його опублікування), не могла бути на той час причиною великих розмірів торгівлі Англії, а також її морської могутності, зумовленої цією торгівлею. Джерелом цієї морської могутності на той час була торгівля з країнами Європи і, зокрема, з країнами по берегах Середземного моря. Тим часом та частина торгівлі, що припадає на Велику Британію, нині не може служити джерелом такої великої морської могутності. Якби торгівля з колоніями, що розвивалася, була залишена вільною для всіх націй, то хоч би яка її частина припала на Велику Британію (а це була б, певно, дуже значна її частина), вона збільшувала б собою згадану широку торгівлю, яка раніше перебувала в руках Великої Британії. А в результаті монополії зростання колоніальної торгівлі спричиняло не так збільшення торгівлі порівняно з тією, що її Велика Британія вела раніше, як цілковиту зміну її напрямку.

2) Ця монополія колоніальної торгівлі неминуче вела до підвищення норми прибутку в усіх різних галузях британської торгівлі порівняно з тим, на якому рівні вона перебувала б у разі допущення вільної торгівлі всіх націй із британськими колоніями.

Монополія колоніальної торгівлі неминуче залучала до останньої більшу частку капіталу Великої Британії, ніж це мало б місце за природного перебігу подій; водночас, усуваючи всі іноземні капітали, вона неодмінно зменшувала загальну суму капіталу, що вкладався в цю галузь торгівлі, порівняно з тим, як це було б за свободи торгівлі. Але, зменшуючи конкуренцію капіталів у цій галузі торгівлі, вона неминуче вела до підвищення норми прибутку в цій останній. Так само, зменшуючи конкуренцію британських капіталів в усіх інших галузях торгівлі, вона неминуче підвищувала в них норму прибутку британських купців. Хоч би якими в будь-який період після видання Навігаційного акта були розміри

або стан торговельного капіталу Великої Британії, монополія колоніальної торгівлі мала за інших рівних умов підвищувати норму прибутку британських купців дещо більше, ніж це було б за відсутності монополії як у цій, так і в усіх інших галузях британської торгівлі. Якщо від часів видання Навігаційного акта звичайна норма прибутку британського капіталу значно знизилася, як це, безперечно, мало місце, то вона мусила б знизитися ще більше, якби монополія, встановлена цим актом, не сприяла втриманню її на більш високому рівні.

Але все те, що в будь-якій країні збільшує звичайну норму прибутку понад її нормальний рівень, неодмінно ставить цю країну в абсолютно й відносно несприятливе становище в усіх галузях її торгівлі, у яких вона не має монополії.

Це ставить її в абсолютно несприятливе становище, тому що в таких галузях торгівлі її купці не можуть одержувати цей підвищений прибуток, не продаючи дорожче, ніж продавали б за нормальних умов, як іноземні товари, що їх вони ввозять до своєї країни, так і товари своєї країни, що їх вони вивозять до чужих держав. Їхня власна країна мусить і купувати, і продавати за дорожчими цінами, мусить і купувати, і продавати менше, мусить і споживати, і виробляти менше, ніж це було б за нормальних умов.

Це ставить країну у відносно несприятливе становище, тому що в зазначених галузях торгівлі дає змогу іншим націям, які не перебувають у такому самому абсолютно не вигідному становищі, більше обганяти її або менше відставати від неї, ніж це було б у противному разі. Це дає їм змогу споживати й виробляти більше порівняно з тим, що дана країна споживає та виробляє. Підвищення прибутку посилює їхню перевагу або зменшує їхнє відставання від неї порівняно з тим, що було б у противному разі. Збільшення ціни її продуктів вище від нормального рівня дає змогу купцям інших націй успішно конкурувати з нею на іноземних ринках і таким чином витіснити її майже з усіх тих галузей торгівлі, у яких вона не має монополії. Наші купці часто скаржаться на високу заробітну платню британських робітників як на причину того, що їхні товари витісняються з іноземних ринків, але вони мовчать щодо високих прибутків на капітал. Вони скаржаться на надмірні бариші інших, але жодного слова не кажуть про власні. А тим часом висока норма прибутку на англійський капітал може в багатьох випадках вести до підвищення ціни британських товарів такою самою, а подеколи ще більшою мірою, ніж висока заробітна платня британських робітників.

З цілковитою підставою можна стверджувати, що саме в такий спосіб капітал Великої Британії було почасти відтягнуто й витіснено з різних галузей торгівлі, у яких вона не має монополії, зокрема з європейської торгівлі і надто з торгівлі з країнами по берегах Середземного моря.

Капітал почасти відтягувався від цих галузей торгівлі, приваблюваний більш високим прибутком у колоніальній торгівлі внаслідок невпинного її зростання і внаслідок тієї обставини, що капітал, на який її вели в одному році, завжди виявлявся недостатнім для ведення її в наступному.

Частково ж капітал витіснявся з цих галузей унаслідок тієї переваги, яку висока норма прибутку, що встановилася у Великій Британії, дає іншим країнам в усіх галузях торгівлі, у яких Велика Британія не має монополії.

Відтягуючи з інших галузей торгівлі частину британського капіталу, який у противному разі був би вкладений у них, монополія колоніальної торгівлі залучала до них численні іноземні капітали, що ніколи не припливли б до них, якби їх не було витіснено з колоніальної торгівлі. У решті галузей торгівлі ця монополія зменшила конкуренцію британських капіталів і завдяки цьому підвищила норму прибутку з британського капіталу порівняно з тією, що існувала

б за відсутності монополії. Водночас вона посилила конкуренцію іноземних капіталів, а через це знизила їхню норму прибутку порівняно з тією, що була б у протилежному разі. Як тим, так і іншим шляхом ця монополія мала, вочевидь, поставити Велику Британію у порівняно несприятливе становище в усіх інших галузях торгівлі.

Однак можуть, мабуть, сказати, що колоніальна торгівля є вигіднішою для Великої Британії за будь-яку іншу і що монополія, залучаючи до цієї торгівлі більшу частку капіталу Великої Британії, ніж та, що припливала б до неї за її відсутності, давала цьому капіталові застосування, вигідніше для країни, ніж будь-яке інше, що його він міг би знайти.

Найвигіднішим використанням капіталу для країни, якій він належить, є таке, за якого в ній дістає застосування найбільша кількість продуктивної праці і найбільше зростає річний продукт землі та праці цієї країни. Але кількість продуктивної праці, що її може застосовувати капітал, вкладений у зовнішню торгівлю предметами споживання, як це доведено в другій книзі, перебуває у точній відповідності до швидкості його обігу. Капітал в 1000 ф., наприклад, що вкладається у зовнішню торгівлю предметами споживання й зазвичай обертається один раз на рік, може давати в країні, якій він належить, постійне заняття такій кількості продуктивної праці, яку можна утримувати там протягом року на 1000 ф. Якщо капітал обертається двічі або тричі на рік, він може давати постійне заняття такій кількості продуктивної праці, яку можна утримувати там протягом року на 2000 або 3000 ф. Через це зовнішня торгівля для потреб споживання, що ведеться із сусідньою країною, за загальним правилом є вигіднішою за торгівлю з країною віддаленою; з тієї самої причини безпосередня зовнішня торгівля для потреб споживання, як це також доведено в другій книзі, зазвичай є вигіднішою за торгівлю, яку ведуть обхідним шляхом.

Але монополія колоніальної торгівлі, оскільки останню вели на капітал Великої Британії, в усіх випадках відтягувала деяку його частину від зовнішньої торгівлі для потреб споживання, що велася із сусідньою країною, у торгівлю, що велася з віддаленішою країною, а в багатьох випадках відтягувала його від безпосередньої торгівлі для потреб споживання у торгівлю, яку вели обхідним шляхом.

1) Монополія колоніальної торгівлі в усіх випадках відтягувала частину капіталу Великої Британії від зовнішньої торгівлі для потреб споживання, що велася із сусідньою країною, до такої самої торгівлі, що велася з країною більш віддаленою.

В усіх випадках вона відтягувала певну частину цього капіталу від торгівлі з Європою та країнами, що лежать по узбережжю Середземного моря, у торгівлю з віддаленішими місцевостями Америки та Вест-Індії, у якій обіги з необхідності є повільнішими не тільки через більшу віддаленість, а й через особливі умови цих країн. Як уже зазначалося, нові колонії завжди бідні на капітал. Їхній капітал завжди значно менший за той, що його вони могли б із великим прибутком та вигодою використати для поліпшення й обробітку своєї землі. Через це в них існує постійний попит на капітал, що перевищує їхній власний, і для того щоб компенсувати брак свого капіталу, вони намагаються позичати якомога більше у своєї метрополії, щодо якої вони через це завжди виявляються боржниками. Найбільш звичайний спосіб, у який колоністи укладають цей правочин, полягає не в позиках під заставні в багатих людей метрополії, хоча іноді вони роблять саме так, а у зволіканні, по можливості, з платежами своїм кореспондентам, що постачають їм товари з Європи, оскільки ці останні допускають це. Їхні щорічні платежі часто не перевищують третини того, що

вони винні, а інколи не досягають і цієї частки. Тому весь капітал, авансований їхніми кореспондентами, рідко повертається до Англії раніше, ніж через три роки, а іноді через чотири або п'ять років. Але британський капітал, наприклад, у 1000 ф., що повертається до Великої Британії лише один раз на п'ять років, може давати постійне заняття лише п'ятій частині тієї британської праці, що її він міг би забезпечувати, якби цілком обертався за один рік; замість давати протягом року постійне заняття такій кількості праці, яку можна утримувати на 1000 ф., він тепер дає постійне заняття тільки такій кількості, яку можна утримувати на 200 ф. Плантатор, поза сумнівом, відшкодовує — і навіть більш ніж відшкодовує — усі втрати свого кореспондента, які той може мати від зволікання з платежами, відшкодовує їх високою ціною, сплачуваною ним за європейські товари, відсотками по довгострокових векселях, які він видає, та комісією в разі поновлення короткострокових векселів. Але, хоча він може відшкодовувати втрати свого кореспондента, він не в змозі відшкодувати втрати Великої Британії. У торгівлі, обіги якої є дуже повільними, прибуток купця може бути не меншим чи навіть більшим, ніж у торгівлі з капіталом, що швидко обертається; але вигода країни, де він живе, кількість продуктивної праці, що постійно задіяна в ній, річний продукт землі та праці завжди мають бути меншими. Я думаю, будь-хто, більш-менш знайомий з різними галузями торгівлі, охоче визнає, що її обіги з Америкою і ще більше з Вест-Індією, за загальним правилом, є не лише повільнішими, а й більш нерегулярними та ненадійними, ніж обіги торгівлі з будь-якою частиною Європи або країнами по узбережжю Середземного моря.

2) Монополія колоніальної торгівлі в багатьох випадках відтягувала частину капіталу Великої Британії від безпосередньої зовнішньої торгівлі для потреб споживання у торгівлю, яку вели обхідним шляхом.

Серед так званих "перерахованих" товарів, що їх можна вивозити тільки на ринок Великої Британії, є кілька таких, число яких значно перевищує споживання Великої Британії і частина яких через це має вивозитися до інших країн. Але цього не можна зробити, не відтягуючи частину капіталу Великої Британії у зовнішню торгівлю для потреб споживання, що її ведуть обхідним шляхом. Мериленд та Вірджинія, наприклад, щороку відправляють до Великої Британії понад 96000 бочок тютюну, а споживання Великої Британії, як стверджують, не перевищує 14000 бочок. Через це понад 82000 бочок має бути вивезено до інших країн: до Франції, до Голландії і до країн, розташованих по берегах Балтійського та Середземного морів. Але та частина капіталу Великої Британії, що доставляє ці 82000 бочок до Великої Британії, потім знову вивозить їх звідти до зазначених країн і після того ввозить назад із цих країн до Великої Британії отримані навзаєм товари або гроші, зайнята в зовнішній торгівлі для потреб споживання, яку ведуть обхідним шляхом, і залучається до такого заняття, аби збути цей значний надлишок. Якщо ми хочемо вирахувати, через скільки років увесь цей капітал зможе повернутися до Великої Британії, ми маємо до повільності обігів з Америкою додати повільність обігів із цими країнами. Якщо в безпосередній зовнішній торгівлі для потреб споживання, яку ми ведемо з Америкою, весь вкладений капітал часто повертається не раніше, ніж через три або чотири роки, то весь капітал, вкладений у таку торгівлю, що ведеться обхідним шляхом, навряд чи може повертатися раніше, ніж через чотири або п'ять років. Якщо перший може давати постійне заняття тільки третій або четвертій частині тієї кількості праці всередині країни, яку може утримувати капітал, що обертається за рік, то другий може давати постійне заняття тільки четвертій або п'ятій частині цієї праці. У деяких зовнішніх

портах зазвичай надають кредит тим іноземним кореспондентам, для яких вони вивозять свій тютюн. А втім, у лондонському порту його зазвичай продають за готівку. Тут правилом буде: важ і плати. Тому в лондонському порту остаточне надходження грошей уповільнюється порівняно з надходженням грошей від торгівлі з Америкою тільки на той час, протягом якого товар пролежить на складі, де, проте, він може інколи лежати досить довго. Тим часом, якби колонії не були зв'язані необхідністю продавати свій тютюн виключно на ринку Великої Британії, до нас, певно, привозилося б не набагато більше від того, що потрібно для нашого власного внутрішнього споживання. Товари, що їх Велика Британія нині купує для власного споживання в обмін на цей великий надлишок тютюну, вивезений нею до інших країн, вона в цьому разі, певно, набувала б безпосередньо на продукт власної праці або на певну частину своїх мануфактурних виробів. Цей продукт, ці промислові вироби, замість того, аби майже повністю, як нині, бути пристосованими до одного широкого ринку, мабуть, пристосовувалися б до великого числа менш широких ринків. Замість широкої зовнішньої торгівлі для потреб споживання, яку ведуть обхідним шляхом, Велика Британія, певно, вела б кілька окремих, менших за обсягом операцій із зовнішньої безпосередньої торгівлі такого самого роду. Через більшу швидкість обігів тільки частина і, мабуть, тільки невелика частина — можливо, не більш ніж третина або чверть — капіталу, що зараз веде обхідним шляхом цю широку торгівлю, виявилася б достатньою для ведення всіх цих невеликих безпосередніх торговельних операцій, могла б давати постійне заняття такій самій кількості британської праці й підтримувала б на тому самому рівні річний продукт землі та праці Великої Британії. Оскільки, таким чином, усі потреби цієї торгівлі обслуговував би набагато менший капітал, залишався б значний вільний капітал для використання його з іншою метою — на поліпшення земель, на збільшення числа мануфактур, на розширення торгівлі Великої Британії, на конкуренцію принаймні з іншими британськими капіталами, які витрачаються на зниження норми прибутку в усіх цих галузях, що забезпечило б Великій Британії ще більше переваг над іншими країнами, ніж ті, які вона має нині.

Монополія колоніальної торгівлі так само відтягувала певну частину капіталу Великої Британії взагалі від зовнішньої торгівлі для потреб споживання у торгівлю транзитну, а отже, від більшої або меншої підтримки промислової праці Великої Британії до підтримки промислової праці почасти колоній, почасти деяких інших країн.

Так, наприклад, товари, які щороку купують на великий надлишок у 82000 бочок тютюну, що його кожного року вивозять з Великої Британії, споживаються не повністю. Частина їх, наприклад, полотно з Німеччини та Голландії, повертається до колоній для їхнього споживання. Але частина капіталу Великої Британії, що витрачається на купівлю тютюну, в обмін на який згодом купують це полотно, неминуче відтягується від оплати праці Великої Британії, аби бути витраченою на оплату праці почасти колоній, почасти тих окремих країн, що оплачують цей тютюн продуктом власної праці.

Монополія колоніальної торгівлі, крім того, залучаючи до себе набагато більшу частку капіталу Великої Британії, ніж спрямовувалася б у неї за нормальних умов, порушила, певне, ту природну рівновагу, що в протилежному разі існувала б між різними галузями британської промисловості. Промисловість Великої Британії, замість пристосовуватися до великого числа менш широких ринків, пристосувалася переважно до одного широкого ринку. Її торгівля, замість прямувати значним числом невеликих каналів, була призвичаєна йти переважно одним широким річищем. Це зробило всю систему її промисловості й торгівлі

менш стійкою, а загальний стан її політичного організму менш здоровим, ніж це було б у протилежному разі. У своєму сучасному стані Велика Британія нагадує один із тих нездорових організмів, у яких окремі важливі члени занадто розрослися і які через це наражаються на багато небезпечних захворювань, майже невідомих тим організмам, у яких члени розвинені пропорційніше. Невеличка зупинка в діяльності тієї великої кровоносної судини, яку штучно розширено порівняно з її природними розмірами і через яку змушують циркулювати неприродно велику частину промисловості й торгівлі країни, майже напевно призведе до вельми небезпечних захворювань усього політичного організму. Відповідно до цього перспектива розриву з колоніями налякала народ Великої Британії значно більше, ніж іспанська армада або вторгнення французів. Саме цей страх, обгрунтований чи безпідставний, зробив скасування закону про штемпельний збір популярним заходом принаймні серед купців. У цілковитому усуненні з колоніального ринку, хай би воно тривало лише кілька років, більшість наших купців убачала неминуче повне зупинення своєї торгівлі, більшість власників наших мануфактур — повну загибель своїх підприємств, а більшість наших робітників — припинення своєї роботи. Навпаки, розрив з кимось із наших сусідів на континенті, хоча він теж може спричинити певне порушення або призупинення в заняттях деяких із різних класів населення, очікується без такого загального хвилювання. Кров, циркуляція якої затримується в одній із менших судин, легко просочується у велику за розмірами судину, не спричиняючи більш-менш небезпечного розладу; навпаки, коли вона затримується у якійсь із більших судин, негайним і неминучим наслідком бувають судоми, параліч або смерть. Якщо тільки одна з цих надмірно розрослих галузей мануфактурної промисловості, штучно піднесена за допомогою премій або монополій на внутрішньому і колоніальному ринку на неприродну висоту, зазнає невеликої зупинки або перерви у своїй роботі, це часто викликає обурення та заворушення, що непокоять уряд і навіть ускладнюють роботу законодавчої установи. Якими ж великими мають бути розлад і замішання, що їх неминуче спричиняє раптова й повна зупинка роботи такої великої частини головних галузей нашої мануфактурної промисловості?

Помірне та поступове пом'якшення законів, що надають Великій Британії монополію торгівлі з колоніями, доки останню не буде зроблено значною мірою вільною, видається єдиним засобом, що в майбутньому позбавить Велику Британію цієї небезпеки, що може дати їй змогу або навіть примусити її перейти, хоча й з меншим прибутком, до інших занять, що, нарешті, поступово скоротить одну галузь її промисловості й поширить усі інші й таким чином зможе поступово відновити те природне, здорове й належне співвідношення між усіма різними галузями промисловості, яке неодмінно встановлює цілковита свобода і яке вона одна в змозі зберегти. Відкриття колоніальної торгівлі для всіх націй могло б спричинити не лише певні тимчасові ускладнення, а й значні тривалі втрати для більшості тих, хто нині бере в ній участь своєю працею чи капіталом. Раптове позбавлення роботи навіть самих лише кораблів, що ввозять 82000 бочок тютюну, які перевищують споживання Великої Британії, було б відчутним. Такими є нещасливі наслідки всіх регулювальних заходів меркантилістичної системи! Вони не тільки призводять до дуже небезпечного розладу політичного організму; ці розлади мають такий характер, що часто буває важко усунути їх, не спричиняючи, принаймні тимчасово, ще більших розладів. Тому ми мусимо надати можливість мудрості майбутніх державних діячів і законодавців вирішити, яким саме чином має бути поступово відкрито колоніальну торгівлю, які

обмеження слід скасувати передусім і які — в останню чергу або в який спосіб потрібно відновити природну систему повної свободи та справедливості.

П'ять різних подій, які не були передбачені й не малися на увазі, дуже щасливо сприяли тому, що Велика Британія не відчула так сильно, як це всі очікували, цілковитого відсторонення від дуже важливої гілки колоніальної торгівлі, яке триває вже понад рік (з 1 грудня 1774 р.), а саме — від торгівлі з дванадцятьма об'єднаними провінціями Північної Америки. По-перше, ці колонії, готуючись до своєї угоди про відмову від ввезення, повністю очистили Велику Британію від усіх товарів, придатних для їхнього ринку; по-друге, надзвичайний попит іспанського флоту поглинув цього року багато товарів Німеччини та північних держав (зокрема, полотно), які зазвичай конкурували з мануфактурними виробами Великої Британії навіть на британському ринку; по-третє, мир між Росією і Туреччиною спричинив надзвичайний попит з боку турецького ринку, що за часів розладів у цій країні та крейсування російського флоту в Архіпелазі забезпечувався дуже скудно; по-четверте, впродовж певного часу з року в рік зростав попит північних держав Європи на мануфактурні вироби Великої Британії і, по-п'яте, нещодавній поділ Польщі, відкривши ринок цієї великої країни, додав цього року її надзвичайний попит до зростлого попиту північних країн. Усі ці події, за винятком четвертої, за природою своєю відрізняються тимчасовим і випадковим характером, і відсторонення від такої важливої гілки колоніальної торгівлі, якщо, на жаль, воно затягнеться на триваліший час, усе ще може спричинити певні ускладнення. Однак ці ускладнення, оскільки вони настануть поступово, відчуватимуться не так гостро, як коли б вони проявилися одразу, а за цей час праця та капітал країни зможуть знайти нове заняття й напрямок, відвертаючи, отже, можливість більш-менш значного зростання згаданих ускладнень.

Таким чином, монополія колоніальної торгівлі, оскільки вона відтягувала на себе значно більшу частку капіталу Великої Британії, ніж це було б за її відсутності, в усіх випадках відтягувала його від зовнішньої торгівлі для потреб споживання із сусідньою країною у таку саму торгівлю з віддаленішою країною, у багатьох випадках — від безпосередньої зовнішньої торгівлі для потреб споживання у торгівлю, що її ведуть обхідним шляхом. Отже, в усіх випадках вона відтягувала капітал від того напрямку, за якого він задіював би більшу кількість продуктивної праці, і давала йому напрямок, за якого він може задіяти значно меншу кількість праці. Крім того, пристосовуючи до самого лише спеціального ринку таку велику частину промисловості й торгівлі Великої Британії, вона зробила їхній загальний стан більш нестійким і менш забезпеченим, ніж це було б у разі пристосування її виробництва до більшої кількості різних ринків.

Ми маємо чітко розрізнити дії колоніальної торгівлі та дії монополії колоніальної торгівлі. Перші завжди й неодмінно є благотворними, другі завжди й неодмінно шкідливі. Але перші такі корисні, що колоніальна торгівля, навіть коли вона монополізована, попри шкідливі наслідки цього, однаково загалом залишається благотворною, і до того ж дуже благотворною, хоча й меншою мірою, ніж це було б за відсутності монополії.

Дія колоніальної торгівлі у її природному й вільному стані має виражатись у відкритті великого, хоча й віддаленого, ринку для тієї частини продукту британської промисловості, яка може виявитися такою, що перевищує попит ближчих ринків, а саме — ринків Європи та країн по узбережжю Середземного моря. У своєму природному й вільному стані колоніальна торгівля, не відтягуючи від цих ринків ані найменшої частки продуктів, що їх зазвичай відправляли

туди, заохочує Велику Британію поступово збільшувати надлишковий продукт, постійно пропонувати нові еквіваленти для обміну. У своєму природному й вільному стані колоніальна торгівля має тенденцію збільшувати кількість продуктивної праці у Великій Британії, жодною мірою не змінюючи при цьому напрямку, у якому цю працю раніше там витрачали. За природного й вільного стану колоніальної торгівлі конкуренція всіх інших націй не допускає збільшення норми прибутку вище від звичайного рівня як на новому ринку, так і в сфері нових занять. Новий ринок, нічого не відтягуючи від колишнього, створює, якщо можна так висловитися, новий продукт для власного постачання, який утворює новий капітал для нового продуктивного використання, що своєю чергою нічого не відтягує від колишнього капіталу.

Навпаки, монополія колоніальної торгівлі, усуваючи конкуренцію інших націй і цим підвищуючи норму прибутку на новому ринку та за нового вкладення капіталу, відтягує продукт від колишнього ринку й капітал від колишнього використання. Визнана мета монополії — збільшення нашої частки в колоніальній торгівлі понад ту, що її ми мали б за нормальних умов. Якби ця частка не збільшилася порівняно з тим, якою вона була б за відсутності монополії, не було б причини встановлювати останню. Але все те, що штучно залучає в галузь торгівлі, обіги якої є повільнішими, ніж у більшості інших галузей, більшу частку капіталу будь-якої країни, ніж природно припливало б у цю галузь, неминуче зменшує проти норми кількості продуктивної праці, яку витрачають у ній щороку, зменшує загальний річний продукт землі та праці. Монополія знижує дохід мешканців цієї країни порівняно з його природними розмірами і таким чином зменшує їхню здатність до накопичення. Вона не тільки завжди перешкоджає їхньому капіталові утримувати таку кількість праці, яку він утримував би в протилежному разі, а й перешкоджає його зростанню такими швидкими темпами, якими він зростав би в протилежному разі, і, отже, утриманню ще більшої кількості продуктивної праці.

Проте природні благодіючі наслідки колоніальної торгівлі більш ніж урівноважують для Великої Британії негативні наслідки монополії, тож монополія разом з цією торгівлею, навіть у тому вигляді, як її ведуть нині, є дуже вигідними. Новий ринок і нові застосування продуктивної праці, відкриті колоніальною торгівлею, значно ширші, ніж та частка колишнього ринку й колишніх застосувань праці, що їх втрачено через монополію. Новий продукт і новий капітал, створені, так би мовити, колоніальною торгівлею, дають у Великій Британії утримання більшій кількості продуктивної праці, ніж та, що могла втратити заняття через вплив капіталу від інших галузей торгівлі зі швидшим обігом. Але якщо колоніальна торгівля, навіть у тому вигляді, як її ведуть нині, є вигідною для Великої Британії, то аж ніяк не завдяки монополії, а всупереч їй.

Колоніальна торгівля відкриває новий ринок переважно для мануфактурних виробів Європи, а не для її сирих продуктів. Сільське господарство — заняття, найбільш підхоже для всіх нових колоній, заняття, що його дешевизна землі робить вигіднішим за будь-яке інше. Тому колонії володіють у надлишку сирим продуктом землі й замість ввозити його з інших країн, зазвичай мають значні надлишки його для вивезення. У нових колоніях сільське господарство або відволікає робочі руки від усіх інших занять, або втримує їх від переходу до якихось інших занять. У них обмаль робочої сили: її можна було б використовувати для виробництва необхідних мануфактурних виробів і зовсім не можна для виробництва предметів, що служать для прикрашання. Вони вважають, що велику частину цих виробів їм дешевше купувати в інших країн, аніж

виготовляти самим. Заохочуючи європейську мануфактурну промисловість, колоніальна торгівля непрямом заохочує європейське хліборобство. Власники мануфактур у Європі, яким ця торгівля дає роботу, утворюють новий ринок для продукту землі, і, отже, завдяки торгівлі з Америкою значно поширюється найвигідніший з усіх ринків — внутрішній ринок для зерна та худоби, для хліба та м'яса Європи.

Але приклад Іспанії та Португалії достатньою мірою свідчить про те, що самої лише монополії торгівлі з населеними та квітучими колоніями замало для того, аби створити мануфактурну промисловість будь-якої країни чи бодай підтримувати її існування; Іспанія та Португалія були промисловими країнами до того, як здобули просторі колонії. Вони перестали бути ними після того, як почали володіти найбагатшими і найродючішими в усьому світі колоніями.

В Іспанії та Португалії погані наслідки монополії, посилені іншими причинами, майже врівноважили, певно, природні сприятливі наслідки колоніальної торгівлі. Цими причинами є, мабуть, існування інших монополій різного роду; зменшення вартості золота й срібла нижче від їхнього рівня в більшості інших країн; усунення з іноземних ринків через невідповідні вивізні мита й звуження внутрішнього ринку завдяки ще більш невідповідним митам у разі перевезення товарів з однієї частини країни до іншої; але найбільше — те безладне та упереджене відправлення правосуддя, що часто захищає багатого й могутнього боржника від переслідування його потерпілим кредитором і викликає в трудівників небажання виготовляти продукти для споживання тими зарозумілими й могутніми людьми, яким вони не насмілюються відмовити в продажу в кредит і стосовно яких вони не певні, що ті повернуть їм борг.

В Англії, навпаки, природні благодіючі наслідки колоніальної торгівлі в поєднанні з іншими причинами значною мірою паралізували шкідливі наслідки монополії. Ці причини, напевне, такі: загальна свобода торгівлі, що, незважаючи на деякі обмеження, коли не перевершує тієї свободи, що існує у будь-якій іншій країні, то принаймні не поступається їй; свобода вивезення, без сплати мита, майже всіх видів товарів, що є продуктом вітчизняної промисловості, майже до всіх іноземних держав і — що, певно, має ще більше значення — необмежена свобода перевезення їх з будь-якої частини нашої країни до іншої без зобов'язання доводити це до відома будь-яких властей чи відповідати на будь-які розпитування; але найбільше значення має те справедливе й неупереджене відправлення правосуддя, що робить права найскромнішого британського підданого недоторканими для наймогутніших людей і що, забезпечуючи кожному плоди його праці, служить найвидатнішим і найдієвішим заохоченням усіх видів промисловості.

Проте, якщо колоніальна торгівля просунула вперед — що вона, поза сумнівом, зробила — розвиток мануфактурної Великої Британії, то це сталося не завдяки монополії колоніальної торгівлі, а всупереч їй. Наслідком монополії було не збільшення кількості, а зміна якості та форми частини мануфактурних виробів Великої Британії і пристосування тих товарів, що їх за нормальних умов відправляли б на ринок зі швидким обігом торгівлі, на ринок з повільним обігом торгівлі. Отже, її результатом було відтягнення частини капіталу Великої Британії від такого використання, за якого він живив би більшу кількість мануфактурної промисловості, до такого, за якого він живить значно меншу кількість, і, отже, зменшення, а не збільшення всього розміру мануфактурної промисловості, що існує у Великій Британії.

Таким чином, монополія колоніальної торгівлі, подібно до всіх інших нищих і задрісних заходів меркантилістичної системи, придушує промисловість

усіх інших країн, переважно колоній, щонайменшою мірою не збільшуючи, а, навпаки, зменшуючи промисловість країни, на користь якої її встановлено.

Монополія перешкоджає капіталові цієї країни, хоч би якими в даний момент були його розміри, забезпечувати таку велику кількість продуктивної праці, яку він забезпечував би у противному разі, і доставляти працелюбним мешканцям такий великий дохід, який він у противному разі давав би. А оскільки капітал може зростати тільки за рахунок заощаджень з доходу, то монополія, не даючи капіталові приносити такий великий прибуток, який він приносив би за її відсутності, неминуче перешкоджає його природному зростанню, а отже, і забезпеченню ним ще більшої кількості продуктивної праці й ще більшого доходу працелюбним мешканцям країни. Таким чином, монополія неминуче має завжди робити біднішим велике первісне джерело доходу — заробітну платню, ніж це було б за її відсутності.

Підвищуючи норму торговельного прибутку, монополія уповільнює поліпшення землі. Прибуток від поліпшення землі залежить від різниці між тим, що земля щороку виробляє, і тим, що вона може виробляти в разі застосування певного капіталу. Якщо ця різниця дає вищий прибуток, ніж той, що його можна отримати від такого самого капіталу в будь-якому торговельному занятті, поліпшення землі повертатиме капітали з усіх торговельних занять. Якщо прибуток менший, торгівля відтягуватиме капітал від поліпшення землі. Тому все, що підвищує норму торговельного прибутку, неодмінно або зменшує надлишок прибутку, отримуваного від поліпшення землі, або збільшує дефіцитність цього прибутку; у першому випадку це втримує капітал від переходу до поліпшення землі, а в другому — відтягує його від останнього. Але, уповільнюючи поліпшення землі, монополія неминуче уповільнює природне зростання іншого великого первісного джерела прибутку — земельної ренти. Підвищуючи норму прибутку, монополія також неодмінно тримає ринкову норму відсотка на більш високому рівні, ніж це було б у противному разі. Але ціна землі відносно ренти, яку вона дає, або число років, на яке помножується в разі визначення ціни землі одержувана з неї рента, неминуче зменшується в міру підвищення норми відсотка й збільшується за її зниження. Тому монополія двоюким чином шкодить інтересам землевласника: вона гальмує природне зростання, по-перше, його ренти, а по-друге, ціни, що її він міг би отримати за свою землю пропорційно ренті, яку вона приносить.

Щоправда, монополія збільшує норму торговельного прибутку й цим дещо збільшує барити наших купців. Та оскільки вона перешкоджає природному зростанню капіталу, вона має тенденцію радше зменшувати, ніж збільшувати загальну суму доходу, одержуваного мешканцями країни від прибутку на капітал; невеликий прибуток з великого капіталу зазвичай дає більший дохід, ніж більший прибуток з малого капіталу. Монополія підвищує норму прибутку, але не дає сумі прибутку піднятися так високо, як це було б за відсутності монополії.

Усі первісні джерела прибутку — заробітна платня, земельна рента й прибуток на капітал — завдяки монополії стають значно менш багатими, ніж це було б за її відсутності. Однобічне сприяння обмеженим інтересам одного нечисленного класу в країні означає заподіювання збитків інтересам інших класів і всіх людей в усіх інших країнах.

Тільки через створюване нею підвищення звичайної норми прибутку монополія виявилась або могла виявитися вигідною якому-небудь окремому класові. Але крім усіх уже відзначених шкідливих наслідків для країни взагалі, що є неминучим результатом високої норми прибутку, існує ще один, мабуть,

більш згубний, ніж усі вони, взяті разом, і, як можна судити з досвіду, нерозривно пов'язаний із монополією. Висока норма прибутку, як здається, повсюдно знищує ту ощадливість, що за інших умов є природною для купця. Коли прибутки високі, твереза добродетель видається купцеві зайвою, марнотратна розкіш здається більш відповідною поліпшенню його становища. Власники великих торговельних капіталів неодмінно є лідерами та керівниками всієї промислової діяльності країни будь-якої нації, і їх приклад справляє значно більший вплив на звичаї всієї трудової частини останньої, ніж приклад якогось іншого класу. Якщо підприємець старанний і ощадливий, таким самим буде, напевно, і його робітник, але якщо хазяїн веде безладний спосіб життя і є марнотратником, то робітник теж влаштує своє життя за цим зразком. Це перешкоджає накопичуванню в руках тих, хто природно найбільше здатний до накопичування, а фонди, призначені для утримання продуктивної праці, не одержують жодного збільшення з доходу тих, хто мав би, природно, найзначніше збільшувати їх. Капітал країни, замість зростати, поступово розтрачується, і кількість продуктивної праці, утримуваної в ній, зменшується з кожним днем. Чи збільшили надмірні прибутки купців Кадикса й Лісабона капітал Іспанії та Португалії? Чи пом'якшили вони бідність, чи сприяли розвиткові промислової діяльності цих двох злидених країн? Витрати комерційних кіл цих двох торговельних міст були такими великими, що надмірні прибутки не тільки не збільшили загального капіталу країни, а й, напевне, виявилися недостатніми для того, аби зберегти в колишніх розмірах капітали, від яких їх одержували. Іноземні капітали щодня дедалі більше втручаються, так би мовити, у торгівлю Кадикса й Лісабона. З метою вигнання цих іноземних капіталів із торгівлі, яку їхні власні капітали з кожним днем дедалі менше мають змогу вести, іспанці та португальці намагаються дедалі сильніше натягнути ланцюг своєї безглуздої монополії. Порівняйте купецькі звичаї Кадикса й Лісабона, з одного боку, Амстердама — з другого, і ви побачите, як по-різному впливають на поведінку та вдачу купців висота або малі розміри прибутку на капітал. Щоправда, лондонські купці, за загальним правилом, ще не стали таким марнотратним пихатим панством, як купці Кадикса й Лісабона, але водночас вони й не такі старанні та ощадливі громадяни, якими є амстердамські купці. А тим часом чимало з них вважаються значно багатшими, ніж більшість купців Кадикса й Лісабона, і не такими багатими, як чимала кількість амстердамських купців. “Легко нажите, легко прожите”, — говорить прислів'я, і звичайний рівень видатків, як здається, повсюдно регулюється не так дійсною здатністю витратити, як передбачуваною легкістю діставати гроші для витрачання.

Таким чином, єдина вигода, що її монополія приносить одному тільки класу, багато в чому шкодить інтересам країни.

Заснування просторих володінь з єдиною метою створити народ, що складається зі споживачів, може з першого погляду видатися проектом, гідним нації крамарів. Однак він зовсім не придатний для нації крамарів, а надзвичайно придатний для нації, уряд якої перебуває під впливом гендлярів. Такі, і тільки такі, державні діячі здатні уявляти, що знайдуть якусь вигоду в розбазарюванні крові й грошей своїх співгромадян для створення та збереження таких володінь. Скажіть крамареві: “Купи мені гарний масток, і я завжди купуватиму у твоїй крамниці одяг, хай навіть мені доведеться платити дещо дорожче, ніж купуючи його в інших крамницях”, — ви не зустрінете з його боку особливої готовності пристати на вашу пропозицію. Але коли інша особа купить вам такий масток, торгівець буде дуже вдячний вашому благодійникові, якщо той зобов'яже вас купувати весь потрібний вам одяг у його крамниці. Англія придбала для деяких

зі своїх підданих, які погано почувалися вдома, великі маєтки у віддаленій країні. Ціна їх, щоправда, була дуже невеликою, і замість тридцятикратної вартості щорічного доходу, як нині визначають звичайну ціну землі, вона ненабагато перевищувала витрати різних експедицій, що зробили перші відкриття, обстежили узбережжя й номінально зайняли країну. Земля була добра й простора, і хлібороби, маючи для обробітку будь-яку кількість доброї землі і впродовж певного часу свободу продавати свій продукт, де їм заманеться, уже за якихось 30 або 40 років (між 1620 і 1660 рр.) перетворилися на такий численний і успішний народ, що крамарі та інші торговці Європи захотіли закріпити за собою монополію їхнього споживання. Тому, не посилаючись на те, що вони сплатили бодай частину або первісної купівельної ціни, або наступних витрат, вони звернулися до парламенту з петицією, аби хліборобів Америки на майбутнє було примушено до торгівлі виключно з ними: по-перше, у разі купівлі всіх товарів, потрібних їм із Європи, і, по-друге, за продажу всіх тих своїх продуктів, що їх ці торговці визнають для себе бажаним купувати; вони не вважали за потрібне купувати всі ці продукти, оскільки деякі з них, ввезені до Англії, могли б завдати шкоди певним галузям торгівлі, що їх самі торговці вели вдома. Тому вони хотіли, аби колоністи продавали цю частину своїх продуктів, де можуть, — чим далі, тим краще. Через це вони запропонували, щоб продаж цих товарів було обмежено країнами на південь від мису Фіністер. Спеціальний пункт славнозвісного Навігаційного акта перетворив цю виключно гендлярську пропозицію на закон.

Збереження цієї монополії досі було головною чи, мабуть, єдиною метою та завданням панування Великої Британії над її колоніями. Монопольна торгівля, як припускають, приносить велику вигоду, одержувану від провінцій, що досі зовсім ще не давали жодного доходу чи військової сили для утримання цивільного врядування або захисту метрополії. Монополія служить головною ознакою їхньої залежності і є єдиним плодом, який досі було отримано від цієї залежності. Усі витрати, що їх Велика Британія досі здійснювала задля збереження цієї залежності, фактично мали на меті втримання цієї монополії. Видатки на звичайне за мирних часів управління колоніями виражалися, до виникнення нинішніх заворушень, в оплаті 20 полків піхоти, у витратах на утримання артилерії, складів, потрібне для них додаткове продовольство, а також у витратах на досить великий флот, що його постійно утримували, аби охороняти величезне узбережжя Північної Америки і береги наших вест-індських островів від суден інших націй, що займаються контрабандою. Весь цей видаток на управління мирного часу лягав тягарем на дохід Великої Британії і водночас являв собою найменшу частину того, чого коштувало метрополії панування над колоніями. Якби ми знали загальну суму видатку мирного часу, ми мали б додати до неї відсотки на ті суми, що їх Велика Британія за різних часів витратила на захист своїх колоній, оскільки дивилася на них як на підвладні їй провінції. Ми мали б додати до неї, зокрема, всю суму витрат останньої війни і значну частину витрат війни, що передувала їй. Остання війна була взагалі зіткненням через колонії, і весь видаток, пов'язаний з нею, хоч би в якій частині світу його здійснювали, у Німеччині або в Ост-Індії, справедливо має бути віднесено на рахунок колоній. Він перевищував 90 млн ф. ст., враховуючи не тільки нову позику, що її було укладено, а й додатковий поземельний податок у розмірі 2 шил. з фунта, а також суму, яку щороку брали з фонду погашення державного боргу. Війна з Іспанією, що розпочалася в 1739 р., була переважно зіткненням через колонії. Її головною метою були припинити огляд колоніальних суден, що займалися контрабандною торгівлею з Іспанією. Насправді всі ці витрати

являють собою премію, видану заради збереження монополії. Їхньою передбачуваною метою були заохочення мануфактурної промисловості й збільшення торгівлі Великої Британії, але її фактичним результатом стало підвищення норми торговельного прибутку й надання нашим купцям можливості спрямувати значнішу частку свого капіталу в ту галузь торгівлі, обіги якої є набагато повільнішими, ніж у більшості інших її галузей. Це — наслідки такого роду, що, якби премія могла запобігти їм, варто було б, мабуть, установити таку премію.

Отже, за сучасної системи Велика Британія нічого, окрім збитків, не одержує від свого панування над колоніями.

Пропонувати, аби Велика Британія самохіть зреклася будь-якої влади над колоніями і надала їм можливість вільно обирати свій уряд, видавати свої закони, укладати мир та оголошувати війну на свій розсуд, означало б пропонувати такий захід, до якого ніколи не вдавалася й ніколи не вдаватиметься жодна нація у світі. Жодна нація ніколи добровільно не зрікалася панування над будь-якою провінцією, хоч би яким обтяжливим було управління нею і хоч би яким малим порівняно зі здійсненими витратами був дохід, що його ця провінція приносила. Такі відмови, хоча вони часто можуть відповідати інтересам, завжди є принизливими для гордості будь-якої нації, що, мабуть, має ще більше значення, завжди йдуть у розріз з приватними інтересами її панівної частини, яка при цьому втратила б можливість розпоряджатися численними відповідальними й прибутковими посадами, втратила б чимало нагод придбати багатство й відзнаки, адже панування навіть над найнеспокійнішою і найневигіднішою для більшості народу провінцією рідко не дає таких нагод. Найпалкіший ентузіаст навряд чи наважиться запропонувати такий крок принаймні з більш-менш серйозною надією на успіх. Тим часом, якби такого заходу вжила Велика Британія, то вона не лише негайно звільнилася б від усього щорічного видатку на мирне управління колоніями, а й могла б укласти з ними торговельний договір, що забезпечив би їй свободу торгівлі, вигіднішу для всієї маси народу, хоча й менш вигідну купцям, ніж монополія, яку вона має нині. Якщо метрополія та колонії розлучаться як добрі друзі, їхня природна симпатія до неї, майже знищена нашими нещодавніми чварами, швидко знову відродиться. Це спонукатиме їх не тільки дотримуватися впродовж століть того торговельного договору, що його вони, розлучаючись, укладуть із нами, а й сприяти нам як у війні, так і в торгівлі; з неспокійних та бунтівливих підданих вони перетворяться на наших найбільш вірних, щирих і щедрих союзників. Тоді між Великою Британією та її колоніями зможуть знов ожити батьківська любов, з одного боку, і синівська повага — з другого, що зазвичай існували між колоніями Давньої Греції та метрополією, від якої вони походили.

Для того щоб зробити яку-небудь провінцію вигідною для держави, якій вона належить, вона має за мирних часів приносити дохід, достатній для покриття не лише всього видатку на її власне врядування, а також її частки в утриманні загального уряду держави в цілому. Будь-яка провінція спричиняє більше або менше зростання витрат цього загального уряду. Тому, коли якась провінція не дає своєї частки на покриття цих витрат, більший тягар має лягти на якусь іншу частину держави. Так само надзвичайний дохід, що його кожна провінція дає скарбниці за часів війни, має з тих самих міркувань перебувати в такому самому відношенні до надзвичайного видатку держави, у якому звичайний дохід з неї перебуває до видатку за мирних часів. Будь-хто погодиться з тим, що ані звичайний, ані надзвичайний дохід, одержуваний Великою Британією від її колоній, не становить такої частки всього доходу Британської імперії. Щоправда,

висловлювали припущення, що монополія, збільшуючи приватний дохід мешканців Великої Британії і цим даючи їм змогу платити вищі податки, відшкодовує недостатність доходу з колоній. Але ця монополія, як я намагався показати, хоч і є дуже обтяжливим податком на колонії і може збільшувати дохід одного класу з-поміж усього населення Великої Британії, зменшує, а не збільшує дохід головної маси народу, а отже, зменшує, та аж ніяк не збільшує здатність останньої платити податки. А люди, дохід яких монополія збільшує, становлять особливий клас, що його, як я спробую довести в наступній книзі, цілком неможливо і вкрай неполітично навіть намагатися оподатковувати понад ту норму, що прийнята при оподаткуванні інших класів. Через те від цього особливого класу не можна отримати жодних додаткових коштів.

Колонії можуть оподатковуватися або їхніми власними зборами представників, або парламентом Великої Британії.

Видається малоімовірним, щоб можна було коли-небудь так впливати на колоніальні збори, аби вони стягали зі своїх виборців кошти, достатні не тільки для утримання в будь-який час їхнього власного цивільного врядування та військових сил, а й для сплати частки видатку загального уряду Британської імперії, що припадає на них. Знадобилося чимало часу, доки навіть парламент Англії, хоча він перебуває безпосередньо перед очима правителя, зміг бути підпорядкований такій системі впливу й виявив достатню щедрість у своїх асигнуваннях на утримання цивільних і військових установ власної країни. Лише через надання окремим членам парламенту значної частини посад у цивільному чи військовому врядуванні або можливості розпоряджатися ними вдалося встановити таку систему навіть щодо англійського парламенту. Але віддаленість колоніальних зборів від нагляду правителя, численність їх, розкиданість їх і різноманітний склад дуже ускладнювали б вплив на них, якби правитель мав такі самі засоби, аби це робити, а таких засобів він не має. Було б цілком неможливо надати впливовим членам усіх колоніальних зборів таку частину посад або можливість розпоряджатися посадами в спільному управлінні Британською імперією, аби це спонукало їх пожертвувати своєю популярністю у себе вдома й оподатковувати своїх виборців для утримання цього управління, у якому майже всі оплачувані посади дістаються стороннім для них людям. Окрім того, неминуче незнання адміністрацією відносного значення окремих членів цих зборів, часті образи, що їх неминуче завдають, і помилки, яких неминуче постійно припускаються, намагаючись впливати на них таким чином, — усе це, напевне, робить таку систему впливу нездійсненною щодо колоній.

До того ж, компетентні судді не можуть поважати колоніальні збори в питанні про те, що потрібно для захисту всієї імперії та управління нею. Турботу про захист імперії та управління нею їм не довіряють. Це не їхня справа, і вони не мають нормальних способів ознайомитися з цим. Збори провінції, так само як і збори мешканців парафії, можуть дуже добре судити про справи власного району, але не володіють належними даними для того, аби судити про справи, що стосуються всієї держави в цілому. Вони навіть не можуть правильно судити про те, яку частину всієї держави становить їхня провінція, не можуть судити про відносну міру її багатства й значення порівняно з іншими провінціями, тому що інші провінції не перебувають під наглядом і контролем зборів якоїсь окремої провінції. Про те, що потрібно для захисту всієї держави та управління нею і в якій пропорції кожна її частина має нести витрати на це, можуть судити лише ті збори, які контролюють справи всієї держави й наглядають за ними.

Згідно з цим було запропоновано, аби колонії оподатковували в порядку розкладки, аби парламент Великої Британії визначав загальну суму, що її кожна колонія має сплатити, а провінційні збори розподіляли й збирали її в такий спосіб, який найкраще відповідає умовам провінції. За такого порядку те, що стосується всієї держави, встановлювали б збори, що наглядають за справами всієї держави і контролюють їх, а провінційні справи кожної колонії могли б регулюватися її власними зборами. Хоча колонії в цьому разі не мали б представників у британському парламенті, однак, якщо можна судити на підставі досвіду, малоімовірно, аби така парламентська розкладка була несправедливою. Англійський парламент в жодному випадку не виявив ані найменшої схильності надміру обтяжувати ті частини імперії, які не представлені в ньому. Острови Гернсі та Джерсі, що не мають жодних засобів опору владі парламенту, оподатковані набагато легше, ніж будь-яка частина Великої Британії. Парламент у своїх спробах здійснювати своє передбачуване право, добре чи погано обгрунтоване, досі ще жодного разу не вимагав від них чогось, що бодай наближалось до тієї частки, яку платили їхні співгромадяни на батьківщині. До того ж, якби податок, що стягується з колоній, підвищувався або знижувався відповідно до зміни земельного податку, парламент не міг би оподатковувати їх, не оподатковуючи одночасно з цим власних виборців, і колонії в такому разі можна було б визнати фактично представленими в парламенті.

Є вдосталь прикладів таких держав, де різні провінції, якщо можна так висловитися, не оподатковують за одним типом і де правитель установлює суму, що її має платити кожна провінція, причому в деяких провінціях він визначає і стягує її на свій розсуд, тоді як в інших надає змогу встановлювати й стягувати її на розсуд представницьких зборів кожної провінції. У деяких провінціях Франції король не лише встановлює ті податки, які вважає за потрібне, а й розподіляє і стягує їх на свій розсуд. Від інших провінцій він вимагає певну суму, але надає властям кожної провінції змогу розподіляти й збирати її, як їм заманеться. Приймаючи спосіб оподаткування за допомогою розкладки, парламент Великої Британії виявиться в такому самому становищі стосовно колоніальних зборів, у якому король Франції перебуває стосовно штатів тих окремих провінцій, що зберегли ще привілей мати такі збори і що управляються краще за інші провінції Франції.

Однак хоча в разі проведення цієї системи колонії не можуть мати розумних підстав для побоювань, що їхня частка в державних податках коли-небудь перевищить належні розміри порівняно з часткою їхніх співвітчизників на батьківщині, Велика Британія може мати розумні підстави побоюватися, що ця частка ніколи не досягне цих розмірів. Парламент Великої Британії останнім часом не мав у колоніях тієї загальновизнаної влади, яку король Франції має в тих французьких провінціях, що користуються ще привілеєм мати власні штати, представницькі збори. Колоніальні збори, якщо вони не вельми доброзичливо налаштовані (а якщо на них не впливатимуть уміліше, ніж досі, навряд чи це буде інакше), усе ще можуть знаходити численні приводи для ухилення від найсправедливіших вимог парламенту і для відхилення їх. Припустимо, що спалахне війна з Францією; аби захищати столицю держави, слід негайно зібрати 10 млн. Цю суму можна позичити під забезпечення якого-небудь фонду, встановленого парламентом для платежу відсотків. Одну частину цього фонду парламент пропонує зібрати за допомогою податку, стягуваного у Великій Британії, а другу — шляхом розкладки між колоніальними зборами Америки та Вест-Індії. Чи охоче позичатимуть люди свої гроші, що забезпечуються фондом, саме існування якого залежить від доброї волі всіх цих зборів, що перебувають

далеко від театру війни, а інколи, можливо, не вважають себе вельми зацікавленими в її результаті? Під забезпечення такого фонду можна буде, певно, отримати в позику трохи більше грошей, ніж зможе дати податок, стягуваний у Великій Британії. Отже, весь тягар позики, укладеної з нагоди війни, ляже, як це завжди траплялося досі, на Велику Британію, на частину держави, а не на всю державу. Велика Британія є, здається, єдиною державою від самого виникнення світу, яка, перетворившись на імперію, тільки збільшила свої витрати, зовсім не збільшивши своїх ресурсів. Інші держави зазвичай звалювали на покірні та підвладні їм провінції найзначнішу частину витрат на захист імперії. Велика Британія досі дозволяла, аби покірні та підвладні їй провінції звалювали на неї майже всю суму цих витрат. Для того щоб поставити Велику Британію в рівні умови з її власними колоніями, які закон досі визнавав підлеглими та підвладними їй, видається необхідним у разі прийняття способу оподаткування їх шляхом парламентської розкладки, аби парламент володів тими чи тими засобами, щоб домагатися негайного виконання його розкладок на той випадок, коли колоніальні збори спробують ухилитися або відмовитися від них. Якими мають бути ці засоби — це не дуже легко уявити собі і ще не з'ясовано.

Водночас із цим, якщо за парламентом Великої Британії коли-небудь буде остаточно визнано право оподатковувати колонії, навіть незалежно від згоди їхніх власних зборів, ці збори від того моменту втратять своє значення, а разом з тим його втратять і всі керівні діячі Америки. Люди бажають брати участь в управлінні державними справами переважно заради значущості, яку це їм дає. Від тієї здатності й сили, що ними більшість керівних діячів, природна аристократія будь-якої країни, володіє у справі збереження або захисту своєї значущості, залежить тривалість і довговічність будь-якої системи вільного уряду. У постійних нападках цих керівних діячів один на одного з метою підірвати чужий престол або захистити власний і полягає вся гра партій і честолюбності. Керівні діячі Америки, подібно до діячів усіх інших країн, бажають зберегти свій вплив. Вони відчувають або уявляють, що коли їхні збори, що їх вони люблять називати парламентами і вважають рівними за владою парламентам Великої Британії, буде принижено такою мірою, що вони перетворяться на скромних слуг і чиновників для доручень цього останнього, то настане край більшій частині їхнього власного впливу. Через це вони відкинули пропозицію щодо оподаткування їх у порядку розкладки, здійснюваної парламентом, і, подібно до інших честолюбних та зарозумілих людей, визнали за краще оголити меч на захист свого впливу і значущості.

У період занепаду Римської республіки союзники Риму, на яких лягав головний тягар захисту держави й розширення її меж, почали вимагати поширення на них усіх прав римських громадян. Коли їм було відмовлено в цьому, розпочалася громадянська війна. У ході її Рим надав ці права більшості союзників — спершу одним, потім іншим, у міру того як вони відпадали від загальної конфедерації. Парламент Великої Британії наполягає на оподаткуванні колоній, а ті не погоджуються на оподаткування їх парламентом, у якому вони не представлені. Якщо кожній колонії, що відпаде від загальної конфедерації, Велика Британія надасть право мати стільки представників, скільки відповідає її частці в державних прибутках імперії, встановивши деякі податки з неї і навзамін цього надавши їй свободу торгівлі з її співвітчизниками в метрополії, причому число її представників збільшуватиметься відповідно до збільшення в подальшому її внеску, то перед керівними діячами кожної колонії відкриється новий спосіб набуття впливу та значущості, новий і більш привабливий об'єкт

для їхнього честолюбства. Замість змагатися за мізерні призи, що їх можна виграти, коли можна так сказати, у жалюгідній лотереї колоніальної партійної боротьби, вони зможуть також сподіватися, виходячи з властивої людям віри у свої здібності і свою щасливу зірку, витягнути один із великих вигахів, що їх іноді викидає колесо великої державної лотереї британського політичного життя. Якщо не буде прийнято такого або подібного до нього методу (а певно, немає іншого, більш підхожого) для збереження впливу й задоволення честолюбності керівних діячів Америки, то мало ймовірно, щоб вони колись добровільно підкорилися нам. А ми мусимо пам'ятати, що кров, яку необхідно пролити, аби примусити їх до цього, кожна її краплина, являє собою кров тих, хто є і кого ми хочемо мати нашими співгромадянами. Дуже помиляються ті, хто тішить себе думкою, ніби за становища, що склалося, наші колонії буде легко завоювати за допомогою самої лише сили. Особи, які нині визначають рішення так званого ними континентального конгресу, сповнені нині такого усвідомлення своєї значущості, якого не відчувають, мабуть, найвидатніші люди у Європі. Із крамарів, купців, адвокатів вони перетворилися на державних людей та законодавців і займаються створенням нової форми управління для великої держави, що, як вони сподіваються і як це, цілком імовірно, буде, зробиться однією з найвеличніших і найсильніших держав, що будь-коли існували на землі. 500 осіб, які в різний спосіб беруть безпосередню участь у діяльності континентального конгресу, і до 500000 осіб, які діють під керівництвом цих 500, — усі однаково відчувають відповідне зростання своєї значущості. Майже кожен окремий член панівної партії в Америці посідає тепер у власній уяві вище становище порівняно не лише з тим, що його він посідав раніше, а й із тим, що його будь-коли розраховував посісти. І коли перед ним або перед його вождями не буде висунуто якоїсь нової мети для честолюбності, він помре, захищаючи це становище, якщо тільки наділений нормальною мужністю.

Президент Гено¹⁵ зазначає, що ми тепер з цікавістю читаємо не про те, що вважалось на той час важливими новинами, а про дрібні подробиці діяльності Ліги на захист свого впливу та значення. Тоді, розповідає він, кожен приписував собі певне значення; і незліченні спогади, що дійшли до нас від того часу, були здебільшого написані людьми, які діставали задоволення, коли передавали й возвеличували події, у яких вони, на їхню думку, були важливими дійовими особами. Добре відомо, як завзято тоді захищалося місто Париж, який жахливий голод воно терпіло, аби не підкоритися найкращому і згодом найулюбленішому з усіх королів Франції. Більшість громадян або тих, хто управляв більшістю їх, боролися за власне значення та вплив, що, як вони передбачали, мали дійти кінця, щойно буде відновлено колишній уряд. Наші колонії, якщо тільки їх не вдасться переконати укласти союз, найшвидше так само завзято захищатимуться від найкращої з метрополій, як місто Париж це робило щодо найкращого з королів.

За давніх часів ідея представництва була невідома. Коли мешканці однієї держави отримували право громадянства в іншій, вони не мали іншого засобу користуватися цим правом, окрім як рушати всією масою для голосування та участі в обговоренні разом із мешканцями цієї іншої держави. Поширення на більшу частину мешканців Італії прав римського громадянства остаточно знищило Римську республіку. Стало вже неможливо розрізнити, хто був римським громадянином і хто ним не був. Жодне плем'я не могло знати всіх своїх членів. Будь-який набрид міг бути залучений до участі в народних зборах; ці люди могли витіснити з них справжніх громадян і вирішувати справи республіки, наче вони самі були її громадянами. Але навіть якщо Америка посылатиме до

парламенту 50 або 60 нових представників, для вартового палати громад не становитиме більш-менш значних труднощів відрізнити її членів від тих, хто не є ними. Тому, хоча в результаті об'єднання Риму із союзними державами Італії римська конституція не могла не бути зруйнована, немає ані найменшої ймовірності, щоб британській конституції могло зашкодити об'єднання Великої Британії з її колоніями. Навпаки, цю конституцію у такий спосіб було б тільки завершено, і без цього вона здається недосконалою. Збори, що обговорюють і вирішують справи всіх частин держави, повинні, поза сумнівом, мати у своєму складі представників їх усіх, аби бути належним чином поінформованими. Однак я не стверджуватиму, що таке об'єднання можна легко здійснити або що в разі його здійснення не можуть виникнути різні ускладнення, до того ж значні. І все-таки мені не доводилося чути про жодне ускладнення, що його не можна було б подолати. Головне з них випливає, мабуть, не з природи речей, а із забобонів та поглядів людей по цей і по той бік Атлантичного океану.

Ми, що перебуваємо по цей бік океану, побоюємося, що велике число американських представників порушить рівновагу конституції і надміру збільшить або вплив корони, з одного боку, або силу демократії — з другого. Але якщо число американських представників відповідатиме доходу від оподаткування Америки, то кількість населення, що підлягає управлінню, зросте в точній відповідності із засобами для управління нею, а засоби управління — з чисельністю населення, яким управляють. Співвідношення між демократичною та монархічною частинами конституції залишиться після об'єднання таким самим, як це було до того.

Люди по той бік океану побоюються, що віддаленість їх від місця знаходження уряду наразить їх на всілякого роду гноблення. Але їхні представники в парламенті, число яких від самого початку має бути значним, легко зможуть убезпечити їх від будь-якого гноблення. Відстань не може дуже послабити залежність представника від виборця, і перший все-таки усвідомлюватиме, що завдячує своїм місцем у парламенті і всім, що одержує від нього, добрій волі останнього. Через це в його інтересах буде жити цю добру волю викриттям, з усім авторитетом члена законодавчих зборів, кожної несправедливості, якою може завинити в цих віддалених частинах імперії будь-який цивільний або військовий чиновник. Окрім того, як можуть з певною підставою тішитися мешканці Америки, віддаленість цієї країни від місця знаходження уряду не дуже довго збережеться. Швидкість, з якою розвивалися багатство й населення цієї країни, була досі такою великою, що не набагато більше, ніж через 100 років, мабуть, доходи від оподаткування Америки перевищать доходи від оподаткування Великої Британії, і центр імперії тоді, природно, пересунеться в ту її частину, що дає найбільше для загального захисту й утримання органів держави.

Відкриття Америки та шляху до Ост-Індії повз мис Доброї Надії — дві найвидатніші та найважливіші події в усій історії людства. Наслідки їх уже тепер є дуже значними, але за короткий період у 200 років, що минув від часів цих відкриттів, усі їхні результати жодним чином не могли виявитися повною мірою. Людська мудрість не в змозі передбачати, які добрі або нещасливі наслідки можуть ще статися через ці великі події. Їхній загальний вплив видається радше благодійним, оскільки вони зблизили найвіддаленіші частини світу, дали їм змогу задовольняти потреби одне одного, поширювати коло потреб і можливість задовольняти їх одне для одного, заохочувати промисловість одне одного. Але для тубільців Ост- і Вест-Індії всі комерційні вигоди, що їх можна було мати від цих подій, були цілком паралізовані породженими ними жахливими лихами. Однак вони були зумовлені, напевне, радше зовнішніми обставинами,

а не чимось, що закорінене в самому характері подій. В епоху відкриттів перевага сили на боці європейців була така велика, що вони могли безкарно чинити у цих віддалених країнах будь-яку несправедливість. Можливо, згодом тубільці цих країн зробляться сильнішими або європейці зробляться слабкішими, і мешканці всіх різних частин світу настільки зрівняються в мужності й силі, що саме лише це, викликаючи в них побоювання одне щодо одного, зможе перетворити несправедливість незалежних націй на певну повагу до прав одне одного. Але найшвидше внаслідок такої рівності може бути запроваджено взаємне повідомлення знань та ознайомлення з усіма видами промислової діяльності, які природно чи навіть з необхідністю ведуть за собою жваві відносини між усіма країнами.

До речі, одним із головних наслідків цих відкриттів було те, що меркантилістична система набула блиску й слави, яких вона за інших умов ніколи б не досягла. Мета цієї системи полягає у збагаченні кожної великої нації переважно за допомогою торгівлі та мануфактур, а не за допомогою обробітку й поліпшення землі, переважно з допомогою праці міст, а не сіл. Але внаслідок цих відкриттів торговельні міста Європи, замість бути мануфактуристами й транспортерами лише для дуже невеликої частини світу (частини Європи, яку омиває Атлантичний океан, і країн, що лежать по берегах Балтійського та Середземного морів), зробилися тепер мануфактуристами для численних колоністів Америки, що мають достаток, і транспортерами, а також де в чому й мануфактуристами майже для всіх різних націй Азії, Африки та Америки. Два нових світи були відкриті для їхньої промисловості, причому кожен з них був набагато значнішим і просторішим, ніж старий, а ринок одного з них з кожним днем ставав дедалі більшим.

Країни, що мають колонії в Америці і торгують безпосередньо з Ост-Індією, справді користуються всім блиском і показною величиною цієї торгівлі. Однак інші країни всупереч усім заздрісним утискам, за допомогою яких їх хочуть відтіснити, часто користуються більшою часткою вигоди від торгівлі. Колонії Іспанії та Португалії, наприклад, набагато більше сприяють фактичному розвитку промисловості інших країн, ніж самих Іспанії та Португалії. Споживання цими колоніями лише одного предмета, а саме полотна, сягає, як повідомляють (але я не ручаюся за точність цієї цифри), суми в три з лишком мільйони фунтів на рік. Але все це значне споживання майже цілком обслуговують Франція, Фландрія, Голландія та Німеччина. Іспанія та Португалія дають лише мізерну частину всього полотна, яке споживають їхні колонії. Капітал, що забезпечує колонії цією великою кількістю полотна, щороку розподіляється між мешканцями цих інших країн і дає їм дохід, тільки прибутки з нього витрачають в Іспанії та Португалії, де вони дають поживу розкоші та марнотратству купців Кадикса й Лісабона.

Навіть обмеження, за допомогою яких кожна нація намагається закріпити виключно за собою торгівлю зі своїми колоніями, часто бувають шкідливішими для країн, на користь яких їх устанавлено, ніж для тих, проти яких їх було спрямовано. Несправедливе пригнічення промисловості інших країн, так би мовити, обвалюється на голову самих гнобителів і нищить їхню промисловість набагато більше, ніж промисловість цих країн. На підставі цих обмежень, наприклад, гамбурзький купець полотна, призначене ним для американського ринку, має відправляти до Лондона й змушений привозити звідти тютюн, призначений ним для німецького ринку, тому що він не може ані відправляти полотна безпосередньо в Америку, ані вивозити тютюн безпосередньо з Америки. З огляду на такі утиски він, певно, змушений продавати полотна дещо дешевше

й купувати тютюн дещо дорожче, ніж міг би це робити за відсутності їх; його прибутки через це зменшуються. Однак у цій торгівлі між Гамбургом і Лондоном його капітал, поза сумнівом, обертається значно швидше, ніж це могло б бути в безпосередній торгівлі з Америкою, навіть коли припустити (а цього зовсім не буває), що платежі Америки здійснюються так само акуратно, як і платежі Лондона. Отже, за торгівлі, за якої ці утиски обмежують гамбурзького купця, його капітал може давати постійне заняття значно більшій кількості німецької праці, ніж це було б за торгівлі, від якої його відсторонено. Хоча, таким чином, один вид торгівлі може бути менш вигідним для нього, ніж інший, але не може бути менш вигідним для його країни. Якраз навпаки стоять справи з тим видом торгівлі, до якого монополія, природно, приваблює, так би мовити, лондонського купця. Мабуть, він може бути більш вигідним для нього, ніж більшість інших галузей торгівлі, але через повільність обігів він не може бути вигіднішим для країни.

Отже, після несправедливих зусиль усіх країн Європи, спрямованих на те, щоб узяти собі всю вигоду від торгівлі зі своїми колоніями, жодній з них ще й досі не пощастило отримати для себе нічого іншого, крім витрат на збереження за часів миру і захист за часів війни тієї утискувальної влади, яку вони присвоїли собі над ними. Всім країнам повністю випали незручності, що випливають з володіння колоніями. Що ж до вигод, які дає торгівля з ними, то їх їм доводилося ділити з багатьма іншими країнами.

З першого погляду, певно, монополія великої торгівлі з Америкою здається вельми цінним надбанням. З погляду легковажної честолюбності вона в заплутаній сутичці політичної та військової боротьби видається об'єктом гідним найвищою мірою. Але саме звабливий блиск мети, величезні розміри торгівлі є якраз тією властивістю, що робить монополію її шкідливою для неї або що призводить до того, що одне заняття — за самою своєю природою менш вигідне для країни за більшість інших занять — поглинає значно більшу частину капіталу країни, ніж це було б за відсутності такої монополії.

Торговельний капітал кожної країни, як уже показано в другій книзі, природно, шукає, так би мовити, застосування, найвигіднішого для даної країни. Коли його вкладено в транзитну торгівлю, країна, якій він належить, стає складським місцем товарів усіх країн, для яких цей капітал служить посередником. Однак власник цього капіталу неодмінно прагне збути якнайбільшу частину цих товарів у себе на батьківщині. Він таким чином звільняє себе від турбот, ризику й витрат, пов'язаних із вивезенням, і тому охоче продасть їх усередині країни не тільки за значно меншу ціну, а й з дещо меншим прибутком, ніж міг би отримати, відправивши їх за кордон. Тому він, ясна річ, намагається по можливості перетворити свою транзитну торгівлю на зовнішню для потреб споживання. Так само, якщо його капітал вкладений у зовнішню торгівлю для потреб споживання, він з тієї самої причини буде радий збути всередині країни якомога більшу частину тих товарів внутрішнього виробництва, що їх він скуповує для вивезення на який-небудь іноземний ринок, і таким чином в міру своїх сил намагатиметься перетворити свою зовнішню торгівлю для потреб споживання на торгівлю внутрішню. Торговельний капітал кожної країни, таким чином, природно, шукає близького вкладення й уникає віддаленого; природно, шукає такого застосування, за якого він обертається швидко, і уникає такого, за якого обіги є повільними; природно, шукає такого застосування, за якого він може забезпечувати найбільшу кількість продуктивної праці в країні, де він перебуває або де мешкає його власник, і уникає такого застосування, за якого він може утримувати там найменшу кількість праці. Він, звісно, шукає такого

застосування, що за звичайних умов є найбільш вигідним, і уникає такого, що у звичайних випадках найменш вигідним цій країні.

Але якщо в одному з цих віддалених вкладень за звичайних умов, менш вигідних для країни, прибуток чомусь дещо підвищиться порівняно з тим, чого достатньо для того, аби гору взяла природна перевага, що її віддають вкладенням більш близьким, то такий надприбуток спричинятиме вплив капіталу з цих ближчих вкладень, доки прибутки повсюдно не повернуться до свого нормального рівня. Однак такий надприбуток служить доказом того, що за сучасних суспільних умов у цих віддалених вкладеннях вміщено недостатньо капіталу порівняно з іншими видами торгівлі й що капітал суспільства розподіляється не цілком належним чином серед усіх різних галузей торгівлі, що ведуться в ньому. Це служить доказом того, що якісь предмети купують дешевше чи продають дорожче, ніж належало б, і що якийсь певний клас громадян більшою або меншою мірою зазнає гноблення, сплачуючи більше або одержуючи менше порівняно з тим, що відповідає тій рівності, яка має існувати і яка, природно, здійснюється серед усіх різних класів громадян. Хоча той самий капітал ніколи не може забезпечувати однакою кількістю продуктивної праці як за віддаленого, так і за близького вкладення, проте перше може бути настільки ж необхідним для добробуту суспільства, як і останнє, оскільки товари, якими в цьому разі ведуть торгівлю, потрібні для здійснення багатьох більш близьких операцій. Але якщо прибутки тих, хто торгує такими товарами, перевищують звичайний рівень, їх продаватимуть дорожче, ніж належало б, або з деяким перевищенням порівняно з їхньою природною ціною і всі ті, хто зайнятий у ближчих операціях, більшою або меншою мірою зазнаватимуть збитків від такої високої ціни. Через це їхні інтереси в такому разі вимагають, аби частину капіталу було одержано з цих ближчих вкладень і звернено на це більш віддалене вкладення, щоб звести прибуток від нього до належного рівня, а ціну відповідних товарів — до їхньої природної ціни. У цьому винятковому випадку суспільний інтерес вимагає, аби частину капіталу було відтягнуто від тих занять, що за звичайних умов є вигіднішими, і було звернено до такого заняття, що за звичайних умов менш вигідне для суспільства; у цьому винятковому випадку природні інтереси й нахили людей так само повно збігаються із суспільними інтересами, як і в усіх інших нормальних випадках, і спонукають їх відтягувати капітал від близького і спрямовувати його на віддалене заняття.

Отаким чином приватні інтереси та прагнення окремих людей, природно, спонукають їх спрямовувати свій капітал до занять, що за звичайних умов є найвигіднішими для суспільства. Але якщо під впливом того, що вони віддають природну перевагу вкладанню капіталу в такі заняття, вони почнуть спрямовувати до них занадто багато капіталу, зниження прибутку в них і підвищення його в усіх інших заняттях негайно ж змусять їх виправити такий неправильний розподіл. Таким шляхом без будь-якого втручання закону приватні інтереси та прагнення людей, природно, змушують їх ділити й розподіляти капітал будь-якого суспільства між різними заняттями, що існують у ньому, по можливості в точній відповідності до того, що найбільше збігається з інтересами всього суспільства в цілому.

Усі різноманітні обмеження меркантилістичної системи неминуче більшою або меншою мірою порушують цей природний і найбільш вигідний розподіл капіталу. А ті обмеження, що стосуються торгівлі з Америкою та Ост-Індією, порушують його, мабуть, більше за всі інші, тому що торгівля з цими двома великими материками поглинає значно більше капіталу, ніж будь-які інші дві галузі торгівлі. Втім, обмеження і правила, за допомогою яких у цих двох

галузях торгівлі досягається таке переміщення капіталу, зовсім не є тими самими. В обох випадках головним засобом є монополія, але монополія особлива. Справді, монополія того чи того роду є, напевне, єдиною зброєю меркантилістичної системи.

У торгівлі з Америкою всі нації намагаються по можливості зосередити у своїх руках весь збут на ринок своїх колоній, цілком відсторонивши всі інші нації від безпосередньої торгівлі з ними. Протягом більшої частини XVI ст. португальці намагалися таким самим чином регулювати торгівлю з Ост-Індією, претендуючи на виключне право плавати в індійських водах на тій підставі, що їм належить заслуга першого відкриття шляху туди. Голландці й тепер ще не допускають усі інші європейські нації до торгівлі зі своїми островами, що дають прянощі. Такі монополії явно встановлено проти всіх інших європейських націй, що завдяки цьому не лише виявляються відстороненими від торгівлі, у яку їм було б вигідно спрямувати частину свого капіталу, а й змушені купувати товари, що їх доставляє ця торгівля, за дещо дорожчою ціною порівняно з тією, яку їм довелося б платити, якби вони могли самі ввозити їх безпосередньо з країн, що їх виробляють.

Але після падіння могутності Португалії жодна європейська нація вже не претендувала на виключне право плавання в індійських водах, головні порти яких відкриті тепер для кораблів усіх європейських націй. Однак, за винятком Португалії і віднедавна — Франції, торгівлю з Ост-Індією в усіх європейських країнах було віддано до рук монопольних компаній. Таку монополію по суті встановлюють проти тієї самої нації, що її оголошує. Завдяки їй значна частина цієї нації не тільки виявляється усунутою від торгівлі, у яку їй могло б бути вигідно спрямувати частину свого капіталу, а й змушена купувати товари, що їх доставляє ця торгівля, за дещо дорожчою ціною, ніж якби вона була відкрита й вільна для всіх представників цієї нації. Від часів заснування англійської Ост-Індської компанії, наприклад, решта мешканців Англії, окрім того, що була відсторонена від торгівлі, мала оплачувати в ціні споживаних нею ост-індських товарів не лише всі надзвичайні прибутки, що їх компанія отримувала на цих товарах унаслідок своєї монополії, а й усі ті надзвичайні зайві витрати, до яких неминуче мали призводити ошуканство та зловживання, невіддільні від управління справами такої великої компанії. Таким чином, безглуздість цього другого виду монополії значно очевидніша, ніж безглуздість монополії першого виду.

Обидва ці види монополії більшою або меншою мірою порушують природний розподіл капіталу суспільства, але вони не завжди порушують його однаковою мірою.

Монополії першого виду завжди залучають до якоїсь однієї галузі торгівлі, у якій їх устанавлюють, більшу частку капіталу суспільства, ніж та, що природно припливала б до неї.

Монополії другого виду можуть інколи залучати капітал до тієї галузі торгівлі, у якій їх устанавлюють, а інколи й відтягувати його від неї залежно від різних обставин. У бідних країнах вони, звісно, залучають до неї більше капіталу, ніж припливало б до неї за нормальних умов. У багатих країнах вони, звісно, відтягують від неї значну кількість капіталу, що її спрямовували б у неї за нормальних умов.

Такі бідні країни, як, наприклад, Швеція та Данія, певно, ніколи не відправили б жодного судна до Ост-Індії, якби цю торгівлю не було надано монопольній компанії. Заснування такої компанії неминуче заохочує підприємливих людей. Монополія захищає їх від усіх конкурентів на внутрішньому

ринку, а на зовнішніх ринках вони мають рівні шанси з купцями інших націй. Їхня монополія дає їм певність, що вони отримають великий прибуток на значній кількості товарів, та ймовірність того, що вони отримають значний прибуток на великій кількості товарів. Не маючи такого надзвичайного заохочення, бідні купці таких бідних країн, напевно, ніколи не наважилися б ризикувати своїми невеликими капіталами у такій віддаленій і ненадійній справі, якою, природно, мала видаватися їм торгівля з Ост-Індією.

Навпаки, така багата країна, як Голландія, за вільної торгівлі, певно, відправляла б до Ост-Індії значно більше кораблів, ніж робить це нині. Обмежений капітал Голландської ост-індської компанії, мабуть, не пускає в цю торгівлю багато великих торговельних капіталів, що припливали б до неї за відсутності монополії. Торговельний капітал Голландії такий великий, що він, так би мовити, постійно перетікає то в позики іноземним державам, то в позики приватним торговцям і підприємливим людям чужих країн, то в транзитну торгівлю. Оскільки майже всі галузі торгівлі переповнені, а весь капітал, що його з більш-менш пристойним прибутком можна вкласти і вже вкладено туди, остільки капітал Голландії неминуче відтягується до найвіддаленіших підприємств. Якби торгівля з Ост-Індією була цілком вільна, вона, певно, поглинула би більшу частину цього надлишкового капіталу. Ост-Індія як для мануфактурних виробів Європи, золота й срібла, так і для деяких інших продуктів Америки становить більший і місткіший ринок, ніж Європа та Америка, узяті разом.

Будь-яке порушення природного розподілу капіталу неминуче є шкідливим для суспільства, у якому він відбувається, через те, що відтягує від якої-небудь галузі торгівлі капітал, який без цього припливав би до неї. Якби за відсутності монопольної компанії торгівля Голландії з Ост-Індією була значнішою, ніж тепер, ця країна мала б зазнавати великих збитків через те, що частину її капіталу відсторонено від такого заняття, яке є для неї найвигіднішим. Так само якщо за відсутності монопольної компанії торгівля Швеції та Данії з Ост-Індією була б меншою, ніж тепер, або — що, мабуть, є більш імовірним — зовсім не існувала б, то обидві ці країни мали б зазнавати значних збитків через відтягнення частини їхнього капіталу в заняття, що тією чи тією мірою не відповідає їхнім сучасним умовам. Для них, мабуть, було б краще за нинішніх умов купувати ост-індські товари в інших націй, навіть сплачуючи при цьому дещо дорожче, аніж відтягувати таку велику частину свого незначного капіталу до такої віддаленої торгівлі, у якій капітал обертається так повільно й може утримувати таку невелику кількість продуктивної праці всередині власної країни, де є така велика потреба в продуктивній праці, де так мало виробляється й так багато потрібно виробляти.

Хоча, таким чином, за відсутності монопольної компанії якась окрема країна може виявитися неспроможною вести безпосередню торгівлю з Ост-Індією, це аж ніяк не означає, що таку компанію слід у ній заснувати; звідси випливає лише те, що за даних обставин така країна не повинна торгувати безпосередньо з Ост-Індією. Той факт, що такі компанії взагалі не є необхідними для торгівлі з Ост-Індією, достатньою мірою підтверджує досвід Португалії, яка понад 100 років поспіль майже всю її тримала у своїх руках без будь-якої монопольної компанії.

Зазначали, що жоден окремих купець не може володіти капіталом, достатнім для утримання представників та агентів у різних портах Ост-Індії, аби діставати товари для суден, які він відправляє туди, а тим часом за відсутності таких представників та агентів складність знайдення вантажу часто може призвести до того, що судна пропустять сприятливий час для повернення і витрати,

пов'язані з таким зволіканням, не лише з'їдять увесь прибуток від підприємства, а й можуть завдати значних збитків. Однак цей доказ, якщо він узагалі щонебудь доводить, доводив би тільки те, що жодну значну галузь торгівлі не можна вести без монопольної компанії, а це суперечить досвідові всіх націй. Немає такої великої галузі торгівлі, у якій капітал будь-якого окремого купця був би достатнім для здійснення всіх допоміжних операцій, потрібних для ведення основної торгівлі. Та коли нація визріває для ведення якоїсь великої галузі торгівлі, одні купці, природно, вкладають свої капітали в її основну гілку, а інші — у її допоміжні гілки, і хоча таким чином ведуться всі її гілки, проте дуже рідко трапляється, аби всі вони велися за допомогою капіталу одного окремого торговця. Тому якщо нація визріла для торгівлі з Ост-Індією, певна частина її капіталу, зрозуміло, розподілиться між різними гілками цієї торгівлі. Деякі з її купців вважатимуть вигідним для себе оселитися в Ост-Індії й витратити там свої капітали на доставку товарів кораблям, що їх надсилають інші купці, які мешкають у Європі. Якби поселення, придбані різними європейськими націями в Ост-Індії, було відібрано в монопольних компаній, яким вони нині належать, і поставлено під безпосереднє заступництво правителя, життя в них стало б зручним і безпечним принаймні для купців тих націй, яким ці поселення належать. Якщо в якийсь момент та частина капіталу якоїсь країни, що за власним почином прагне й схиляється, так би мовити, до торгівлі з Ост-Індією, виявиться недостатньою для ведення всіх цих різних її гілок, це служитиме доказом того, що в даний час ця країна ще не визріла для такої торгівлі і що їй вигідніше ще деякий час купувати навіть за більш високою ціною в інших європейських націй потрібні їй ост-індські товари замість ввозити їх самій безпосередньо з Ост-Індії. Її втрати на високій ціні цих товарів рідко можуть зрівнятися з втратами, що їх вона змушена буде зазнати внаслідок відтягнення значної частини свого капіталу від іншого використання, потрібнішого, кориснішого або більш відповідного її умовам і становищу, ніж безпосередня торгівля з Ост-Індією.

Хоча європейці володіють на Африканському узбережжі та в Ост-Індії багатьма значними поселеннями, вони ще не надбали ані тут, ані там таких населених і багатих колоній, як на островах і на материках Європи. Африку, так само як і деякі з країн, що об'єднуються під загальною назвою Ост-Індія, населяють варварські народи. Але ці народи зовсім не були такими слабкими й беззахисними, як жалюгідні та безпорадні американці; крім того, вони були й набагато численнішими залежно від природної родючості населених ними країн. Варварські народи Африки або Ост-Індії, навіть готтентоти, були пастушими народами, тоді як тубільці всіх місцевостей Америки, за винятком Мексики та Перу, були тільки мисливцями, а існує дуже велика різниця між числом пастухів і числом мисливців, яким може забезпечити засоби до існування територія того самого розміру і однакова за родючістю. Тому в Африці та Ост-Індії було значно важче витіснити тубільців і поширити плантації на більшу частину земель їхніх первісних мешканців. Окрім того, як уже зазначалося, дух монопольних компаній є несприятливим для розвитку нових колоній і був, певно, головною причиною мізерності їхніх успіхів в Ост-Індії. Португальці вели торгівлю як з Африкою, так і з Ост-Індією, не засновуючи монопольних компаній, і їхні поселення в Конго, Анголі та Бенгуелі на Африканському узбережжі і в Гоа в Ост-Індії, хоча на них дуже позначилися заботи й усілякі прояви поганого управління, все-таки почасти, хоча й слабо, нагадують американські колонії і почасти заселені португальцями, що оселилися там кілька поколінь тому. Голландські поселення на мисі Доброї Надії і в Батавії є нині найзначнішими

колоніями із заснованих європейцями в Африці або в Ост-Індії і до того ж дуже вдало розташованими. Мис Доброї Надії населяв народ, майже такий же варварський і так само неспроможний захищати себе, як і тубільці Америки. До того ж він являє собою ніби заїжджий двір на шляху між Європою та Ост-Індією, де на певний час зупиняється майже кожне європейське судно у своєму рейсі туди або назад. Саме лише постачання цих суден усілякими свіжими їстівними припасами, фруктами та інколи вином уже створює дуже широкий ринок для надлишкового продукту колоністів. Тим, чим є мис Доброї Надії на шляху між Європою та Ост-Індією, є Батавія між головними пунктами Ост-Індії. Вона розташована на жвавій дорозі від Індостану до Китаю та Японії і лежить майже на половині цієї дороги. Майже всі судна, що плавають між Європою та Китаєм, заходять у Батавію; окрім цього, вона служить центральним і головним ринком так званої місцевої торгівлі Ост-Індії — не тільки тієї її частини, яку ведуть європейці, а й тієї, яку ведуть тубільні народи; у її порту часто можна бачити судна, керовані мешканцями Китаю та Японії, Тонкіну, Малакки, Кохінхіни та острова Целебес. Таке вигідне розташування дало змогу обом цим колоніям подолати всі перешкоди, що їх міг протиставляти їхньому розвиткові гнітючий дух монопольної компанії. Воно дало змогу Батавії паралізувати додаткову невгоду, мабуть, найбільш нездорового клімату в усьому світі.

Англійська та Голландська компанії, хоча вони й не заснували жодних великих колоній, за винятком двох згаданих вище, обидві здійснили значні завоювання в Ост-Індії. Але в тому, як вони обидві управляють своїми новими підданими, природний дух монопольної компанії виявився найбільш яскраво. На островах, де ростуть прянощі, голландці, як стверджують, спалюють прянощі, що дають багатий урожай понад ту кількість, яку вони розраховують продати в Європі з достатнім, на їхню думку, прибутком. На островах, де вони зовсім не мають поселень, вони дають премію тим, хто збирає молоді квіти й зелене листя гвоздичного та мускатного дерев, що природно росли там у великій кількості, але майже цілком знищені тепер, як розповідають, унаслідок цієї дикої політики. Навіть на островах, де вони мають свої поселення, вони дуже зменшили кількість цих дерев. Якщо збір навіть на їхніх власних островах виявиться значно більшим, ніж це відповідає їхньому ринкові, тубільці, як вони побоюються, можуть знайти способи доставити певну частину його іншим націям; і тому, як їм здається, найкращим засобом забезпечити собі монополію буде турбота про те, аби тут виростало не більше від того, що вони самі доставляють на ринок. Різними засобами гноблення вони скоротили населення деяких із Молуккських островів майже до такої чисельності, яка є достатньою для забезпечення свіжим провіантом та іншими необхідними предметами їхніх незначних гарнізонів і тих їхніх суден, що час від часу заходять туди за вантажами прянощів, а тим часом навіть за панування португальців ці острови, як повідомляють, були добре заселені. Англійська компанія ще не встигла встановити в Бенгалії такої досконалої руйнівної системи. Але її система управління відзначалася такою самою тенденцією. Незрідка траплялося, як мене запевняли, що начальник, тобто головний прикажчик якоїсь факторії, наказував селянинові зорати квітуче поле маку й засіяти його рисом або якимось іншим злаком. Як привід виставляли запобігання нестачі продовольства, але фактичною причиною було прагнення дати можливість начальнику продати за кращою ціною велику кількість опіуму, яка була в нього на руках. В інших випадках віддавався наказ протилежного характеру, і добре поле рису або іншого злаку переорювали, аби звільнити місце для плантації маку; це робилося, коли

начальник передбачав можливість отримання надзвичайно великого прибутку від опіуму. Службовці компанії в багатьох випадках намагалися встановлювати для власної користі монополію деяких із найважливіших галузей не тільки зовнішньої, а й внутрішньої торгівлі країни. Якби їм було дозволено діяти далі в такому самому напрямку, вони неодмінно спробували б раніше або пізніше обмежити виробництво окремих продуктів, монополію яких вони таким чином захопили, обмежити його не тільки тією кількістю, що її могли продати, а й тією, що її могли розраховувати продати з достатнім, на їхню думку, прибутком. Таким чином, через одне або два століття політика Англійської компанії, напевно, виявилася б, такою ж руйнівною, як і політика Голландської компанії.

Однак ніщо не може більшою мірою йти врозріз із дійсними інтересами цих компаній, ніж ця руйнівна система. Майже в усіх країнах правитель одержує свій дохід із доходу народу. Тому чим більший дохід народу, чим більший річний продукт землі та праці населення, тим більше може воно може виділити правителеві. Через це останній зацікавлений у тому, аби по можливості збільшувати цей річний продукт. Але якщо такий інтерес має будь-хто з правителів, це особливо стосується такого правителя, який — подібно до правителя Бенгалії — одержує свій дохід переважно від земельної ренти. Ця рента має неодмінно залежати від кількості й вартості продукту, а обидві вони своєю чергою залежать від розмірів ринку. Кількість з більшою або меншою точністю завжди відповідає тиме споживанню тих, хто в змозі платити за нього, а ціна, яку останні будуть згодні платити, завжди залежатиме від напруженості конкуренції між ними. Тому в інтересах такого правителя відкривати якомога ширший ринок для продукту своєї країни, надавати якнайповнішу свободу торгівлі, аби по можливості збільшувати число та конкуренцію покупців, а отже, усувати не тільки всі монополії, а й усі утиски при перевезенні продукту країни з однієї її частини до іншої, при вивезенні його до інших країн чи при ввезенні всіляких товарів, на які його можна обмінювати. Таким чином він найшвидше збільшить кількість і вартість цього продукту, а отже, і власної частки його, або свій дохід.

Проте, як здається, торговельна компанія не здатна дивитися на себе як на правителя навіть після того, як стає ним. Вона, як і раніше, вважає своєю головною справою торгівлю, тобто купівлю з метою наступного перепродажу, і через дивне нерозуміння розглядає роль правителя наче якийсь додаток до своєї ролі купця, як щось таке, що має бути підпорядковане останній або завдяки чому вона може дістати можливість дешевше купувати в Індії і через це продавати з більшим прибутком у Європі. З цією метою вона намагається по можливості усунути всіх конкурентів з ринку країн, підпорядкованих її управлінню, а отже, скорочувати принаймні деяку частину надлишкового продукту цих країн до тієї кількості, якої тільки досить для задоволення її власного попиту або яку вона розраховує продати в Європі з нормальним, як на її думку, прибутком. Отже, гендлярські звички спонукають її майже неминуче — хоча, можливо, і несвідомо — в усіх звичайних випадках віддавати перевагу невеликому й тимчасовому прибутку монополіста порівняно з великим і сталим доходом правителя й поступово ведуть її до майже такого самого поведження з країнами, підпорядкованими її управлінню, як поведження голландців із Молуккськими островами. В інтересах Ост-Індської компанії, що розглядається як правитель, аби європейські товари, що їх привозять до її індійських володінь, продавалися там якомога дешевше, а індійські товари, що їх доставляють звідти, приносили туди найбільший виторг або продавалися за якомога вищою ціною. Але її інтереси як купця прямо протилежні цьому. Як правитель вона має інтереси,

що цілком збігаються з інтересами країни, якою вона управляє. Її інтереси як купця є цілком протилежними останнім.

Але якщо дух такого управління, навіть коли йдеться про його керівників у Європі, є, таким чином, по суті і, мабуть, безнадійно неправильним, то практика його в Індії ще більше є такою. На чолі цього управління з необхідності стоїть рада купців — професія, яка, поза сумнівом, є вельми поважною, але в жодній країні світу не має того авторитету, що природно наводить на народ страх і без будь-якого застосування сили викликає його добровільне підкорення. Така рада в змозі домагатися покори тільки за допомогою військової сили, якою вона володіє, і через це її управління з необхідності має військовий і деспотичний характер. Тим часом її головне заняття — заняття купця. Воно полягає в продажу за рахунок його хазяїв європейських товарів, які йому доставляють, і в купівлі навзамін індійських товарів для європейського ринку. Воно полягає в продажу перших так дорого і в купівлі других так дешево, як тільки це можливо, а отже, в усуненні по можливості всіх суперників з того ринку, де купець тримає свої контори та магазини. Тому дух адміністрації компанії, оскільки це стосується її торгівлі, не відрізняється від духу її правління. Він має тенденцію підпорядковувати управління інтересам монополії, а отже, обмежувати природне зростання принаймні деякої частини надлишкового продукту країни рівно тим, чого достатньо для задоволення попиту самої компанії.

Окрім того, всі члени адміністрації торгують більшою або меншою мірою за власний рахунок, і марно було б забороняти їм це робити. Ніщо не може бути безглуздішим, ніж очікувати, аби службовці великої фірми, розташованої на відстані 10000 миль, а отже, майже цілком вільної від контролю, за одним наказом своїх хазяїв одразу припинили ведення будь-яких операцій за власний рахунок, відмовилися назавжди від будь-якої надії скласти собі статок, для чого вони мають у руках всі засоби, і задовольнилися скромною платнею, що їй дають їм хазяї і що за всієї її помірності рідко може бути збільшена, оскільки її зазвичай устанавлюють у розмірах, які допускає дійсний прибуток від торгівлі компанії. За таких умов заборона службовцям компанії торгувати за власний рахунок навряд чи може призводити до чогось іншого, ніж до можливості для старших службовців під приводом виконання розпорядження своїх хазяїв гнобити тих із нижчих службовців, які мали нещастя викликати їхнє невдоволення. Службовці, природно, намагаються встановити на користь власної приватної торгівлі таку саму монополію, як і для торгівлі компанії. Якщо їм дадуть змогу діяти на свій розсуд, вони встановлять цю монополію відкрито й безпосередньо, заборонивши всім іншим особам торгувати предметами, якими вони хочуть торгувати, і це, мабуть, найкращий і найменш утискувальний спосіб устанавлення монополії. Але якщо наказом із Європи це їм заборонено, вони однаково намагатимуться встановити таку саму монополію таємно і не прямим шляхом, а способом значно більш згубним для країни. Вони користуватимуться всім авторитетом уряду й спотворюватимуть відправлення правосуддя, аби переслідувати й розоряти тих, хто заважає їм у будь-якій галузі торгівлі, що їй вони ведуть за допомогою агентів або приховано, або принаймні не зізнаючись у цьому відкрито. Водночас приватна торгівля службовців, певна річ, має поширитися на значно більшу кількість різних предметів, ніж офіційна торгівля компанії. Торгівля компанії охоплює тільки торгівлю з Європою, тільки частину зовнішньої торгівлі країни. А приватна торгівля службовців може поширюватися на всі різні галузі її внутрішньої та зовнішньої торгівлі. Монополія компанії може вести тільки до гальмування природного зростання тієї частини надлишкового продукту, яку за свободи торгівлі вивозили б до Європи. Монополія службовців веде до гальмування

природного зростання кількості всіх без винятку продуктів, якими вони надумують торгувати, призначених як для внутрішнього споживання, так і для вивезення, а отже, до зниження культури всієї країни й до зменшення чисельності її населення. Вона веде до зменшення кількості всіх без винятку продуктів, навіть предметів життєвої необхідності, коли службовці компанії надумують торгувати ними, купуючи їх і розраховуючи продати з бажаним для них прибутком.

За самим характером свого становища службовці так само мають більше схилитися до того, аби з більшою суворістю обстоювати свої інтереси проти інтересів країни, якою вони управляють, ніж можуть це робити їхні хазяї. Країна належить не службовцям, а хазяям, які не можуть зовсім не рахуватися з інтересами країни. Дійсні інтереси хазяїв, якщо тільки вони здатні зрозуміти їх, збігаються з інтересами країни, і якщо вони гноблять її, то переважно через невігластво й безглуздість меркантилістичного забобону. Навпаки, дійсні інтереси службовців аж ніяк не тотожні інтересам країни, і найкраща обізнаність не обов'язково має вести до припинення утисків з їхнього боку. З огляду на це правила, що їх надсилали з Європи, хоча й були часто невдалі, здебільшого мали добрі наміри; більше розуміння і, мабуть, менше доброзичливості виявлялося інколи в правилах, установлюваних службовцями в Індії. Що це взагалі за дивний уряд, якщо кожний член його адміністрації прагне якнайшвидше поїхати з країни і, отже, по можливості швидше розлучитися з цим урядом, якщо кожному членові адміністрації наступного ж дня після того, як він поїхав і вивіз із собою свій статок, цілком байдуже, що всю країну знищить землетрус?

Усе сказане тут аж ніяк не означає, що я висловлюю якісь звинувачення проти службовців Ост-Індської компанії і ще менше — проти якихось окремих осіб. Я засуджую систему управління, становище, у яке люди поставлені, а не характер людей, що працювали в цій системі управління. Вони чинили так, як це, природно, диктувало їхнє становище, і ті, що голосніше від усіх кричали проти них, певно, самі діяли б не краще. За часів війни і переговорів ради Мадраса й Калькутти в багатьох випадках діяли з рішучістю та впевненою мудрістю, які зробили б честь римському сенатові в найкращі дні республіки. А тим часом члени цих рад були виховані для професій, дуже далеких від війни та політичної діяльності. Але, напевне, вже саме лише їхнє становище без відповідної освіти, досвіду або навіть прикладу породило в них усі ті великі якості, що їх вимагали обставини, і пробудило в них здібності й чесноти, наявності яких у себе вони навіть самі не підозрювали. Тому коли в деяких випадках їхнє становище надихало їх на великодушні дії, яких від них важко було очікувати, то не доводиться дивуватися, що в інших випадках воно штовхало їх на вчинки дещо іншого характеру.

Отже, такі монополні компанії з усіх поглядів є шкідливими, завжди більш або менш невігідними для країн, де їх засновують, і згубними для тих, хто має нещастя опинитися під їхнім управлінням.

Розділ 8

ВИСНОВКИ ПРО МЕРКАНТИЛІСТИЧНУ СИСТЕМУ

Хоча заохочення вивезення і ускладнення ввезення являють собою два головні засоби, за допомогою яких меркантилістична система хоче збагачувати будь-яку країну, стосовно деяких особливих товарів вона все-таки, напевне,

йде протилежним шляхом: обстоює ускладнення вивезення і заохочення ввезення. Однак її кінцева мета, як вона стверджує, завжди однакова, а саме — збагачення країни за допомогою сприятливого торговельного балансу. Вона ускладнює вивезення промислової сировини і знарядь виробництва, аби дати нашим робітникам перевагу й дати їм змогу успішно конкурувати з робітниками інших націй на всіх іноземних ринках; обмежуючи таким чином вивезення небагатьох товарів, не дуже дорогих, вона має на увазі спричинити значно більше й значно цінніше вивезення інших. Вона заохочує ввезення сировини для мануфактур, щоб населення нашої країни могло переробляти її дешевше і щоб цим було відвернено більш значне й дорожче ввезення мануфактурних виробів. Я не бачу, принаймні в нашому зводі законів, жодних заохочувальних заходів на користь ввезення знарядь виробництва. Коли мануфактурна промисловість досягає певного ступеня розвитку, виробництво знарядь виробництва саме стає заняттям великого числа дуже важливих мануфактур. Надання особливого заохочення ввезенню таких знарядь виробництва значно порушувало б інтереси цих підприємств. Через це ввезення їх не тільки не заохочували, а й часто зовсім забороняли. Так, ввезення вовночесальних апаратів заборонив закон, виданий на 3-й рік правління Едуарда IV; виняток було зроблено тільки для ввезення з Ірландії або для ввезення їх як призового вантажу чи вантажу, врятованого під час аварії корабля. Цю заборону було відновлено законом на 39-й рік правління Єлизавети й подовжено та встановлено назавжди наступними законами.

Ввезення сировини для промисловості іноді заохочували звільненням його від мит, якими обкладалися інші товари, а іноді преміями.

Ввезення вовни з низки країн, бавовни з усіх країн, нечесаного льону, більшості барвників, більшості невичинених шкір з Ірландії чи британських колоній, тюленячих шкір з британських промислів у Гренландії, чавуну та штабового заліза з британських колоній, а також ввезення деяких інших видів промислової сировини заохочували звільненням від будь-яких мит за умови належної реєстрації в митниці. Можливо, що ці вилучення, так само як і велику частину інших наших торговельних правил, вирвав у законодавства приватний інтерес наших купців і власників мануфактур. А проте вони цілком справедливі й розумні, і якби, не зазіхаючи на потреби держави, їх можна було поширити на всі інші види промислової сировини, суспільство, поза сумнівом, від цього виграло б.

Однак пожадливість наших власників великих мануфактур у деяких випадках поширювала ці вилучення значно далі за те, що можна з підставою визнати сировиною для їхньої роботи. Законом 24-го року правління Георга II, гл. 46, було встановлено незначне мито, всього лише в 1 пенні на фунт, у разі ввезення іноземної грубої пряжі замість набагато вищого мита, яким її обкладали раніше, а саме в 6 п. з фунта вітрильної пряжі, в 1 шил. з фунта французької та голландської пряжі і у 2 ф. 13 шил. 4 п. з центнера російської лляної пряжі. Але наші власники мануфактур недовго задовольнялися цим зниженням. Законом, виданим на 29-й рік правління цього самого короля, розд. 15, разом із наданням премії при вивезенні британського та ірландського полотна, ціна якого не перевищувала 18 п. за ярд, було також скасовано навіть це незначне мито при ввезенні грубої лляної пряжі. Однак у різних операціях, потрібних для виготовлення лляної пряжі, витрачається значно більше праці, ніж в останній операції — виробленні полотна з лляної пряжі. Не кажучи вже про працю тих, хто вирощує льон, і про працю чесальників льону, потрібні щонайменше три або чотири прядильники, аби давати постійне заняття одному ткачеві, і понад

$\frac{4}{5}$ усієї кількості праці, необхідної для вироблення полотна, витрачається під час виготовлення лляної пряжі, але наші прядильники — це бідняки, зазвичай жінки, вони розкидані по різних частинах країни і не мають підтримки або захисту. Не від продажу їхньої роботи, а від продажу закінченого продукту ткачів одержують свій прибуток наші власники великих мануфактур. Подібно до того як в їхніх інтересах продавати готові вироби якомога дорожче, так само в їхніх інтересах купувати потрібну їм сировину якомога дешевше. Домагаючись від законодавства премій при вивезенні власного полотна, високих мит при ввезенні всіх іноземних полотен і цілковитої заборони використання всередині країни деяких сортів французького полотна, вони прагнуть продавати власні вироби якнайдорожче. Заохочуючи ввезення іноземної лляної пряжі й спричиняючи в такий спосіб конкуренцію з нашою власною пряжею, вони прагнуть якомога дешевше купувати працю бідних прядильників. Вони так само прагнуть знижувати заробітну платню своїх ткачів, як і заробіток бідних прядильників, і, звісно, зовсім не заради робітників намагаються підвищити ціну готового продукту або знизити ціну сирих матеріалів. Наша меркантилістична система заохочує переважно саме ту промисловість, що ведеться на користь багатих і сильних. Ту промисловість, що ведеться в інтересах бідних і нужденних, занадто часто зневажають або утискають.

Як премія в разі вивезення полотна, так і звільнення від мита в разі ввезення іноземної пряжі, надані терміном на 15 років, але подовжені на підставі двох відстрочок, підлягають припиненню наприкінці сесії парламенту, безпосередньо після 24 червня 1786 р.

Заохочення ввезення сирих матеріалів для промисловості шляхом встановлення премій обмежувалося переважно сировиною, яку ввозили з наших американських плантацій.

Першими такими преміями стали премії, встановлені на початку нинішнього століття при ввезенні корабельних снастей з Америки. Під цим найменуванням малися на увазі щогловий ліс, реї та бушприти, коноплі, смола, дьоготь і скипидар. Але премію в 1 ф. на тонну щоглового лісу і в 6 ф. на тонну конопель було поширено на ці предмети і при ввезенні до Англії з Шотландії. Ці премії зберігалися без жодних змін у тих самих розмірах, доки не закінчився встановлений для них термін: премія для конопель — 1 січня 1741 р., премія для щоглового лісу — після завершення парламентської сесії, що відкрилася після 24 червня 1781 р.

Премії на смолу, дьоготь і скипидар за час свого існування неодноразово зазнавали змін. Первісно премія на смолу дорівнювала 4 ф. за тонну, такий самий розмір мала премія на дьоготь, а на скипидар вона досягала 3 ф. за тонну. Премію в 4 ф. за тонну смоли було згодом збережено тільки для смоли, виготовленої особливим чином; премію за інші сорти доброї, чистої та продажної смоли було знижено до 2 ф. 4 шил. за тонну. Премію на дьоготь також було знижено до 1 ф., а на скипидар — до 1 ф. 10 шил. за тонну.

Другою за часом премією при ввезенні сировини для промисловості була премія, встановлена гл. 30 закону, виданого на 21-й рік правління Георга II, для індиго, що його ввозили з британських плантацій. Коли індиго з плантацій коштувало три чверті ціни найкращого французького індиго, цим актом надавалася премія в 6 п. за фунт. Її, як і більшість інших, було встановлено лише на певний термін, подовжено низкою наступних відстрочок, але знижено до 4 п. за фунт. Премію не відновили й припинили видавати наприкінці сесії парламенту 25 березня 1781 р.

Третю таку премію встановив (близько того часу, коли ми почали то виявляти люб'язність до наших американських колоній, то сваритися з ними) закон, виданий на 4-й рік правління Георга III, гл. 26, при ввезенні пеньки або нечесаного льону з британських плантацій. Цю премію було встановлено на 21 рік, від 24 червня 1764 до 24 червня 1785 р. Протягом перших семи років вона дорівнювала 8 ф. за тонну, других семи років — 6 ф. і третіх — 4 ф. Вона не поширювалася на Шотландію, клімат якої не дуже придатний для цього продукту (хоча коноплі інколи вирощують там у невеликих кількостях і гірші за якістю). Подібна премія при ввезенні шотландського льону до Англії стала б занадто великою перешкодою для виробництва цього продукту в південній частині Сполученого Королівства.

Четвертою такою премією стала премія, встановлена законом 5-го року правління Георга III, гл. 45, для лісових матеріалів, що ввозяться з Америки. Її було надано на дев'ять років, від 1 січня 1766 до 1 січня 1775 р. Протягом перших трьох років вона мала дорівнювати 1 ф. за кожні 120 добрих дощок і 12 шил. за 50 куб. футів будь-якого іншого обтесаного лісу. На наступні три роки її було визначено в розмірі 15 шил. для дощок і 8 шил. для іншого обтесаного лісу, а на останні три роки — відповідно, у 10 і 5 шил.

П'ятою такою премією була премія при ввезенні з британських плантацій шовку-сирцю, встановлена законом 9-го року правління Георга III, гл. 38. Її встановили терміном на 21 рік, від 1 січня 1770 р. до 1 січня 1791 р. Протягом перших семи років вона дорівнювала 25 ф. на кожні 100 ф. за вартістю, других семи років — 20 ф., третіх — 15 ф. Догляд за шовковиком та виготовлення шовку вимагає так багато ручної праці, а праця така дорога в Америці, що, напевне, навіть ця висока премія, як мені повідомляли, не справила якогось значного впливу.

Шостою такою премією була премія, встановлена законом 11-го року правління Георга III, гл. 50, на бочки та клепки, що їх ввозять з британських плантацій. Її було встановлено на дев'ять років, від 1 січня 1772 до 1 січня 1781 р. Протягом перших трьох років вона дорівнювала 6 ф. за певну кількість цих матеріалів, протягом наступних трьох — 4 ф., і протягом останніх трьох років — 2 ф.

Сьому й останню премію цього роду було встановлено законом 19-го року правління Георга III, гл. 37, для конопель, що їх ввозять з Ірландії. Її встановили, так само як і премію для конопель і нечесаного льону, що їх ввозили з Америки, на 21 рік, від 24 червня 1779 до 24 червня 1800 р. Цей термін так само розділено на три періоди, по сім років кожен, причому в кожен з них розмір премії при ввезенні з Ірландії збігається з розміром премії при ввезенні з Америки. Однак на відміну від премії при ввезенні з Америки вона не поширюється на нечесаний льон. Це надто зашкодило б культурі цієї рослини у Великій Британії. Коли встановлювали цю премію, взаємовідносини між законодавчими установами Великої Британії та Ірландії були не кращими, ніж раніше — взаємовідносини між законодавчими установами Великої Британії та Америки. Але треба надіятися, що цю пільгу було надано Ірландії за кращих сподівань, ніж усі пільги, надані Америці.

Ті самі товари, на які ми видавали премії в разі ввезення їх з Америки, обкладалися значними митами, коли їх ввозили з будь-якої іншої країни. Інтереси наших американських колоній визнавали тотожними інтересам метрополії. Їхнє багатство вважалось нашим багатством. Усі гроші, що надсилаються до колоній, як стверджували, завдяки торговельному балансу повністю повертаються до нас, і ми не можемо стати бодай на фартинг біднішими в результаті будь-яких

видатків, здійснюваних заради них. Колонії цілком належать нам, і тому витрачені гроші є видатком для поліпшення нашої власності і для надання вигідного заняття нашому власному населенню. Гадаю, що немає потреби нині зупинятися далі на цьому, аби показати все безумство системи, істинний сенс якої достатньою мірою прояснив сумний досвід. Якби наші американські колонії були справді частиною Великої Британії, ці премії можна було б вважати преміями для виробництва і вони викликали б усі ті заперечення, що стосуються таких премій, але тільки ці заперечення. Вивезення промислової сировини гальмувалося б або цілковитими заборонами, або високими митами.

Власники наших вовняних мануфактур мали більше успіху, ніж будь-який інший клас робітників, у справі переконування законодавчих установ, що добробут усієї нації залежить від успішності та розквіту їхнього спеціального промислу. Вони не тільки домагалися монополії проти споживачів цілковитою забороною ввезення сукна з інших країн, а й домоглися іншої монополії проти вівчарів і виробників вовни встановленням такої самої заборони вивезення овець та вовни. З повною підставою скаржаться на суворість багатьох законів, що видавалися для захисту доходів скарбниці, оскільки вони тяжко карали дії, які до видання законів, що оголошували їх злочином, завжди вважали цілком дозволеними. Проте найжорстокіший з усіх цих законів, наважуюся це стверджувати, є м'яким і поблажливим порівняно з деякими з тих, що були вирвані воланням наших купців і мануфактуристів у законодавства для захисту їхніх власних безглузвих та утискувальних монополій. Та само як і закони Дракона, всі вони, можна сказати, написані кров'ю.

На підставі гл. 3 закону, виданого на 8-й рік правління Єлизавети, винний у вивезенні овець, ягнят та баранів підлягав на перший раз конфіскації пазавжди всього майна, річному ув'язненню, а після того відтинанню лівої руки на базарній площі з прибиттям її цвяхами до стовпа, а на другий раз його визнавали державним зрадником і відповідно до цього він підлягав страті. Цей закон, напевне, мав на меті перешкодити поширенню в інших країнах породи наших овець. Законом 13-го й 14-го років правління Карла II, гл. 18, вивезення вовни було оголошено державною зрадою й експортер підлягав покаранням та конфіскаціям, визначеним для державних зрадників.

В ім'я честі нації треба сподіватися, що жодного з цих законів не здійснювали на практиці. Однак, наскільки мені відомо, перший з них ніколи не було точно скасовано і юрист Гаукінс¹⁶ немовби вважає його і досі чинним. І все-таки, мабуть, цей закон можна вважати фактично скасованим законом 12-го року правління Карла II, гл. 32, ст. 3, який, не скасовуючи прямо покарання, накладені попередніми законами, встановлює нове покарання, а саме штраф у 20 шил. за вивезення або спробу вивезення кожної вівці разом із конфіскацією вівці та частки її власника в судні. Другий зі згаданих вище законів було точно скасовано законом, виданим на 7-й та 8-й роки правління Вільгельма III, гл. 28, ст. 4, що оголошував: "Оскільки закон 13-го й 14-го років правління короля Карла II, виданий проти вивезення вовни поряд із деякими іншими предметами, визнавав його державною зрадою, але переслідування порушників за законом здійснювалося недостатньо енергійно, остільки нехай буде віднині встановлено, що скасовується та оголошується нечинною та частина зазначеного вище закону, яка оголошує цей злочин державною зрадою".

А проте покарання, установлені цим більш м'яким законом або ж установлені попередніми законами й не скасовані ними, досі ще доволі суворі. Крім конфіскації майна, експортер підлягає штрафу в 3 шил. з кожного фунта вовни, вивезеної чи призначеної до вивезення, тобто штрафу, що в чотири або п'ять

разів перевищує її вартість. Будь-який купець чи інша особа, засуджені за цей злочин, втрачають право вимагати сплати боргів від своїх комісіонерів або інших осіб. Хоч би яким було їхнє майно, у змозі вони чи ні сплатити цей високий штраф, закон має на меті цілком розорити їх. А оскільки моральність основної маси народу ще не розбещена так, як моральність натхненників цього закону, я не чув, щоб коли-небудь користувалися цим пунктом закону. Якщо особа, засуджена за цей злочин, не в змозі сплатити накладеного штрафу впродовж трьох місяців після вироку, вона підлягає засланням на сім років, а в разі повернення до закінчення цього терміну підлягає покаранню, як за державну зраду, з недопущенням до неї сповідника. Власник судна, що знає про цей злочин, втрачають свої права на судно та його обладнання. Капітана й матросів, що знають про цей злочин, позбавляють усього їхнього майна та ув'язнюють на три місяці. Відповідно до виданого згодом закону, капітан підлягає шести-місячному ув'язненню.

Заради запобігання вивезенню на всю внутрішню торгівлю вовною накладено дуже тяжкі й утискувальні обмеження. Забороняється упаковувати вовну в будь-які ящики чи якусь іншу тару; її слід пакувати тільки в стоси, обшиті шкірою або полотном, причому зовні має робитися напис: вовна або пряжа, великими буквами, розміром не менш як 3 дюйми, під страхом конфіскації вовни та упаковки й штрафу в 3 шил. за кожен фунт вовни, який сплачують власник або пакувальник. Вовну дозволяється вантажити на коня або підводу і перевозити суходолом на відстань 5 миль від берега тільки від сходу до заходу сонця під страхом конфіскації самої вовни, коней і підвід у разі порушення цього правила. Волость, найближча до узбережжя, з якої або через яку вивозять чи перевозять вовну, сплачує штраф у 20 ф., якщо вовна коштує менш ніж 10 ф., а за більшої її вартості — у потрійному розмірі останньої разом із витратами в потрійному розмірі, причому штраф цей стягують не пізніш ніж протягом року з яких-небудь двох мешканців волості, яким суд відшкодовує внесену суму за рахунок розкладки, розподіленої між усіма іншими мешканцями, як це робиться у випадках крадіжки. І якщо хтось домовляється з волостью про сплату штрафу в меншому розмірі, його ув'язнюють на п'ять років і будь-якій особі надається право порушити переслідування. Ці правила є чинними на всій території королівства.

Однак у двох графствах — Кенті та Суссексі — встановлено ще більш обтяжливі правила. Кожний власник вовни на відстані 10 миль від морського узбережжя мусить письмово сповіщати найближчого митного чиновника не пізніш як через три дні після стрижки овець про кількість одержаної вовни та місце її зберігання і перед вивезенням зі складу бодай частини її — надсилати таке саме сповіщення із зазначенням кількості та ваги вовни, а також імені й місця проживання особи, якій її продано, та місця, куди передбачається її перевезти. Жодна особа в цих графствах на відстані 15 миль від моря не має права купувати вовну, не давши присяги в тому, що жодну частку купленої нею вовни не буде продано будь-кому в межах 15 миль від моря. Коли в цих графствах виявляють вовну, яку перевозять у напрямку до моря, її конфіскують, якщо вона не була зареєстрована й не було дано згаданої поруки, а винний сплачує штраф у розмірі 3 шил. за кожен фунт вовни. Якщо хто-небудь зберігає в себе вовну, не зареєстровану згідно з наведеним вище правилом, на відстані 15 миль від моря, вона підлягає відібранню й конфіскації, і якщо після такого відібрання хтось стане пред'являти на неї претензії, він має подати скарги забезпечення, що в разі, коли програє процес, він, окрім інших покарань, сплатить витрати в потрійному розмірі.

Оскільки таких утисків ужито проти внутрішньої торгівлі, то слід припускати, що й прибережній торгівлі не залишено повної свободи. Кожний власник вовни, який відправляє або доручає відправити вовну до якого-небудь порту чи місця на морському узбережжі, мусить заявити про це в порту, звідки передбачається її відправити, причому в цій заяві має бути зазначено вагу, марки й число стосів; заяву слід зробити до того, як вовну доставлено на відстань 5 миль від порту. У винного в порушенні цього припису конфіскують вовну, а також коней, вози та інші перевізні засоби, а сам він підлягає покаранню, визначеному іншими чинними законами, що забороняють вивезення вовни.

Однак цей закон (1-го року правління Вільгельма III, гл. 32) поширює свою поблажливість дуже далеко, оголошуючи, що “це не має заважати будь-кому відвозити додому свою вовну з місця стрижки, навіть у межах 5 миль від моря, за умови, що протягом 10 днів після стрижки й перед перевезенням вовни дана особа повідомить за своїм підписом найближчого митного чиновника про дійсну кількість вовни й місце, де вона зберігається, і не перевозитиме її, не оповістивши за своїм підписом цього чиновника про свій намір зробити це за три дні до перевезення”. Закон вимагав подання поручительства в тому, що вовну, яку відправляють водою вздовж берега, буде вивантажено саме в тому порту, що його зазначено за відправлення, а в разі вивантаження бодай якоїсь її частини за відсутності митного чиновника запроваджувалася не тільки конфіскація вовни та іншого майна, а й звичайний додатковий штраф у 3 шил. за кожен фунт вовни.

Власники наших вовняних мануфактур з метою виправдання своєї вимоги таких надзвичайних обмежень і правил упевнено стверджували, що англійська вовна відрізняється особливою якістю і краща за вовну всіх інших країн; що з вовни інших країн не можна виробляти більш-менш пристойної тканини, не додавши певної кількості англійської вовни; що тонке сукно неможливо робити без неї; що Англія через це може монополізувати на свою користь майже всю торгівлю вовняними тканинами, якщо виявиться можливим цілком припинити вивезення англійської вовни, і зможе таким чином, не маючи суперників, продавати їх за будь-якою, бажаною для неї, ціною й за короткий час завдяки максимально вигідному торговельному балансу досягти неймовірного багатства. Цю теорію, так само як і більшість інших теорій, з певністю обстоюваних якою-небудь численною групою, приймала і приймає на віру ще більша кількість людей — майже всі ті, хто не обізнаний із торгівлею вовняними виробами або хто не наводив спеціальних довідок. Тим часом цілком неправильним є твердження, нібито англійська вовна неодмінно потрібна для вироблення тонкого сукна; навпаки, вона цілком непридатна для цього. Тонке сукно взагалі виробляють з іспанської вовни. Виробляючи його, не можна навіть примішувати англійську вовну до іспанської, не зіпсувавши й не знизивши до деякої міри його якості.

На сторінках цього твору було вже показано, що результатом таких утисків було зниження ціни англійської вовни не тільки нижче від того рівня, на якому вона, природно, трималася б нині, а й значно нижче від того рівня, на якому вона фактично перебувала за часів Едуарда III. Ціна шотландської вовни, коли вона внаслідок об'єднання Шотландії з Англією зазнала тих самих утисків, знизилася, як стверджують, наполовину. Дуже сумлінний і поінформований автор “Записок про вовну”, вельмишановний Джон Сміт¹⁷ зазначає, що ціна англійської вовни найкращої якості в Англії загалом нижча від звичайної ціни на вовну набагато гіршої якості на Амстердамському ринку. Знизити ціну цього товару нижче за його природну й належну ціну було визнаною метою цих

утисків і правил, і, напевне, немає жодного сумніву в тому, що вони справили саме ту дію, якої від них очікували.

Можуть, мабуть, подумати, що таке зниження ціни, роблячи не вигідним розведення овець, мало значно скоротити річне виробництво цього продукту, щоправда, порівняно не з його колишніми розмірами, а з тими, яких воно досягло б, певно, за сучасних умов, якби завдяки наявності відкритого й вільного ринку ціна вовни могла піднятися до свого природного та належного рівня. Однак я схильний думати, що ці обмеження навряд чи могли справити великий вплив на розміри річного виробництва вовни, хоча, можливо, деякий вплив вони й справили. Отримання вовни не є головною метою, заради якої вівчар витрачає свою працю та капітал. Він чекає прибутку не так від ціни руна, як від ціни туші, і середня або звичайна ціна останньої має в багатьох випадках навіть відшкодовувати йому те, що він може недоодержати в середній або звичайній ціні першого. Як уже зазначалося в попередній частині цього твору, "будь-які регулювальні заходи, що ведуть до зниження ціни на вовну або невичинені шкури нижче за їхній природний рівень, у культурній та розвиненій у господарському плані країні повинні мати тенденцію підвищувати ціну м'яса. Ціна як великої, так і дрібної худоби, що її розводять і відгодовують на поліпшеній і культурній землі, мусить бути достатньою для оплати ренти й прибутку, що їх мають підстави очікувати від такої землі її власник і фермер. Якщо вона недостатня для цього, вони невдовзі припинять відгодовувати худобу. Тому та частка цієї ціни, що її не оплачують вовною або шкурою, має покриватися ціною туші. Чим менше платять за перші, тим більше має бути сплачено за другу. Землевласникам та фермерам байдуже, як розподіляється ця ціна між різними частинами тварини, якщо тільки вона повністю їм сплачується. Тому в розвиненій у господарському плані й культурній країні інтереси землевласників та фермерів не можуть бути дуже порушені такими регулювальними заходами, хоча їхні інтереси як споживачів можуть виявитися порушеними внаслідок підвищення ціни продовольства". Згідно з цими міркуваннями таке зниження ціни на вовну не повинно в культурній і промисловій країні спричиняти якогось зменшення річного виробництва цього товару, якщо тільки не брати до уваги того, що, спонукаючи до підвищення ціни на баранів, воно може дещо зменшити попит, а отже, і виробництво цього особливого виду м'яса. Але й така дія, певно, є не дуже значною.

Однак, хоча дія зниження ціни вовни на кількість річного продукту й не була більш-менш значною, її дія на якість, як можуть, певно, думати, має бути дуже сильною. Можуть, мабуть, припускати, що зниження якості англійської вовни, у зіставленні коли не з якістю її за минулих часів, то з тією, якої вона, природно, досягла б за сучасного рівня культури та поліпшень, мало б майже цілком відповідати зниженню її ціни. Оскільки якість залежить від породи, кормів та постійного догляду за вівцею під час росту вовни, то можна, звісно, припускати, що витрачені на це зусилля та увага завжди відповідатимуть тій винагороді, яку ціна руна обіцяє за працю й витрати. Однак річ у тому, що добра якість руна значною мірою залежить від здоров'я, розмірів та ваги тварини; той догляд, що є потрібним для поліпшення туші, достатній подекуди й для поліпшення руна. Незважаючи на зниження ціни, англійська вовна, як стверджують, значно поліпшилася навіть упродовж нинішнього століття. Поліпшення, можливо, було б помітнішим, якби ціна була вища, але низький її рівень, хоча, може, й ускладнював це поліпшення, в усякому разі, безумовно, не зробив його неможливим.

Таким чином, суворий характер цих обмежень, напевне, не мав такого великого впливу ані на кількість, ані на якість річного виробництва вовни, якого можна було очікувати (хоча я вважаю ймовірним, що він вплинув на останнє значно більше, ніж на першу), і, хоча інтереси виробників вовни мали певною мірою страждати від цього, вони загалом, напевне, страждали набагато менше, ніж це можна було припускати.

А проте ці міркування аж ніяк не виправдовують повної заборони вивезення вовни. Вони тільки цілком виправдовують установлення значного мита при вивезенні її.

Завдавати якихось збитків інтересам одного класу громадян з єдиною метою йти назустріч інтересам іншого суперечить, вочевидь, тій справедливості й рівності у поводженні, що є обов'язковими для правителя у його ставленні до всіх класів підданих. Але заборона вивезення, поза сумнівом, завдає певних збитків виробникам вовни з єдиною метою сприяти інтересам власників мануфактур.

Усі класи громадян зобов'язані вносити свою частку на витрати правителя або держави. Мито в 5 або навіть у 10 шил. з кожного тода¹⁸ вовни, яку вивозять, дасть правителю дуже значний дохід. Воно зачіпатиме інтереси виробників дещо менше, ніж заборона вивезення, тому що, певно, не знизить ціни вовни так відчутно. Воно дасть достатню перевагу мануфактуристові, тому що, хоча він і не зможе купувати вовну так дешево, як у разі заборони вивезення, а все ж купуватиме її щонайменше на 5 або 10 шил. дешевше, ніж будь-який іпоземний мануфактурист, не кажучи вже про фрахт і страхування, що їх муситиме оплачувати останній. Навряд чи можливо придумати інший податок, що міг би давати такий значний дохід правителю й водночас завдавав би так мало незручностей будь-кому.

Заборона вивезення, незважаючи на всі покарання, встановлені для тих, хто порушує цю заборону, не зупиняє вивезення вовни. Як добре відомо, її вивозять у великих кількостях. Значна різниця в ціні всередині країни і на зовнішньому ринку створює таку спокусу для контрабанди, що вся суворість закону не в змозі відвернути останню. Таке незаконне вивезення не вигідне нікому, крім самого контрабандиста. А тим часом дозволене законом вивезення, що обкладається митом, приносить дохід правителю і таким чином усуває потребу у встановленні інших — можливо, більш обтяжливих і незручних — податків, а отже, може виявитися вигідним для всіх підданих держави.

Вивезення валяльної глини, яку вважали потрібною для вироблення та очищення виробів із сукна, було заборонено під страхом таких самих покарань, як і вивезення вовни. Навіть вивезення глини для люльок, хоча її визнали відмінною від валяльної глини, однаково було заборонено й каралося так само через їхню схожість і через те, що останню могли вивозити під виглядом глини для люльок.

Законом, виданим на 13-й і 14-й роки правління Карла II, гл. 7, було заборонено вивезення не тільки сирих шкір, а й вичинених, за винятком шкіри у вигляді чобіт, черевиків або туфель; закон надавав монополію чоботарям і черевичникам не тільки проти наших скотарів, а й проти наших чинбарів. Через наступні закони чинбарі домоглися звільнення від цієї монополії, сплачуючи невелике мито всього в 1 шил. з центнера вичиненої шкіри вагою в 112 фунтів. Вони домоглися також повернення $\frac{2}{3}$ акцизу, яким обкладали їхній товар, навіть у разі вивезення його без подальшого вичинення. Всі шкіряні вироби можна вивозити безмитно, і до того ж експортер має право на повернення йому всього акцизу. Наші скотарі, як і раніше, залишаються під владою старої монополії. Скотарі, роз'єднані один з одним і розкидані по всіх кутках країни,

не можуть без великих зусиль об'єднатися з метою встановлення монополії проти своїх співгромадян або звільнення від монополії, якій їх підпорядкували інші. Легко це можуть робити власники будь-яких мануфактур, об'єднані в численні групи в усіх великих містах. Навіть вивезення рогів худоби заборонено, і два незначні промисли — рогових виробів та гребінців — мають у цьому плані монополію проти скотарів.

Будь-які обмеження — у вигляді заборони чи обкладання митом — вивезення товарів, що є не готовими виробами, а тільки напівфабрикатами, характерні не лише для шкіряної мануфактури. В усіх випадках, коли залишається ще якась операція, аби зробити якийсь товар придатним для безпосереднього використання або споживання, власники мануфактур вважають, що вони самі мають виконати її. Вивезення вовняної пряжі та крученої вовни заборонене й піддається такому самому штрафові, як і вивезення вовни. Навіть нефарбоване сукно обкладене вивізним митом, і наші фарбарі таким чином отримали монополію проти сукноробів. Наші сукнороби, певно, змогли б захистити себе, але сталося так, що більшість із них є водночас і фарбарями. Заборонене вивезення годинникових ящиків, футлярів і циферблатів для стінних і кишенькових годинників. Наші годинникарі, напевне, не хочуть, аби для них у результаті попиту іноземних покупців ціна цих предметів підвищилася.

Деякими давніми законами Едуарда III, Генриха VIII та Едуарда VI було заборонено вивезення всіх металів. Виняток зробили тільки для свинцю та олова — певно, через велику кількість цих металів, вивезення яких становило на той час значну частину торгівлі королівства. З метою заохочення гірничої промисловості закон, виданий на 5-й рік правління Вільгельма та Марії, гл. 17, вилучив із цієї заборони залізо, мідь і литво з британської руди. Згодом законом, виданим на 9-й і 10-й роки правління Вільгельма III, гл. 26, було дозволено вивезення будь-якої штабової міді, іноземної та британської. Вивезення необробленої міді, так званого гарматного, дзвонового та банківського металу, залишалось, як і раніше, забороненим. Будь-які мідні вироби можна було вивозити безмитно.

Вивезення промислової сировини в тих випадках, коли воно взагалі не заборонене, у багатьох випадках обкладали високими митами.

Законом, виданим на 8-й рік правління Георга I, гл. 15, було оголошено вільним від обкладання митами вивезення всіх товарів, сировини або промислових виробів Великої Британії, що їх обкладали якимись митами на підставі колишніх законів. Проте виняток було зроблено для таких предметів: галун, свинець, свинцева руда, олово, вичинена шкіра, купорос, вугілля, чесалки для вовни, нефарбоване сукно, гальмейний камінь, будь-які шкіри, клей, кролячий пух або хутро, заяче хутро, будь-яке волосся, коні та свинцевий глет. За винятком коней, усі ці предмети є або промисловою сировиною, або напівфабрикатами (що їх можна розглядати як сирій матеріал для подальшої мануфактурної обробки), або засобами виробництва. Цей закон залишає для перерахованих предметів усі колишні мита, встановлені для них.

Той самий закон звільнив велику кількість іноземних москательних товарів, потрібних у фарбувальній справі, від будь-яких ввізних мит. Але кожен із них згодом у разі вивезення обкладають певним митом, щоправда, не дуже обтяжливим. Наші фарбарі, напевне, вважали, що в їхніх інтересах не тільки заохочувати ввезення цих речовин за допомогою звільнення їх від будь-яких мит, а й дещо ускладнювати вивезення їх. Однак пожадливість, яка спричинила цей прикметний прояв меркантилістичної винахідливості, цілком імовірно, помилилась у своїх розрахунках. Вона з необхідності навчила імпортерів виявляти значно більшу обережність, аби кількість товарів, яку вони ввозять, не перевищувала потрібної

для постачання внутрішнього ринку. Внутрішній ринок весь час виявлявся бідніше забезпеченим, і товари завжди коштували дещо дорожче, ніж коли б вивезення було так само вільне, як і ввезення.

Відповідно до згаданого вище закону сенегальську, або аравійську, камедь, оскільки її включили до списку “перерахованих барвників”, можна було ввозити безмитно. Її обкладали за зворотного вивезення тільки незначним ваговим збором у розмірі всього 3 п. з центнера. Франція в той час мала монополію торгівлі з країною, яка найбільше виробляє ці речовини і розташована поблизу Сенегалу, і британський ринок не можна було легко забезпечити шляхом безпосереднього ввезення їх з місця видобування. Через це законом 25-го року правління Георга II було дозволено ввезення сенегальської камеді (як виняток із загальних правил Навігаційного акта) з усіх країн Європи. Та оскільки закон не мав на увазі заохочувати цей вид торгівлі, що такою мірою йшов урозріз із загальними принципами меркантилістичної політики Англії, він установив ввізне мито в 10 шил. з центнера, причому за зворотного вивезення це мито не повертали навіть частково. Успішна війна, що розпочалася в 1755 р., дала Великій Британії таку саму монополію в торгівлі з цими країнами, яку раніше мала Франція. Наші власники мануфактур, щойно було укладено мир, спробували використати цю перевагу і встановити монополію на власну користь проти виробників і проти імпортерів цього продукту. В результаті цього закон 5-го року правління Георга III, гл. 37, обмежив вивезення сенегальської камеді з володінь його величності в Африці самою лише Великою Британією і підпорядкував його всім тим обмеженням, правилам, конфіскаціям і покаранням, що їх було встановлено для “перерахованих” товарів британських колоній в Америці та Вест-Індії. Щоправда, ввезення камеді обкладали незначним митом у 6 п. з центнера, але за зворотного вивезення її обкладали величезним митом в 1 ф. 10 шил. з центнера. Наші власники мануфактур хотіли, аби весь продукт цих країн ввозили до Великої Британії, а для того, щоб вони самі могли купувати його за вигідною для них ціною, вони домагалися, щоб ані найменшої частки його не можна було вивозити назад без витрат, які робили б таке вивезення невигідним. Однак їхня пожадливість у цьому разі, як і в багатьох інших, призвела до протилежних наслідків. Це величезне мито служило такою спокусою до контрабанди, що великі кількості цього продукту таємно вивозили, певно, до всіх промислових країн Європи, а надто до Голландії, і не лише з Великої Британії, а й з Африки. З огляду на це законом 14-го року правління Георга III, гл. 10, це вивізне мито було знижено до 5 шил. на центнер.

У митному тарифі, на підставі якого стягувалося старе мито, тариф на боброві шкури був установлений у 6 шил. 8 п. за штуку, і різні мита й збори, що їх до 1722 р. стягували при ввезенні їх, досягали $\frac{1}{5}$ цього тарифу, або 16 п. за кожну шкуру, до того ж усю цю суму за винятком старого мита в разі вивезення повертали назад. Таке мито при ввезенні такого важливого матеріалу для промисловості було визнано занадто високим, і в 1722 р. ставку знизили до 2 шил. 6 п., що довело ввізне мито до 6 п., причому в разі вивезення поверталася назад тільки половина цієї суми. Згадана вище війна зробила володінням Великої Британії країну, що найбільше від усіх багата на бобрів, і оскільки боброві шкури було включено до списку “перерахованих” товарів, вивезення їх з Америки могло спрямовуватися тільки на ринок Великої Британії. Наші власники мануфактур швидко усвідомили, яку вигоду вони можуть мати від цієї обставини, і в 1764 р. ввізне мито з бобрових шкур було знижено до 1 пенні, але вивізне мито — підвищено до 7 п. зі шкури, причому не було встановлено повернення ввізного мита. Той самий закон установив вивізне

мито у 18 п. з фунта бобрової вовни, причому не було зроблено жодної зміни ввізного мита на цей товар, що при ввезенні його британцями і на британських суднах досягало на той час 4–5 п. зі штуки.

Вугілля можна розглядати і як промислову сировину, і як знаряддя виробництва. Відповідно до цього вивезення його було обкладено високими митами, що сягають нині (1783 р.) 5 шил. із лишком з тонни, або 15 шил. із лишком з чалдрона¹⁹ ньюкаслської міри, що здебільшого перевищує вартість самого товару на копальні або навіть у порту під час вивезення.

Щодо вивезення власне так званих знарядь виробництва, то зазвичай йому запобігають не високими митами, а повною заборонаю. Так, законом 7-го та 8-го років правління Вільгельма III, гл. 20, ст. 8, вивезення рам або машин для плетіння рукавичок або панчіх заборонено під загрозою не тільки конфіскації цих рам та машин у разі вивезення або спроби вивезти їх, а й штрафу в 40 ф., причому одна половина його йде на користь скарбниці, а друга — на користь особи, яка донесла про це або порушила обвинувачення. Так само закон 14-го року правління Георга III, гл. 71, заборонив вивезення до іноземних держав інструментів та обладнання, використовуваних у бавовняній, лляній, вовняній та шовкопрядильній промисловості, під загрозою не тільки конфіскації їх, а й штрафу у 200 ф., що його сплачує особа, яка порушила цю заборону, а також штрафу у 200 ф. з власника судна, який допустив вантаження на своє судно таких інструментів та обладнання.

Якщо такі суворі покарання накладали за вивезення мертвих знарядь виробництва, важко було очікувати дозволу на вільний від'їзд із країни живого знаряддя виробництва, робітника. І справді, закон, виданий на 5-й рік правління Георга I, гл. 27, встановлював, що будь-хто, спійманий на тому, що він підмовляв якого-небудь майстра з якоїсь мануфактури у Великій Британії поїхати за кордон, аби займатися там своїм ремеслом чи навчати його, підлягає на перший раз штрафу розміром не більш як 100 ф. і тримісячному ув'язненню до його сплати, а на другий — штрафу на розсуд суду і річному ув'язненню до його сплати. Законом 23-го року правління Георга II, гл. 13, це покарання посилене: на перший раз штраф установлено в розмірі 500 ф. за кожного робітника, якого схилено до від'їзду, а ув'язнення подовжено до одного року й до сплати штрафу, а на другий його доведено до 1000 ф., а ув'язнення — до двох років і аж до сплати штрафу.

На підставі першого з цих двох законів, коли було доведено, що хтось схилив якого-небудь ремісника або якийсь ремісник обіцяв чи підрядився виїхати за кордон для згаданої вище мети, то такого ремісника могли змусити представити забезпечення на розсуд суду, що він не вирушить за океан, і ув'язнити до представлення такого поручительства.

Коли якийсь ремісник вирушить за океан і почне займатися там своїм ремеслом або навчати його в якійсь іноземній державі і коли протягом шести місяців після застереження, висловленого йому одним із послів чи консулів його величності за кордоном або одним із державних секретарів його величності, він не повернеться до королівства і не почне після того постійно проживати в його межах, його оголошують неправомочним одержувати спадщину, заповідану йому в межах королівства, або бути душеприказником чи опікуном будь-кого, або володіти землею у спадок, за заповітом чи шляхом купівлі. Так само в нього конфіскують на користь короля всі належні йому землі, товари та худобу, а також оголошують в усьому іноземцем і позбавляють заступництва короля.

Гадаю, що зайве казати про те, наскільки ці правила суперечать хваленій свободі особистості, яку ми начебто так цінуємо, але яка в даному разі явно

приноситься в жертву дріб'язковим інтересам наших купців і власників мануфактур.

Похвальною метою всіх таких правил є розширення наших власних мануфактур не в результаті поліпшення їх, а за допомогою ускладнень, що їх створюють мануфактурам усіх наших сусідів, і шляхом припинення, наскільки це можливо, обтяжливої конкуренції таких ненависних і неприємних суперників. Наші власники мануфактур вважають розумним і справедливим, аби їм належала монополія на майстерність та здібності всіх їхніх співгромадян. Хоча шляхом обмеження в деяких професіях числа учнів, що його можна тримати одночасно, і потреби тривалого навчання в усіх професіях вони всі без винятку намагаються якомога більше обмежити число людей, навчених відповідних професій, проте вони не хочуть, аби бодай деяка частина з цього невеликого числа виїжджала за кордон і навчала там іноземців.

Споживання є єдиною метою будь-якого виробництва, і інтереси виробника заслуговують на увагу лише остільки, оскільки вони можуть служити інтересам споживача. Це так самоочевидно, що було б безглуздо навіть намагатися доводити сказане. Тим часом за панування меркантилістичної системи інтереси споживача майже постійно приносять у жертву інтересам виробника, і ця система, напевне, визнає не споживання, а виробництво головною та кінцевою метою будь-якої промислової діяльності й торгівлі.

Коли встановлюють обмеження на ввезення всіх тих іноземних товарів, що можуть конкурувати з нашими сільськогосподарськими чи мануфактурними продуктами, інтереси вітчизняного споживача явно принесено в жертву інтересам виробника. Саме на користь останнього перший виявляється змушеним оплачувати те підвищення ціни, яке майже завжди спричиняє ця монополія.

Саме на користь виробника встановлюють премії при вивезенні деяких продуктів його виробництва. Вітчизняного споживача змушують платити, по-перше, податок, потрібний для видачі премій, і, по-друге, ще більший податок у вигляді підвищення ціни товару на внутрішньому ринку.

Славнозвісний торговельний договір із Португалією за допомогою високого мита позбавляє споживача можливості купувати в сусідній країні товар, якого через наш клімат ми не можемо виробляти самі, а змушує купувати його у віддаленішій країні, хоча визнано, що в ній він гірший за якістю, ніж у сусідній. Вітчизняний споживач змушений зазнавати незручностей задля того, аби виробник міг ввозити до цієї більш віддаленої країни деякі свої продукти на вигідніших умовах, ніж це було б за інших обставин. Споживачеві так само доводиться оплачувати те підвищення ціни цих продуктів, що може спричинити на внутрішньому ринку таке форсоване вивезення.

Але в загальній системі законів, установлених для управління нашими американськими та вест-індськими колоніями, інтереси вітчизняного споживача було принесено в жертву інтересам виробника ще в набагато більших розмірах, ніж у решті нашого торговельного законодавства. Було організовано величезну галузь з єдиною метою створити націю споживачів, зобов'язаних купувати в магазинах різних наших виробників усі товари, якими вони можуть забезпечувати їх. Заради того невеликого підвищення ціни, що його ця монополія могла дати нашим виробникам, на вітчизняних споживачів було звалено весь видаток з утримання та захисту цієї галузі. З цією і тільки з цією метою на дві останні війни було витрачено понад 200 млн і зроблено новий державний борг, що перевищує 170 млн, на додачу до всіх витрат на ту саму мету в попередніх війнах. Самі лише відсотки з цього боргу перевищують не тільки весь той

додатковий прибуток, що його будь-коли могла давати монополія колоніальної торгівлі, а й усю вартість обігів цієї торгівлі або всю вартість товарів, які в середньому щороку вивозили до колоній.

Неважко встановити, хто був натхненником усієї цієї меркантилістичної системи: то не були — ми можемо бути певні в цьому — споживачі, інтереси яких було цілком проігноровано; то були виробники, про інтереси яких так старанно подбали; і головними дійовими особами серед цих останніх виявилися наші купці та власники мануфактур. У меркантилістичних ухвалах, відзначених у цьому розділі, найбільше було враховано інтереси наших мануфактуристів, а в жертву їм принесено інтереси не так споживачів, як деяких інших груп виробників.

Розділ 9

ПРО ХЛІБОРОБСЬКІ СИСТЕМИ, АБО ПРО ТІ СИСТЕМИ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ, ЯКІ ВИЗНАЮТЬ ПРОДУКТ ХЛІБОРОБСТВА ЄДИНИМ ЧИ ГОЛОВНИМ ДЖЕРЕЛОМ ДОХОДУ ТА БАГАТСТВА КОЖНОЇ КРАЇНИ

Хліборобські системи політичної економії не потребуватимуть такого докладного з'ясування, яке я визнав необхідним щодо меркантилістичної, або комерційної, системи.

Теорія, що визнає продукт хліборобства єдиним джерелом доходу й багатства кожної країни, наскільки мені відомо, ніколи не була прийнята жодною нацією і нині висувається тільки в міркуваннях нечисленної групи вчених і талановитих людей у Франції. Поза будь-яким сумнівом, не становить труднощів докладно з'ясувати помилки теорії, що ніколи не завдавала і, певно, ніколи не завдасть ані найменшої шкоди в жодній частині земної кулі. А все ж я спробую викласти так чітко, як зможу, основні думки цієї вельми розумної теорії.

Кольбер, знаменитий міністр Людовіка XIV, був людиною чесною, працелюбною, зі знанням житейської практики, людиною з великим досвідом, обізнаною з державними фінансами, одне слово, мав здібності, з усіх поглядів підхожі для встановлення методу й належного порядку у збиранні та витрачанні державних доходів. Цей міністр, на біду, сприйняв усі забобони меркантилістичної системи, яка за своєю природою та суттю є системою обмежень і утисків; вона не могла не припасти до душі такій працьовитій і старанній діловій людині, що звикла завідувати різними галузями державного управління й встановлювати потрібні обмеження та контроль, аби втримувати кожну з них у наданій їй сфері. Промисловість і торгівлю великої країни Кольбер намагався врегулювати за тим самим зразком, що й діяльність різних галузей державного управління, і, замість надати кожній людині можливість діяти у своїх інтересах на власний розсуд, дотримуючись рівності, свободи й справедливості, він наділяв одні галузі промисловості надзвичайними привілеями, водночас піддаючи інші надзвичайним утискам. Він не тільки був схильний, так само як інші європейські міністри, більше заохочувати промисловість міст, ніж промисловість села, а й виявляв прагнення заради підтримки першої утискати й гальмувати розвиток останньої. Для того щоб зробити предмети продовольства дешевими для мешканців міст і цим заохочувати мануфактурну промисловість та зовнішню торгівлю, він заборонив вивезення хліба і таким чином відібрав зовнішній ринок у найголов-

нішого продукту праці мешканців села. Ця заборона в поєднанні з утисками, встановленими давніми провінційними законами Франції при перевезенні хліба з однієї провінції до іншої, і з довільними та нестерпними податками, стягуваними з селян майже в усіх провінціях, гальмувала розвиток хліборобства цієї країни і втримувала його на значно нижчому рівні, ніж той, якого цей розвиток, природно, досяг би за такого родючого ґрунту й такого сприятливого клімату. Цей занепад й уповільнений розвиток хліборобства відчувався більшою чи меншою мірою в усіх частинах країни і призвів до численних обстежень причин цього. Однією з них виявилася перевага, що її заходи Кольбера надавали промисловості міст на шкоду господарській діяльності села.

Якщо палиця занадто перегнута в один бік, говорить прислів'я, для випрямлення її слід настільки ж перегнути її в інший. Французькі філософи, які запропонували систему, що репрезентує хліборобство як єдине джерело доходу та багатства кожної країни, напевне, засвоїли мудрість цього прислів'я. Якщо в плані Кольбера промисловість міст було, поза сумнівом, переоцінено порівняно з хліборобством, то в їхній системі її, поза сумнівом, настільки ж недооцінено.

Вони поділяють на три класи всі ті різні групи населення, які будь-коли вважали такими, що в тому чи тому плані беруть участь у створенні річного продукту землі та праці країни. Перший клас — це власники землі; другий клас становлять хлібороби, фермери та сільськогосподарські робітники, яких вони позначають спеціальним найменуванням продуктивного класу; третій клас складається з ремісників, мануфактуристів і купців, і вони намагаються принизити його, називаючи безплідним, або непродуктивним, класом.

Клас земельних власників бере участь у створенні річного продукту витратами, здійснюваними для поліпшення землі, спорудження будівель, осушувальних робіт, улаштування огорож і для інших поліпшень, які вони можуть робити або підтримувати і завдяки яким хлібороби дістають можливість за того самого капіталу збирати більший продукт, а отже, платити вищу ренту. Цю підвищену ренту можна розглядати як відсоток чи прибуток, що належить землевласникові за витрати, або як капітал, що його він таким чином витрачає на поліпшення своєї землі. Такі витрати ця теорія називає поземельними витратами (*dépenses foncières*).

Хлібороби або фермери беруть участь у створенні річного продукту тим, що ця теорія називає первісними і щорічними витратами (*dépenses primitives et dépenses annuelles*), які вони здійснюють для обробітку землі. Первісні витрати йдуть на сільськогосподарські знаряддя, худобу, насіння та утримання сім'ї самого фермера, робітників і худоби протягом принаймні більшої частини першого року ведення ним господарства або доки він зможе отримати що-небудь від землі. Щорічні витрати йдуть на насіння, зношування знарядь та утримання протягом року робітників фермера і його худоби, а також і його сім'ї, оскільки деяку частину її членів можна вважати робітниками, що зайняті обробітком землі. Та частина продукту землі, що залишається йому після сплати ренти, має бути достатньою, по-перше, для відшкодування йому за короткий час, принаймні протягом терміну його оренди, всієї суми його первісних витрат разом зі звичайним прибутком на капітал, а по-друге, для відшкодування йому щороку всієї суми його щорічних видатків так само разом зі звичайним прибутком на капітал. Ці дві різні групи витрат являють собою два капітали, що їх фермер витрачає при обробітку землі, і якщо вони не будуть регулярно відшкодуватися йому разом із помірним прибутком на капітал, він не зможе вести свій

промисел на одному рівні з іншими промислами; задля власних інтересів він змушений буде якнайскоріше залишити його й пошукати собі інше заняття. Ту частину продукту землі, що, отже, потрібна для того, аби фермер міг продовжувати свій промисел, слід вважати недоторканим фондом хліборобства; якщо землевласник зазіхне на нього, він неминуче зменшить продукт з власної землі й за кілька років унеможливить для фермера сплачування не лише такої роздутої, а й навіть помірної ренти, яку в протилежному разі він міг би одержувати зі своєї землі. Рента, що належить самому землевласникові, не перевищує чистого продукту, який залишається після повної сплати всіх потрібних витрат, що їх слід здійснити заздалегідь, аби отримати валовий, або весь продукт. І на тій підставі, що чистий продукт цього виду, який залишається понад повну оплату всіх цих потрібних витрат, становить саме працю землевласників, ця теорія особливо виділяє цей клас людей почесним найменуванням продуктивного класу. З тієї самої причини ця теорія називає їхні первісні та щорічні витрати продуктивними витратами, адже, крім відшкодування власної вартості, вони щороку зумовлюють відтворення зазначеного чистого продукту.

Так звані поземельні витрати, або витрати, що їх землевласник здійснює для поліпшення своєї землі, ця теорія також визначає як продуктивні витрати. Доти, доки всю суму цих витрат разом зі звичайним прибутком на капітал не сплачено землевласникові сповна підвищеною рентою, що її він одержує зі своєї землі, цю ренту потрібно визнавати священною і недоторканою для церкви та короля і з неї не слід робити вирахування на десятину або податки. У протилежному разі, відохочуючи від поліпшення землі, церква унеможлиблює зростання в майбутньому своєї десятини, а король — одержувані ним податків. Отже, оскільки за нормального порядку ці поземельні витрати, крім повного відшкодування власної вартості, зумовлюють також по закінченні певного проміжку часу відтворення чистого продукту, ця теорія визнає їх продуктивними витратами.

Однак ця теорія визнає продуктивними тільки три види витрат — поземельні витрати землевласника, первісні та щорічні витрати фермера. Усі інші витрати й усі інші класи населення, навіть ті, що їх у звичайних уявленнях люди вважають найпродуктивнішими, у цій характеристиці загального стану речей визнаються безплідними та непродуктивними.

Ремісників, і мануфактуристів особливо, праця яких за загальнопоширеним уявленням такою великою мірою збільшує вартість сирого продукту землі, ця теорія зображує як клас узагалі безплідний і непродуктивний. Їхня праця, каже вона, тільки відшкодовує разом зі звичайним прибутком той капітал, що надає їм заняття. Капітал цей складається з матеріалів, знарядь праці й заробітної платні, авансованої їм їхніми підприємцями, і являє собою фонд, призначений для забезпечення їх роботою та утримання. Прибуток, який дає їхня праця, становить фонд, призначений для утримання їхнього підприємця. Їхній підприємець, який авансує капітал у вигляді сировини, знарядь праці та заробітної платні, потрібних для їхньої роботи, водночас авансує самому собі те, що потрібно для його власного утримання; останнє він зазвичай співвідносить із прибутком, який очікує отримати з ціни їхніх виробів. Якщо ця ціна не оплачує йому утримання, яке він авансує самому собі, а також сировини, знарядь праці та заробітної платні, що їх він авансує своїм робітникам, вона, вочевидь, не оплачує йому всіх здійснених ним витрат. Через це прибуток на промисловий капітал не є, подібно до ренти з землі, чистим продуктом, що залишається після повної оплати всіх витрат, потрібних для його отримання. Капітал фермера

приносить йому прибуток так само, як і капітал промислового підприємця, але водночас він приносить також ренту іншій особі, чого не робить капітал останнього. Таким чином, витрати, здійснені для забезпечення роботою та утримання ремісників і мануфактуристів, тільки подовжують, так би мовити, існування власної вартості й не виробляють жодної нової вартості. Тому вони є безплідними й непродуктивними витратами. Навпаки, витрати, здійснювані для заняття фермерів і сільськогосподарських робітників, окрім відтворення власної вартості, виробляють нову вартість — ренту землевласника. Тому вони є продуктивними витратами.

Торговельний капітал є так само безплідним і непродуктивним, як і капітал промисловий. Він тільки відтворює власну вартість, не виробляючи жодної нової вартості. Його прибуток є лише оплатою утримання, що його він авансує собі на той час, упродовж якого задіює цей капітал або доки отримає дохід від нього. Він є лише оплатою частини витрат, що їх необхідно здійснити в разі використання цього капіталу.

Праця ремісників і мануфактуристів зовсім нічого не додає до вартості всього річного сирого продукту землі. Щоправда, вона набагато збільшує вартість деяких окремих його частин, але споживання інших частин, що його вона водночас спричиняє, точно дорівнює вартості, яку вона додає до цих частин сирого продукту; внаслідок цього вона ані на мить жодною мірою не збільшує вартості всієї маси сирого продукту. Наприклад, особа, що виготовляє мережива для пари тонких манжетів, інколи може підвищити до 30 ф. ст. вартість мотка лляних ниток ціною в 1 пенні. Та хоча з першого погляду здається, що ця особа таким чином збільшила вартість частини сирого продукту в 7200 разів, насправді вона нічого не додає до вартості всієї маси річного сирого продукту. Робота над цим мереживом, можливо, коштує їй двох років праці. 30 ф., що їх вона одержує після завершення цієї роботи, є не що інше, як відшкодування тих засобів існування, які вона авансує самій собі протягом двох років, витрачених на роботу. Вартість, що її вона додає до вартості льону за кожен день, місяць, рік своєї праці, тільки відшкодовує вартість її власного споживання за цей день, місяць або рік. Таким чином, жодної миті вона нічого не додає до вартості всієї маси річного сирого продукту землі, оскільки частка продукту, безперервно споживана нею, завжди дорівнює тій вартості, яку ця особа безперервно виробляє. Крайня бідність більшості осіб, зайнятих у цій дорогій, хоча й процвітаючій мануфактурній промисловості, служить для нас доказом того, що ціна їхньої праці за загальним правилом не перевищує вартості їхніх засобів існування. Інакше стоїть справа з працею фермерів і сільськогосподарських робітників. Рента землевласника є вартістю, яку ця праця нормально виробляє понад повне відшкодування всього споживання, всіх витрат, здійснених для утримання й заняття як робітників, так і їхнього підприємця.

Ремісники, мануфактуристи й купці можуть збільшувати дохід і багатство суспільства, членами якого вони є, тільки за допомогою ощадливості або, як висловлюються автори цієї теорії, шляхом стримання, тобто відмовляючись від частини фондів, призначених для їх утримання. Вони відтворюють щороку тільки ці фонди й нічого більше. Тому, якщо вони не заощаджують щороку деяку частину їх, якщо вони не стримуються від споживання деякої частини цих засобів існування, дохід і багатство суспільства не можуть ані найменшою мірою збільшитися в результаті їхньої праці. Фермери та сільськогосподарські робітники, навпаки, можуть цілком споживати фонди, призначені для їхнього існування, і водночас збільшувати дохід і багатство суспільства. Понад те, що

потрібне для існування, їхня праця щороку дає чистий продукт, збільшення якого неодмінно збільшує дохід і багатство суспільства. Через це нації, які, подібно до Франції або Англії, складаються значною мірою із землевласників та хліборобів, можуть збагачуватися працею і споживанням. Навпаки, країни або міста, які, подібно до Голландії та Гамбурга, складаються переважно з купців, ремісників і мануфактуристів, можуть багатіти тільки за допомогою ощадливості й стримання. Якими різними є інтереси настільки різних націй, таким різним є загальний характер їхніх народів. Природними рисами характеру націй першого типу є щедрість, відвертість і веселість, тоді як другі відрізняються скупістю, дріб'язковістю та егоїзмом і не люблять жодних суспільних розваг та втіх.

Непродуктивний клас, клас купців, ремісників і мануфактуристів, утримується і одержує заняття за рахунок двох інших класів: класу землевласників і класу хліборобів. Останні обидва забезпечують його матеріалами своєї праці й засобами існування, хлібом і худобою, що їх він споживає у той час, коли зайнятий своєю працею. Землевласники та хлібороби врешті-решт оплачують як заробітну платню всіх робітників непродуктивного класу, так і прибутки всіх їхніх підприємців. Ці робітники та їхні підприємці є, власне, слугами землевласників і селян з тією різницею, що вони працюють на стороні, тоді як прислуга працює в самому господарстві. Але ті й ті однаково утримуються за рахунок тих самих хазяїв. Їхня праця однаково непродуктивна. Вона нічого не додає до вартості загальної суми сирого продукту землі. Замість збільшувати вартість цієї загальної суми вона являє собою витрати, що їх слід оплачувати за її рахунок.

Однак непродуктивний клас не тільки корисний, а й потрібний для інших двох класів. Завдяки праці купців, ремісників та мануфактуристів землевласники й хлібороби можуть купувати потрібні їм закордонні товари та мануфактурні вироби власної країни в обмін на продукт набагато меншої кількості своєї праці, ніж та, яку вони змушені були б витратити, якби намагалися, невправно і невміло, самі ввозити перші або самі виробляти другі для свого споживання. Непродуктивному класові хлібороби завдячують звільненням від багатьох робіт, що відволікли б їхню увагу від обробітку землі. Збільшена кількість продукту, яку вони в змозі одержувати зі своєї землі в результаті такого зосередження своєї уваги, є цілком достатньою для оплати всіх витрат, що їх спричиняють утримання і заняття непродуктивного класу для землевласників або для самих хліборобів. Таким чином, хоча праця купців, ремісників і мануфактуристів за своєю природою і є непродуктивною, вона все ж непрямо сприяє збільшенню продукту з землі. Вона збільшує продуктивність продуктивної праці, забезпечуючи їй можливість зосередитися на своєму основному занятті — обробітку землі, і плуг незрідка ходить легше й краще, керований рукою людини, фах якої не має нічого спільного з його виготовленням.

Якісь обмеження або утиски праці купців, ремісників та мануфактуристів ніколи не можуть бути в інтересах землевласників і хліборобів. Чим більша свобода, що її має цей непродуктивний клас, тим більшою буде конкуренція в усіх різних промислах, якими він займається, і тим дешевше обидва інші класи одержуватимуть іноземні товари й мануфактурні вироби власної країни.

Непродуктивний клас ніколи не може бути зацікавлений у гнобленні двох інших класів. Утримання й заняття йому забезпечує надлишковий продукт землі або те, що залишається за вирахування утримання, по-перше, хліборобів і, по-друге, землевласників. Чим більше цей надлишок, тим більше має йти на

утримання та заняття цього класу. Встановлення досконалого правосуддя, досконалої свободи й цілковитої рівності — ось той зовсім простий секрет, що найдієвіше забезпечує найбільшу успішність усіх трьох класів.

Купці, ремісники та мануфактуристи тих торговельних держав, які, подібно до Голландії й Гамбурга, складаються переважно з цього непродуктивного класу, так само одержують утримання й заняття за рахунок землевласників і хліборобів. Єдина відмінність полягає в тому, що ці землевласники та хлібороби здебільшого живуть на дуже віддаленій відстані від тих купців, ремісників і мануфактуристів, яких вони забезпечують матеріалами для їхньої роботи й засобами існування, а саме є мешканцями інших країн і підданими інших урядів.

Усі ці торговельні держави є не тільки корисними, а й необхідними для мешканців цих інших країн. Вони певною мірою заповнюють дуже важливу прогалину й замінюють тих купців, ремісників і мануфактуристів, яких мешканці цих останніх країн повинні були б мати в себе вдома, але яких через помилковість своєї політики вони в себе вдома не мають.

Інтереси цих хліборобських країн, якщо їх можна так назвати, ніколи не можуть вимагати утисків або розладу промисловості таких торговельних держав шляхом обкладання високими митами їхньої торгівлі або товарів, що їх вони доставляють. Такі мита, здорожуючи ці товари, можуть вести тільки до зниження дійсної вартості надлишкового продукту їхньої власної землі, на який або, що те саме, на ціну якого набувають ці товари. Такі мита можуть тільки гальмувати збільшення цього надлишкового продукту, а отже, перешкоджати поліпшенню та обробітку їхньої власної землі. Навпаки, найбільш дієвим засобом підвищити вартість цього надлишкового продукту, заохотити до його збільшення, а отже, поліпшення та обробітку їхньої землі, буде допущення найбільш повної свободи торгівлі всіх таких торговельних націй.

Така повна свобода торгівлі стане навіть найдієвішим засобом для того, аби через певний час вони завели собі всіх ремісників, мануфактуристів і купців, яких не було в них у країні, щоб найпридатнішим і найвигіднішим чином заповнити ту вельми важливу прогалину, яку вони досі відчували.

Безперервне збільшення надлишкового продукту з їхньої землі має, через певний час, утворити більший капітал, ніж можна використати за звичайної норми прибутку для поліпшення та обробітку землі; надлишок його, звісно, буде спрямовано на використання праці ремісників і мануфактуристів усередині країни. І ці ремісники та мануфактуристи, знаходячи у власній країні як матеріали для своєї роботи, так і засоби для існування, зможуть одразу ж, навіть за меншого вміння та майстерності, працювати так само дешево, як і такі самі ремісники та мануфактуристи згаданих торговельних держав, яким доводиться привозити те й те здалеку. Якщо навіть через недостатні вміння та майстерність вони певний час не будуть у змозі працювати так само дешево, все-таки, маючи ринок у власній країні, вони зможуть продавати на ньому продукти своєї праці не дорожче за вироби ремісників і мануфактуристів торговельних держав, що їх можна доставляти на цей ринок тільки здалеку. Та невдовзі, коли їхні вміння та майстерність зростуть, вони зможуть продавати свої вироби дешевше. Тому ремісники та мануфактуристи таких торговельних держав зустрінуть суперників на ринку цих хліборобських націй, а невдовзі після цього змагатимуться з ними і виявляться взагалі витісненими з цього ринку. Дешевизна мануфактурних виробів цих хліборобських націй, унаслідок поступового збільшення їхнього вміння та майстерності, через деякий час поширить їхній продаж за межі внутрішнього ринку і відкриє їм доступ на

численні іноземні ринки, з яких вони так само поступово витіснять багато мануфактурних виробів торговельних націй.

Таке безперервне збільшення сирого продукту й мануфактурних виробів цих хліборобських країн за деякий час створить більший капітал, ніж можна використати зі звичайною нормою прибутку в хліборобстві або в мануфактурах. Надлишок цього капіталу, звісно, буде спрямовано в зовнішню торгівлю й використано для вивезення до інших країн тієї частини сирого продукту й мануфактурних виробів його (капіталу) власної країни, яка перевищує попит внутрішнього ринку. Вивозячи продукт своєї країни, купці хліборобської нації матимуть таку саму перевагу перед купцями торговельних націй, яку мають її ремісники та мануфактуристи перед ремісниками та мануфактуристами останніх, — перевагу знаходити в себе вдома ті вантажі, запаси й предмети продовольства, що їх останнім доводиться добувати здалеку. Тому, навіть менш досвідчені та вправні в мореплавстві, вони матимуть змогу продавати на іноземних ринках привезені ними товари так само дешево, як і купці торговельних націй, а за однакової досвідченості та вмінні зможуть продавати їх дешевше. Через це вони невдовзі зможуть успішно суперничати з цими торговельними націями в цій галузі зовнішньої торгівлі, а за деякий час і зовсім витіснити їх із неї.

Таким чином, згідно з цією ліберальною та великодушною теорією, найвигіднішим способом, яким хліборобська нація може створити в себе своїх ремісників, мануфактуристів і купців, є надання якнайповнішої свободи торгівлі ремісникам, мануфактуристам і купцям усіх інших націй. Ця нація таким чином підвищує вартість надлишкового продукту власної землі, безперервне збільшення якого поступово створює фонд, що спричиняє за деякий час появу потрібних їй ремісників, мануфактуристів і купців.

А якщо хліборобська нація, навпаки, утискує високими митами або заборонами ввезення торгівлю іноземних націй, вона неминуче завдає збитків власним інтересам, і до того ж двома різними шляхами: по-перше, підвищуючи ціну всіх іноземних товарів і будь-яких мануфактурних виробів, вона неминуче знижує дійсну вартість надлишкового продукту своєї землі, на який або, що те саме, на ціну якого вона купує ці іноземні товари та мануфактурні вироби; по-друге, надаючи своєрідну монополію внутрішнього ринку власним купцям, ремісникам і мануфактуристам, вона підвищує норму торговельного й промислового прибутку порівняно з нормою хліборобського прибутку, а отже, або відтягує від хліборобства частину капіталу, що до того вкладався в нього, або протидіє припливу до нього тієї частини капіталу, яка припливала б до нього в противному разі. Через це така політика гальмує розвиток хліборобства двояким чином: по-перше, зниженням дійсної вартості його продукту, а отже, і зниженням норми його прибутку, і, по-друге, підвищенням норми прибутку в решті занять. Хліборобство стає менш вигідним, а торгівля та мануфактурна промисловість вигіднішими, ніж це було б у противному разі, і інтереси всіх людей спонукають їх відтягувати, по можливості, свій капітал і свою працю від першого до останнього.

Хоча за допомогою такої утискувальної політики хліборобська нація виявиться в змозі створити в себе своїх ремісників, мануфактуристів і купців дещо швидше, ніж вона могла б це зробити за свободи торгівлі (втім, це вельми сумнівна річ), усе ж вона створить їх, так би мовити, передчасно й до того, як цілком визріє для них. Занадто поспішно викликаючи до життя один вид праці, вона перешкодить розвитку іншого, ціннішого виду праці. Занадто поспішно викликаючи до життя галузь праці, яка тільки відшкодовує капітал,

що витрачається на неї, разом зі звичайним прибутком, вона загальмує розвиток галузі праці, яка, крім відшкодування цього капіталу разом з відповідним прибутком, дає також чистий продукт, ренту для землевласника. Вона скорочуватиме продуктивну працю, занадто поспішно заохочуючи ту працю, що є цілком безплідною й непродуктивною.

Яким чином, згідно з цією теорією, вся сума річного продукту землі розподіляється між трьома названими вище класами і яким чином праця непродуктивного класу тільки відшкодовує вартість власного споживання, аніскільки не збільшуючи вартості цієї загальної суми, — це в декількох арифметичних таблицях показує Кене, дуже талановитий і глибокий творець цієї теорії. Перша з цих таблиць, яку, з огляду на її важливість, він спеціально виділяє, назвавши її “Економічною таблицею”, зображує, як, за його припущенням, відбувається цей розподіл за найповнішої свободи, а отже й найвищого добробуту, коли річний продукт досягає таких розмірів, що дає найбільший можливий чистий продукт, і коли кожен клас отримує належну йому частку з усього річного продукту. Наступні таблиці показують, як, на його думку, цей розподіл відбувається за існування обмежень і утисків, коли клас землевласників, або безплідний і непродуктивний клас, користується більшим заступництвом, ніж клас хліборобів, і коли той або той із них зазіхають на більшу або меншу частину частки, що мала б належати цьому продуктивному класові. Кожне таке посягання, кожне порушення цього природного розподілу, встановлюваного за найповнішої свободи, згідно з цією теорією, неминуче мають із року в рік більшою або меншою мірою знижувати вартість і загальні розміри річного продукту й неминуче вести до поступового зменшення дійсного багатства та доходу суспільства — до зменшення, що має відбуватися швидше чи повільніше залежно від того, наскільки різко порушено той природний розподіл, що його встановлює найповніша свобода. Різні ступені зменшення відповідають, згідно з цією теорією, різним ступеням порушення цього природного розподілу.

Деякі лікарі-доктринери уявляли, напевне, що здоров'я тіла можна зберегти тільки за дотримання певного точного режиму дієти і вправ, причому будь-яке найменше порушення його має спричинити якесь захворювання або розлад і серйозність їх відповідає серйозності цього порушення. Однак досвід, як здається, свідчить, що людське тіло часто залишається, принаймні зовні, у чудовому стані за найрізноманітніших режимів, навіть за таких, що їх зазвичай вважають далеко не здоровими. Але в здоровому стані людський організм, напевне, приховує в собі самому невідоме начало самозбереження, здатне подекуди відвертати або виправляти погані наслідки навіть дуже неправильних режимів. Кене, який сам був лікарем, і до того ж лікарем-теоретиком, тримався, мабуть, такого самого погляду й стосовно політичного організму і уявляв, що він може благоденствувати й процвітати тільки в разі дотримання певного режиму, режиму цілковитої свободи та досконалого правосуддя. Він, вочевидь, не зважив на те, що в політичному організмі природні зусилля, які кожна окрема людина постійно докладає для поліпшення свого становища, являють собою начало самозбереження, здатне в багатьох випадках попереджати й виправляти погані наслідки упередженої й утискувальної політичної економії. Хоча така політична економія, поза сумнівом, більшою чи меншою мірою уповільнює природний прогрес нації в бік багатства й процвітання, вона не завжди може зовсім зупинити його і ще менше — замінити його назаднім рухом. Якби нація не могла досягати успіхів, не маючи цілковитої свободи й досконалого правосуддя, в усьому світі не знайшлося б нації, що будь-коли могла б процвітати. Але мудра природа, на

щастя, подбала про те, щоб закласти в політичний організм досить засобів для виправлення багатьох шкідливих наслідків безумства й несправедливості людини, цілком так само, як вона це зробила з фізичним організмом людини для виправлення наслідків її необережності й нестриманості.

Однак головна помилка цієї теорії полягає, як здається, у зображенні класу ремісників, мануфактуристів і купців як цілком безплідного й непродуктивного. Наступні зауваження мають показати неправильність такого зображення.

1. Цей клас, як визнається, щороку відтворює вартість власного річного споживання і зберігає щонайменше той запас або капітал, що утримує його і дає йому заняття. Вже через самé це назву безплідного й непродуктивного застосовано до нього зовсім неправильно. Адже ми не назвемо шлюб безплідним чи непродуктивним, хай би він навіть приніс тільки сина й дочку, що замінять батька й матір, і хай би він не збільшував число особин людського роду, а тільки підтримував би його на колишньому рівні. Щоправда, фермери та сільськогосподарські робітники понад капітал, що утримує їх і дає їм заняття, щороку відтворюють чистий продукт, ренту землевласника. Подібно до того як шлюб, що приносить трьох дітей, безперечно продуктивніший за шлюб, що приносить тільки двох, так само і праця фермерів та сільськогосподарських робітників безперечно продуктивніша за працю купців, ремісників і мануфактуристів. Більша продуктивність одного класу не робить, однак, інший клас безплідним і непродуктивним.

2. З огляду на це видається взагалі неправильним розглядати ремісників, мануфактуристів і купців у такому самому світлі, як і хатню прислугу. Праця хатньої прислуги не подовжує існування фонду, що утримує її і дає їй заняття. Вона утримується і одержує заняття виключно за рахунок своїх хазяїв, і робота, яку вона виконує, не така, щоб відшкодувати витрати. Ця робота полягає в послугах, сліди яких зникають у самий момент виконання їх; вона не уречевлюється або не реалізується в якомусь товарі, який можна продати, який міг би відшкодувати вартість її заробітної платні та утримання. Навпаки, праця ремісників, мануфактуристів і купців, ясна річ, уречевлюється або реалізується в такому товарі, що його можна продати. З цієї самої причини в розділі, де я веду мову про продуктивну працю²⁰, я відніс ремісників, мануфактуристів і купців до продуктивних робітників, а хатню прислугу — до безплідного й непродуктивного класу.

3. Видається з усіх поглядів неправильним твердження, що праця ремісників, мануфактуристів і купців не збільшує дійсного доходу суспільства. Якщо навіть припустити, скажімо, як, мабуть, вважає ця теорія, що вартість щоденного, місячного та річного споживання цього класу точно дорівнює вартості його щоденного, місячного та річного виробництва, все-таки звідси аж ніяк не випливає, що його праця нічого не додає до дійсного прибутку, до реальної дійсної вартості річного продукту землі та праці суспільства. Так, наприклад, ремісник, що в перші шість місяців після жнив виконує роботу на 10 ф. ст., хоча й споживає за цей час хліба та інших предметів продовольства на 10 ф. ст., насправді додає вартість у 10 ф. ст. до річного продукту землі та праці суспільства. Споживаючи хліб та інші предмети продовольства на суму піврічного доходу в 10 ф. ст., він виконує роботу такої самої вартості, на яку можна придбати для нього самого або для якої-небудь особи таке саме утримання на півроку. Через це вартість спожитого й виробленого впродовж цих шести місяців дорівнює не 10, а 20 ф. Звісно, цілком імовірно, що в кожний даний момент у наявності було не більш як 10 ф. цієї вартості. Проте якби хліб та інші предмети

продовольства вартістю в 10 ф., спожиті ремісником, були спожиті солдатом або хатнім слугою, вартість тієї частини річного продукту, що була наявна наприкінці шести місяців, виявилася б на 10 ф. меншою порівняно з тим, що наявне насправді в результаті праці ремісника. Таким чином, хоча вартість того, що виробляє ремісник, не було б визнано такою, що перевищує споживане ним, а все ж у кожний даний момент фактично наявна вартість товарів на ринку завдяки тому, що він виробляє, більша за ту, що мала б місце, якби він не працював.

Коли прихильники цієї теорії стверджують, що споживання ремісників, мануфактуристів і купців дорівнює вартості того, що вони виробляють, вони, напевно, мають на увазі тільки те, що їхній дохід, або фонд, призначений для їхнього споживання, дорівнює тому, що вони виробляють. Але якби вони висловлювалися точніше й тільки стверджували, що дохід цього класу дорівнює вартості того, що він виробляє, читачеві стало б одразу зрозуміло: все, що природно заощаджується з цього доходу, має неодмінно більшою або меншою мірою збільшувати дійсне багатство суспільства. І тому, бажаючи навести доказ на користь свого погляду, вони, з необхідності, мусили висловитися саме так, як вони це зробили; а проте, навіть якщо припустити, що насправді все так, як вони вважали, цей їхній аргумент видається дуже малопереконливим.

4. Фермери й сільськогосподарські робітники за відсутності ощадливості можуть збільшувати дійсний дохід, річний продукт землі та праці свого суспільства не більше, ніж ремісники, мануфактуристи й купці. Річний продукт землі та праці будь-якого суспільства можна збільшити тільки двома шляхами: або, по-перше, збільшуючи продуктивність корисної праці, виконуваної у ньому, або, по-друге, збільшуючи кількість цієї праці.

Збільшення продуктивності корисної праці залежить передусім від підвищення вправності та вміння робітника, а вже потім від поліпшення машин та інструментів, за допомогою яких він працює. А оскільки поділ праці ремісників і мануфактуристів та зведення праці кожного робітника до простішої операції можна здійснювати значно більшою мірою, ніж це можливо щодо праці фермерів і сільськогосподарських робітників, то підвищення продуктивності праці перших обома зазначеними способами досягти значно легше²¹. У цьому плані клас хліборобів не може мати жодної переваги порівняно з класом ремісників і мануфактуристів.

Збільшення кількості корисної праці, що фактично витрачається в даному суспільстві, має залежати взагалі від збільшення капіталу, який дає їй заняття, а збільшення цього капіталу своєю чергою має точно дорівнювати розмірам заощаджень із доходу тих осіб, які визначають використання цього капіталу, або якихось інших осіб, що позичають його їм. Якщо купці, ремісники та мануфактуристи, як, напевно, припускає ця теорія, природно, більш схильні до ощадливості та заощадження, ніж землевласники та хлібороби, то, оскільки це так, вони швидше можуть збільшувати кількість корисної праці, що витрачається в суспільстві, а отже, і дійсний дохід суспільства, річний продукт його землі та праці.

5. Хоча було припущено, — як це, напевно, робить розглядувана теорія, — що дохід мешканців кожної країни складається виключно з кількості засобів існування, яку їм може дати їхня праця, однак навіть за такого припущення дохід торговельної і промислової країни за інших рівних умов має бути завжди більший, ніж країни, що не має торгівлі та мануфактур. За допомогою торгівлі та мануфактур до цієї країни можна щороку ввозити більшу кількість засобів

існування, ніж за даного рівня її сільського господарства могли б дати її власні землі. Хоча мешканці міста часто зовсім не мають власної землі, вони все одно за допомогою своєї праці одержують таку кількість сирого продукту землі інших людей, яка дає їм не тільки матеріали для їхньої роботи, а й фонд для їхнього існування. Тим, чим завжди є місто стосовно навколишньої хліборобської місцевості, часто може бути одна незалежна країна або держава стосовно інших незалежних держав або країн. Так, наприклад, Голландія одержує більшу частину своїх засобів існування від інших країн: живу худобу — з Голштинії та Ютландії, а хліб — з усіх країн Європи. На невелику кількість мануфактурних виробів можна купувати велику кількість сирого продукту. Тому торговельна й промислова країна, звісно, купує на невелику частину своїх мануфактурних виробів велику частину сирого продукту інших країн, тоді як, навпаки, країна, що не має мануфактур і торгівлі, зазвичай змушена купувати за рахунок чималої частини свого сирого продукту зовсім невелику частину мануфактурних виробів інших країн. Одна вивозить те, що може служити для існування та зручності дуже небагатьох, і ввозить засоби існування й предмети зручності для багатьох. Друга вивозить предмети зручності та засоби існування для великого числа людей і ввозить їх лише для дуже небагатьох. Мешканці першої країни повинні завжди мати у своєму розпорядженні набагато більше засобів існування, ніж можуть доставити їм за даного рівня хліборобства власні землі. Мешканці другої завжди повинні мати значно меншу кількість їх.

І все-таки викладена теорія, за всіх її недосконалостей, мабуть, найбільше наближається до істини, ніж будь-яка інша теорія політичної економії з опублікованих досі. Через це вона цілком заслуговує на увагу кожного, хто бажає досліджувати принципи цієї дуже важливої науки. Щоправда, зображуючи працю, що витрачається в хліборобстві, як єдину продуктивну працю, вона обстоює, мабуть, занадто вузькі та обмежені погляди, проте, оскільки вона визнає, що багатство народів полягає не в непридатних для споживання грошах, а в предметах споживання, які кожного року відтворює праця суспільства, оскільки вона визнає повну свободу єдиним дійсним засобом для забезпечення якомога більших розмірів цього щорічного відтворення, остільки її вчення, треба думати, з усіх поглядів є так само істинним, як і шляхетним та ліберальним. Ця теорія має дуже багато послідовників, і оскільки люди люблять парадокси й люблять удавати, ніби розуміють те, що перевершує розуміння простих смертних, то парадокс про непродуктивний характер промислової праці, який лежить у її основі, можливо, чималою мірою сприяв збільшенню числа її прихильників. В останні роки вони становили у французькому літературному світі доволі значну школу, відому під назвою "економістів". Їхні твори, поза сумнівом, зробили відому послугу країні, не тільки висунувши на загальне обговорення багато питань, які раніше ніколи як слід не обговорювали, а й вплинувши певною мірою на уряд на користь сільського господарства. Так, унаслідок їхніх уявлень сільське господарство Франції було звільнено від низки утисків, від яких воно до того потерпало. Термін, на який землю можна було здавати в оренду і з яким мав рахуватися будь-який майбутній отримувач або власник землі, було подовжено від 9 до 27 років. Колишні утиски в разі перевезення хліба з однієї провінції королівства до іншої було цілком скасовано, свободу вивезення його до всіх іноземних держав встановлено як загальний закон королівства за нормальних умов. Ця школа у своїх творах, які дуже численні і в яких обговорюється не лише те, що власне називається політичною економією, тобто природа та причини багатства народів, а й усі інші галузі

системи цивільного врядування, буквально, не роблячи бодай якихось помітних відступів, іде за вченням Кене. У цьому плані більшість цих творів мало різняться між собою. Найбільш виразний і зв'язний виклад цієї теорії можна знайти в невеликій книзі, написаній Мерсьє де ла Рив'єром, колишнім інтендантом в Мартиніці, яка має назву "Природний і необхідний устрій політичних суспільств"²². Схиляння всієї цієї секти перед своїм учителем, що сам був людиною надзвичайної скромності й простоти, є не меншим за те, що його будь-хто з давніх філософів виявляв до засновника своєї системи. "Від самого виникнення світу, — говорить дуже старанний і шанований автор, маркіз Мірабо²³, — було здійснено три великих винаходи, що головним чином надали стабільності політичним суспільствам незалежно від багатьох інших винаходів, які збагачували й прикрашали їх. Перший винахід — це письмо, що самé лише дає людям здатність передавати без змін свої закони, свої договори, свої перекази та свої відкриття. Другий — це гроші, які зв'язують воєдино всі відносини між цивілізованими суспільствами. Третій винахід — це "Економічна таблиця", результат перших двох, що завершує їх, удосконалюючи їхнє завдання, велике відкриття нашого століття, плоди якого, проте, зберуть наші нащадки".

Якщо політична економія народів сучасної Європи більше сприяла мануфактурній промисловості та зовнішній торгівлі, промисловості міст, аніж сільському господарству сіл, то політична економія інших народів дотримувалася протилежного напрямку і сприяла більше хліборобству, ніж мануфактурній промисловості й зовнішній торгівлі.

Політика Китаю сприяє сільському господарству більше, ніж усім іншим промислам. У Китаї, як розповідають, становище селянина настільки ж краще за становище ремісника, наскільки в більшій частині Європи становище ремісника краще за становище селянина. У Китаї заповітна мрія кожної людини полягає в отриманні невеликого клаптика землі у власність або в оренду, і оренда, як стверджують, там надається на дуже помірних умовах і дає достатньо гарантій орендарям. Китайці мало поважають зовнішню торгівлю. "Ваша нікчемна торгівля!" — такою мовою мандарини Пекіна говорили про неї з російським посланником Де-Ланге. Якщо не брати до уваги торгівлю з Японією, китайці самі й на власних суднах не ведуть майже жодної зовнішньої торгівлі: судна іноземних держав вони навіть пропускають тільки в один або два порти своєї держави. Тому в Китаї зовнішня торгівля як на китайських суднах, так і на суднах інших націй обмежується значно вузьким колом, ніж це було б, якби їй було надано більшу свободу.

Оскільки мануфактурні вироби за невеликого обсягу часто мають велику вартість і через це їх можна перевозити з однієї країни до іншої з меншими витратами, ніж більшість сирих продуктів, то вони майже в усіх країнах становлять головний предмет зовнішньої торгівлі. Крім того, у країнах менших, з не такими сприятливими умовами для внутрішньої торгівлі, як Китай, мануфактурна промисловість зазвичай потребує сприяння зовнішній торгівлі. Не маючи широкого зовнішнього ринку, вона не може процвітати в невеликих країнах, що становлять занадто обмежений внутрішній ринок, або в таких країнах, де сполучення між провінціями таке ускладнене, що це робить неможливим, аби товари однієї місцевості користувалися всім тим внутрішнім ринком, яким може служити вся країна. Слід пам'ятати, що досконалість мануфактурної промисловості взагалі залежить від поділу праці, а міру поділу праці, можливого в тому або тому виробництві, визначають, як уже було показано, розміри ринку. Однак величезні розміри Китайської імперії, численність

її населення, різноманітність клімату, а отже, і продуктів різних її провінцій і легке сполучення водним шляхом між більшістю цих провінцій роблять внутрішній ринок цієї країни таким широким, що лише його самого досить для існування дуже великих мануфактур і для здійснення дуже значного поділу праці. Внутрішній ринок Китаю, мабуть, за своїм обсягом не набагато поступається ринкові всіх країн Європи, разом узятих. Більш широка зовнішня торгівля, що приєднала б до цього великого внутрішнього ринку зовнішній ринок решти світу, особливо якби значну частину цієї торгівлі вели на китайських суднах, мала б привести до дуже великого зростання китайської мануфактурної промисловості й до значного збільшення продуктивності останньої. За ширшого мореплавства китайці, звісно, навчилися б застосування та спорудження всіх тих різних машин, якими користуються в інших країнах, а також інших удосконалень у ремеслах і промисловості, що застосовуються в усіх частинах світу. За сучасного характеру свого господарства вони мають обмаль можливостей поліпшити його, беручи приклад з інших націй, якщо не брати до уваги прикладу японців.

Політика Давнього Єгипту й уряду Індостану, напевне, теж протегувала більше сільському господарству, ніж усім іншим промислам. Як у Давньому Єгипті, так і в Індостані вся маса мешканців поділялася на касти, з яких членам кожної було спадково, від батька до сина, надане якесь одне заняття або рід занять. Син жерця неодмінно був жерцем, син солдата — солдатом, син селянина — селянином, син ткача — ткачем, син кравця — кравцем і т. ін. В обох цих країнах найвище становище посідала каста жерців, слідом за нею йшла каста воїнів, і в обох країнах каста фермерів і селян була вищою за касти купців і мануфактуристів.

Уряди обох цих країн особливо уважно ставилися до потреб сільського господарства. Споруди, зведені давніми правителями Єгипту для належного розподілу води Нілу, були знамениті в давнину, і руїни деяких з них, що збереглися, досі ще викликають подив мандрівників. Настільки ж грандіозними, хоча вони й не так уславилися, були, напевне, подібні споруди, що їх давні правителі Індостану зводили для належного розподілу води Гангу, а також багатьох інших річок. Відповідно до цього обидві ці країни, хоча інколи й потерпали від неврожаю, були відомі своєю високою родючістю. Хоча вони й мали надзвичайно численне населення, все одно в роки середнього врожаю вони могли вивозити великі кількості хліба до своїх сусідів.

Давні єгиптяни відчували забобонну відразу до моря, а оскільки релігія давніх індусів не дозволяє своїм послідовникам запалювати на воді вогонь, а отже, і готувати їжу, то фактично цим вона забороняє їм будь-які далекі морські подорожі. І єгиптяни, і індуси, вивозячи свій надлишковий продукт, мусили майже цілком залежати від судноплавства інших народів; ця залежність, обмежуючи ринок, мала гальмувати зростання надлишкового продукту. При цьому вона мала більше гальмувати зростання мануфактурних продуктів, ніж зростання найголовніших видів сировини. Перші вимагають значно ширшого ринку, ніж найголовніші види сирого продукту землі. Один тільки швець виготовить за рік понад 300 пар взуття, а його власна родина не зносить за цей час, напевно, і шести пар. Тому, якщо він не має замовниками принаймні 50 таких сімей, як його власна, він не може збути весь продукт своєї праці. У великій країні, навіть у разі дуже значного розвитку ремесла, число ремісників рідко становить більш як 2 чи 1% від числа всіх сімей, які мешкають у ній. Навпаки, у таких великих країнах, як Франція та Англія, число осіб, зайнятих

у сільському господарстві, одні автори обчислювали в $\frac{1}{2}$, інші — в $\frac{1}{3}$ й жоден із відомих мені авторів — менш ніж в $\frac{1}{5}$ всього населення країни. Проте, оскільки продукт сільського господарства Франції та Англії у переважній своїй частині споживається всередині країни, це означає, що кожна особа, зайнята в ньому, аби бути в змозі збути весь продукт своєї праці, повинна згідно з цими розрахунками мати своїми покупцями дещо більше, ніж одну, дві або, найбільше, чотири таких сім'ї, як її власна. Отже, сільське господарство значно краще від мануфактурної промисловості може існувати за несприятливих умов обмеженого ринку. У Давньому Єгипті та Індостані обмеженість зовнішнього ринку до певної міри відшкодовувалася зручністю внутрішнього водного сполучення, завдяки якому весь внутрішній ринок за найвигідніших умов був відкритий для всіх без винятку продуктів будь-якого регіону цих країн. До того ж просторість Індостану робила внутрішній ринок цієї країни дуже широким і достатнім для існування найрізноманітніших галузей мануфактурної промисловості. Навпаки, невеликі розміри Давнього Єгипту, що ніколи не досягав розмірів Англії, мали за всіх часів робити його внутрішній ринок занадто обмеженим, аби забезпечувати існування великого числа різноманітних галузей мануфактурної промисловості. З огляду на це Бенгалія, провінція Індостану, що зазвичай вивозить найбільшу кількість рису, завжди більше виділялася вивезенням різних мануфактурних виробів, ніж вивезенням свого зерна; навпаки, Давній Єгипет, хоча він і вивозив деякі мануфактурні вироби, — особливо тонке полотно, — а також деякі інші товари, завжди був більше відомий своїм великим вивезенням хлібів. Протягом тривалого часу він був житницею Риму.

Правителі Китаю, Давнього Єгипту та окремих держав, на які в різні часи поділявся Індостан, завжди здобували весь свій дохід чи значно більшу його частину з того чи того виду поземельного податку, або земельної ренти. Цей поземельний податок, або земельна рента, подібно до десятини в Європі, становив, як розповідають, п'яту частину продукту землі, що її здавали в натурі або сплачували грішми за певною оцінкою, і таким чином її розмір з року в рік змінювався залежно від коливань розмірів валового продукту. Тому природно, що правителі цих країн з особливою увагою ставилися до інтересів хліборобства, від розквіту чи занепаду якого безпосередньо залежало щорічне збільшення або зменшення їхнього власного доходу.

Політика давніх республік Греції і політика Риму, хоча вона більше цінувала хліборобство, ніж мануфактурну промисловість або зовнішню торгівлю, все ж, напевне, радше ускладнювала ці останні заняття, ніж безпосередньо чи свідомо заохочувала перше. У деяких із давніх держав Греції зовнішню торгівлю було заборонено, а в деяких інших промисли ремісників і мануфактуристів вважали шкідливими для сили й вправності людського тіла, оскільки вони робили його неспроможним сприймати ті навички, що їх намагалися розвинути в ньому за допомогою військових і гімнастичних вправ, а отже й неспроможним більшою або меншою мірою витримувати втому та небезпеки війни. Ці промисли вважали придатними тільки для рабів, а вільним громадянам держави заборонялося займатися ними. Навіть у тих державах, де не існувало такої заборони, як, наприклад, у Римі та Афінах, велику кількість народу фактично було усунено від усіх тих промислів, якими нині займаються зазвичай нижчі верстви населення міст. Усіма цими промислами в Афінах та Римі займалися раби багатіїв, причому займалися вони ними на користь своїх хазяїв, які своїм багатством, могутністю і впливом робили майже неможливим для вільного бідняка знайти ринок для продукту своєї праці, коли останньому доводилося конкурувати з продуктами

праці рабів багаті людини. Але раби рідко виявляють винахідливість; усі більш важливі поліпшення в знаряддях праці або в порядку та розподілі роботи, що полегшують і зменшують працю, були відкриттями вільних людей. Якби навіть раб запропонував такі поліпшення, його хазяїн був би схильний визнати, що цю пропозицію нав'язано лінощами і прагненням раба скоротити свою працю за рахунок хазяїна. Бідний раб замість винагороди отримав би, певно, на свою голову зливу лайки, а можливо, його було б покарано. Тому в мануфактурах, де працюють раби, зазвичай потрібно більше праці для виконання тієї самої кількості роботи, ніж на підприємствах, де застосовують працю вільних робітників. Праця перших має з огляду на це обходитися дорожче, ніж праця останніх. Як зазначає Монтеस्क'є²⁴, угорські копальні, хоча вони й не багатші за розташовані по сусідству турецькі, завжди розробляли з меншими витратами, а тому й з більшим прибутком, ніж останні. У турецьких копальнях працювали раби, руки цих рабів були єдиними машинами, що їх турки будь-коли мали намір використовувати. Угорські копальні розробляють вільні люди, що застосовують багато різних машин, за допомогою яких полегшують і зменшують свою працю. Судячи з того, що відомо про ціну мануфактурних виробів у добу греків і римлян, здається, що вироби більш високої якості були надзвичайно дорогими. Шовк продавали на вагу золота. Щоправда, за тих часів шовк не був європейським виробом, і оскільки його весь привозили з Ост-Індії, видаток на перевезення на таку велику відстань може до певної міри пояснювати висоту його ціни. Але ціна, яку знатна жінка, як розповідають, ладна була інколи платити за штуку дуже тонкого полотна, так само була, напевне, надзвичайно високою. А оскільки полотно завжди було європейським або в крайньому разі єгипетським продуктом, то таку високу ціну можна пояснити тільки великим обсягом праці, що її треба було використати для його виготовлення, а надмірність витрати її своєю чергою могла бути спричинена тільки недосконалістю застосовуваних знарядь праці. Ціна тонких вовняних тканин, хоча й не така висока, все-таки, як здається, набагато перевищувала ціну нинішнього часу. Пліній розповідає, що деякі тканини, пофарбовані особливим чином, коштували 100 динаріїв, або 3 ф. 6 шил. 8 п. за фунт за вагою²⁵. Інші тканини, пофарбовані в інший спосіб, коштували 1000 дин., або 3 ф. 6 шил. 8 п. за фунт. Слід мати на увазі, що римський фунт містив тільки 12 наших унцій. Щоправда, така висока ціна була зумовлена переважно фарбою. Але якби сама матерія не коштувала набагато дорожче за тканини, що їх виробляють нині, на неї, певно, не витрачали б такої дорогої фарби. Занадто великою була б невідповідність між допоміжним та основним матеріалом. Згадувана тим самим автором²⁶ ціна деяких триклінарій, особливих вовняних подушок, що їх використовували для того, аби спиратися на них ліктями під час лежання за столом, перевищує будь-яку ймовірність: одні з них коштували нібито понад 30000, інші — понад 300000 ф. При цьому не згадується, щоб таку високу ціну зумовлювала фарба. Як зазначає доктор Арбутнот²⁷, за давніх часів в одязі багатих людей обох статей було значно менше різноманітності, ніж нині. І це зауваження підтверджується дуже невеликою різноманітністю в одязі, яку ми бачимо на давніх статуях. Арбутнот робить із цього висновок, що їхній одяг мав загалом коштувати дешевше, ніж наш, але такий висновок зовсім не впливає з цього. Коли видаток на вишуканий одяг дуже великий, різноманітність останнього має бути незначною, та коли завдяки збільшенню продуктивності праці й поліпшенню її методів вартість того чи того предмета одягу виявляється помірною, різноманітність, природно, стає дуже значною. Багаті люди, не маючи можливості

відрізнятися дорожнечою свого одягу, звісно, намагатимуться виділятися його більшою кількістю та різноманітністю.

Найзначнішою і найважливішою галуззю торгівлі кожної нації, як уже зазначалося, є та, що ведеться між мешканцями міста й села. Мешканці міста одержують із села сирий продукт, що служить як матеріалом для праці, так і фондом для їхнього існування; вони оплачують цей сирий продукт тим, що навзаємін посилають у село певну частину своїх мануфактурних і готових для безпосереднього вжитку продуктів. Торгівля, що ведеться між цими двома різними групами населення, виражається зрештою в обміні певної кількості сирих продуктів на певну кількість мануфактурних виробів. Тому чим дорожчі останні, тим дешевші перші, і все те, що в будь-якій країні веде до підвищення ціни мануфактурних виробів, водночас веде до зниження ціни сирого продукту землі й цим уповільнює розвиток хліборобства. Чим меншою є кількість мануфактурних виробів, яку можна купити на дану кількість сирого продукту, або, що те саме, на ціну останнього, тим меншою є мінова вартість цієї кількості сирого продукту, тим менше це може спонукати землевласника збільшити його кількість поліпшенням землі, а фермера — її обробітком. Окрім того, все, що веде до зменшення в країні числа ремісників і мануфактуристів, веде до зменшення внутрішнього ринку, найважливішого з усіх ринків для сирого продукту землі, і цим ще більше гальмує розвиток хліборобства.

З огляду на викладене ті теорії, що віддають перевагу сільському господарству перед усіма іншими заняттями і для його заохочення утискають мануфактури й зовнішню торгівлю, діють врозріз із тією метою, яку ставлять перед собою, і побічно ускладнюють розвиток саме того виду праці, якому хочуть сприяти. У цьому вони, мабуть, ще непослідовніші, ніж навіть меркантилістична система. Ця остання, заохочуючи мануфактурну промисловість і зовнішню торгівлю більше, ніж сільське господарство, відтягує частину капіталу суспільства від більш вигідного до менш вигідного виду праці. І все-таки насправді і зрештою вона заохочує саме той вид праці, що його має на увазі заохочувати. Зазначені сільськогосподарські теорії, навпаки, врешті-решт тільки гальмують розвиток своєї улюбленої галузі праці.

Отаким чином будь-яка система, що намагається надзвичайними заохочувальними заходами залучати до якоїсь особливої галузі праці більшу частку капіталу суспільства, ніж природно спрямовувалося б у неї, або надзвичайними утисками відтягувати від якоїсь галузі праці ту частку капіталу, яку без таких утисків було б вкладено в неї, насправді чинить якраз протилежно тому, чого прагне. Замість прискорювати розвиток суспільства в напрямку до дійсного багатства й величі вона гальмує його, і замість збільшувати дійсну вартість продукту його землі та праці зменшує її.

Через те, оскільки цілком відпадають усі системи заохочень або утисків, вочевидь, залишається і стверджується проста і немудряща система природної свободи. Кожній людині, доки вона не порушує законів справедливості, дозволяється цілком вільно діяти на свій розсуд у власних інтересах і конкурувати своєю працею та капіталом із працею та капіталом будь-якої іншої особи й цілого класу. Правитель повністю звільняється від обов'язку, у разі виконання якого він завжди наражатиметься на незліченні ошукання й належне виконання якого недосяжне жодній людській мудрості та знанню, — від обов'язку керувати працею приватних осіб і спрямовувати її до занять, що більше відповідають інтересам суспільства. Згідно з системою природної свободи, правитель мусить виконувати тільки три обов'язки. Щоправда, вони мають дуже важливе значення,

але очевидні й зрозумілі для звичайного усвідомлення: по-перше, обов'язок по можливості убезпечувати суспільство від насильств і вторгнення інших незалежних суспільств; по-друге, обов'язок по можливості убезпечувати кожного члена суспільства від несправедливості й гноблення з боку інших його членів, або обов'язок установити добре відправлення правосуддя; і, по-третє, обов'язок створювати й утримувати певні громадські споруди та установи, у створенні й утриманні яких не можуть бути зацікавлені окремі особи чи невеликі групи, тому що прибуток від них ніколи не зможе оплатити витрати окремій особі або невеликій групі, хоча й часто може з надлишком оплатити їх великому суспільству.

Належне виконання цих різних обов'язків правителя неодмінно передбачає певні витрати; ці витрати своєю чергою передбачають отримання певного прибутку для покриття їх. Тому в наступній книзі я спробую з'ясувати, по-перше, у чому виражаються необхідні витрати правителя або держави, які з цих витрат мають оплачуватися за рахунок внесків усього суспільства і які — тільки деякими певними його членами; по-друге, якими є різні методи, за допомогою яких можна залучити все суспільство до участі у видатках, що лягають на нього, і якими є головні переваги й незручності кожного з цих методів; нарешті, по-третє, якими є підстави й причини, що спонукали майже всі сучасні уряди закладати певну частину цього доходу або вводити позики; яким був вплив цих боргів на дійсне багатство, на річний продукт землі та праці суспільства. Тому наступна книга, природно, розпадається на три розділи.

КНИГА 5

ПРО ПРИБУТКИ ПРАВИТЕЛЯ АБО ДЕРЖАВИ

Розділ 1

ПРО ВИТРАТИ ПРАВИТЕЛЯ АБО ДЕРЖАВИ

Відділ 1

Про витрати на оборону

Першим обов'язком правителя є захист суспільства від насильства й посягань з боку інших незалежних суспільств; його можна виконати тільки за допомогою військової сили. Однак витрати як на підготовку військової сили у мирний час, так і на використання її під час війни є дуже різними за різних станів суспільства, у різні періоди його розвитку.

У мисливських народів, що перебувають на найнижчому ступені розвитку суспільства, — що ми бачимо в тубільних племен Північної Америки, — кожний чоловік є настільки ж воїном, наскільки мисливцем. Коли він іде на війну, захищати своє суспільство або мститися за збитки, завдані йому іншими суспільствами, він підтримує своє існування власною працею так само, як тоді, коли живе вдома. Його суспільство — у цьому стані, власне кажучи, ще немає ані правителя, ані держави — не несе жодних видатків ані на підготовку його до походу, ані на утримання його протягом війни.

У пастуших народів, що перебувають на більш високому ступені розвитку, як, наприклад, у татар чи арабів, кожний чоловік так само є воїном. Такі народи зазвичай не мають постійного житла, а живуть у шатрах або критих візках, що легко переносяться з місця на місце. Ціле плем'я або народ міняють своє місцеположення залежно від пори року та інших випадкових обставин. Коли їхні табуни й череди знищують корм в одній частині країни, вони пересуваються в іншу, а звідти — у третю. У суху пору року вони спускаються до берегів річок, а в дощову — йдуть на височини. Коли такий народ іде на війну, воїни не довіряють свої стада слабкому захистові старих, жінок і дітей; їхніх жінок, старих і дітей не можна залишити без захисту й засобів до існування. Крім того, народ, що звик до кочового життя за мирних часів, легко пересувається й за часів війни. Чи вони вирушають в похід як армія, а чи кочують як пастухи, їхній спосіб життя однаковий, хоча поставлені цілі дуже різні. Вони йдуть на війну всі разом, і кожен робить свою справу, як може. У татар часто навіть жінки йдуть у бій. Коли вони перемагають, то все, що належить переможеному племені, винагороджує переможця; коли вони зазнають поразки, то втрачають усе: не тільки їхні стада, а й їхні жінки та діти стають здобиччю переможця. Навіть більшість тих, хто пережив поразку, має підкоритися переможцеві через відсутність засобів до існування. Решта зазвичай розсіюється в пустелі.

Повсякденне життя, повсякденні заняття готують татарина чи араба до війни. Біг, боротьба, фехтування, метання дротика й стрільба з лука — звичайне проведення часу для тих, хто живе просто неба, і всі ці заняття копіюють війну. Коли татарин чи араб іде на війну, його існування підтримують стада, що рухаються разом з ним, як і за мирних часів. Його ватажок або правитель — адже всі ці народи мають ватажків або правителів — не несе жодних видатків з підготовки його до походу, а в поході тільки можливість грабежу буде платнею, якої воїн може очікувати або вимагати.

Армія мисливського племені рідко перевищує дві-три сотні людей. Ненадійне добування засобів існування, що їх дає мисливство, рідко дає змогу більшій кількості людей збиратися разом на тривалий час. Що ж до армії пастухів, то вона, навпаки, може інколи досягати двох або трьох тисяч. Оскільки ніщо не зупиняє їхнього просування, вони переходять з однієї області, де знищено фураж, до іншої, ще незайманої, і, напевне, важко обмежити число їх, що може об'єднатися для походу. Мисливське плем'я не може навіювати страх на цивілізований народ, що мешкає по сусідству, а пастуший народ — може. Ніщо не може бути менш серйозним, ніж індіанські війни у Північній Америці. Навпаки, ніщо не може бути жахливішим від татарських навал, що мали місце в Азії. Судження Фукідида про те, що ані Європа, ані Азія не можуть чинити опір об'єднаним скіфам, було підтверджене досвідом усіх наступних епох. Мешканці просторих і беззахисних степів Скіфії й Татарії швидко об'єдналися під володарюванням вождя якоїсь переможної орди або племені; спустошення й розгром Азії завжди були наслідком такого союзу. Мешканці негостинної Аравійської пустелі — інший великий народ пастухів — об'єдналися лише одного разу за часів Магомета і його найближчих наступників. Їхнє об'єднання, що було радше результатом релігійного ентузіазму, ніж перемоги, було позначене такими самими наслідками. Якби мисливські народи Америки зробилися коли-небудь пастухами, сусідство їх було б набагато небезпечнішим для європейських колоністів, ніж нині.

На ще вищому ступені розвитку суспільства в хліборобських народів, що вели невелику зовнішню торгівлю й не мали жодної промисловості, крім грубої домашньої, якою майже кожна окрема родина займалася для задоволення власних потреб, так само кожний чоловік був воїном або легко ним ставав. Ті, хто живе хліборобством, зазвичай проводять цілі дні просто неба, потерпаючи від усіх негод. Суворість їхнього повсякденного життя готує їх до тягот війни, з багатьма з яких їхні звичайні заняття мають велику схожість. Повсякденна хліборобська робота готує їх до риття окопів, і вони так само добре влаштовують табір, як і обгороджують своє поле. Звичайні розваги хлібороба ті самі, що й пастуха, і так само нагадують про війну. Але хлібороби мають менше дозвілля, ніж пастухи, і вони не так часто займаються цими розвагами. Вони солдати, але солдати, які не так майстерно засвоїли свої прийоми. Та оскільки вони все-таки воїни, то правитель або держава рідко несуть видатки на підготовку їх до походу.

Хліборобство навіть на найнижчому ступені розвитку передбачає поселення, своєрідне постійне мешкання, що його не можна залишити без великої втрати. Коли народ, що складається із самих тільки хліборобів, іде на війну, він не може вирушити в похід увесь. Принаймні старі, жінки та діти мають лишитися вдома, аби охороняти оселі. Всі чоловіки військового віку можуть, ясна річ, вирушити в похід, і в малих хліборобських народів часто так і робиться. Вважається, що в кожного народу кількість чоловіків, здатних носити зброю, обмежується четвертою або п'ятою його частиною. Далі, якщо похід починається

після сівби й закінчується перед жнивими, то хлібороб і головні його робітники можуть бути відірвані від господарства без великих втрат. Він знає, що з виконуваними в цей проміжок часу роботами можуть досить добре впоратися старі, жінки та діти. Тому він згоден служити безкоштовно протягом короткого походу, і тому часто витрати правителя або держави на його утримання в поході бувають такими ж малими, як і витрати на його підготовку. Громадяни всіх держав Давньої Греції, напевне, несли таким чином військову службу до кінця другої Перської війни, а жителі Пелопоннесу — до кінця Пелопоннеської війни. Останні, як зазначає Фукідид, залишали поле влітку й поверталися додому на жнива. Римляни в епоху царів і в перший період республіки служили так само. Тільки за часів облоги Вейї ті, хто залишався вдома, почали нести деякі витрати на утримання тих, хто пішов на війну. У європейських монархіях, що виникли на руїнах Римської імперії до виникнення і на початку існування власне феодального ладу, сеньйори з безпосередньо залежними від них васалами мали служити короні за власний рахунок. У поході, так само як і вдома, вони мушили утримувати себе на власні доходи, не одержуючи від короля жодної платні для задоволення своїх особистих потреб.

На більш високому ступені суспільного розвитку дві різні причини роблять цілком неможливим, аби відправлені в похід могли утримувати себе за власний рахунок. Це — прогрес мануфактурної промисловості і розвиток військового мистецтва.

Якщо хлібороб зайнятий у поході, то перерва у його роботі не завжди призводить до зменшення його доходів — звісно, якщо похід починається після сівби й закінчується перед жнивими. Без його втручання природа сама робить велику частину роботи, яку треба зробити. Але в той момент, коли ремісник — коваль, тесля або ткач, наприклад, — відривається від своєї майстерні, джерело його доходів цілком вичерпується. Природа нічого не робить за нього; він робить усе сам. Коли він рушає в похід захищати суспільство, останнє неодмінно повинно утримувати його, оскільки він не має доходів для того, щоб самому утримувати себе. У країні, більшість населення якої становлять ремісники та мануфактуристи, тих, хто йде на війну, слід набирати з цих класів і, доки вони служать, утримувати за рахунок суспільства.

Коли мистецтво війни мало-помалу розвинулося в дуже заплутану і складну науку, коли результат війни перестав вирішуватися, як у первісній епохи, єдиною випадковою сутичкою чи битвою, коли боротьба почала відбуватися в кількох різних кампаніях, кожна з яких тривала впродовж більшої частини року, тоді повсюдно для суспільства виникла потреба утримувати тих, хто служить йому на війні, принаймні доки вони зайняті цією службою. Хоч би яким було звичайне заняття людей, що йдуть на війну, у мирний час така тривала й розорлива служба лягла б на них занадто важким тягарем. Відповідно до цього після другої Перської війни армію Афін була сформовано з найманих військ: щоправда, вони склалися часті з громадян і тільки часті з іноземців, але всіх їх однаково наймали й оплачували за рахунок держави. Від часів облоги Вейї армії Риму одержували платню за свою службу, доки вони залишалися в поході. За феодального ладу військову службу сеньйорів та їхніх безпосередніх васалів по закінченні певного періоду повсюдно було замінено сплатою грошей на утримання тих, хто служив замість них.

Кількість людей, які можуть іти на війну, порівняно із загальним числом народу неодмінно має бути значно меншою в цивілізованому суспільстві, ніж на низькому ступені суспільного розвитку. Оскільки солдатів у цивілізованому суспільстві утримує праця несолдатів, то кількість перших не може перевищувати

тієї, яку останні можуть утримувати понад утримання себе й утримання чиновників відповідно до їхнього становища. У маленьких аграрних державах Давньої Греції четверта або п'ята частина всього населення вважала себе солдатами і, як кажуть, іноді вирушала в похід. Підраховано, що в цивілізованих народів нової Європи не більш ніж сота частина населення будь-якої країни може бути солдатами без того, щоб не розорити країну, яка оплачує видатки на їхню службу.

Витрати на підготовку армії до війни не були значні доти, доки утримання її на війні не було остаточно передано правителеві або державі. В усіх республіках Давньої Греції навчання військових вправ було необхідною частиною виховання, приписаного державою всім вільним громадянам. Здається, що в кожному місті були громадські місця, де під орудою магістрату молоді люди навчалися різних вправ під керівництвом учителів. Цим простим інститутом обмежувалися, здається, всі витрати, що їх грецька держава несла, готуючи своїх громадян до війни. У Давньому Римі вправи на Марсовому полі відповідали тій самій меті, що й вправи в гімназіях Давньої Греції. З цією самою метою у феодальному суспільстві в деяких місцевостях було ухвалено, що громадяни мають практикуватися в стрільбі з лука та інших військових вправах, але, здається, цієї мети досягали не так успішно. Чи то через відсутність інтересу до цих ухвал з боку чиновників, які мали наглядати за виконанням їх, чи то з якихось інших причин, проте військові вправи мало-помалу вийшли з ужитку в більшості народів.

У республіках Давньої Греції і Риму впродовж усього їхнього існування, а також за феодального ладу протягом значного періоду після його встановлення ремесло солдата не було окремим, певним ремеслом, що становило б єдине чи головне заняття особливого класу громадян. Кожен член держави, хоч би яким ремеслом або заняттям він добував собі засоби існування, за звичайних обставин вважав себе здатним до ремесла солдата, а в надзвичайних випадках вважав, що зобов'язаний стати солдатом.

Військове мистецтво, найшляхетніше з мистецтв, водночас в міру прогресу культури неодмінно стає найскладнішим серед них. Стан механіки, а також інших мистецтв, з якими нерозривно пов'язане військове мистецтво, визначає міру його досконалості в даний час. Але для доведення його до цієї міри досконалості необхідно, щоб воно було єдиним або головним заняттям особливого класу громадян; поділ праці також конче потрібний для його розвитку, так само як і в будь-якому іншому мистецтві. В інших мистецтвах поділ праці, природно, запроваджується розсудливістю окремих осіб, які розуміють, що вони краще досягнуть задоволення своїх особистих інтересів, займаючись якимось одним промислом, ніж займаючись кількома. Але тільки розсудливість держави може зробити ремесло солдата окремим ремеслом, відмінним від усіх інших. Окремий громадянин, що за часів сталого миру й без якихось заохочень з боку суспільства був би в змозі проводити більшу частину свого часу, займаючись військовими вправами, поза сумнівом, міг би як дуже добре вдосконалитися в них, так і дістати від них задоволення, але, звісно, цим він не задовольнив би своїх інтересів. Тільки мудрість держави може дати йому можливість в інтересах останньої віддаватися цьому спеціальному заняттю, але держави не завжди мають цю мудрість, навіть коли обставини, у яких вони перебувають, для збереження їхнього існування вимагають, аби вони її мали.

Пастух має дуже багато вільного часу; хлібороб на низькому ступені розвитку хліборобства теж має певну кількість вільного часу; ремісник або мануфактурист не мають його зовсім. Перший може без якихось втрат віддати більшу частину

свого часу військовим вправам; другий може віддати їм деяку частину свого часу, але останній не може віддати жодної години без певних втрат, і природно, що власні інтереси змушують його нехтувати ними. Вдосконалення хліборобства, що його неодмінно спричиняє розвиток мистецтв та мануфактурної промисловості, залишає хліборобові так само мало вільного часу, як і ремісникові. Військовими вправами однаковою мірою нехтують як селяни, так і мешканці міста, і весь народ стає невойовничим. Водночас багатство, що завжди з'являється слідом за поліпшенням хліборобства та мануфактурної промисловості і що насправді є не чим іншим, як накопиченим продуктом цих поліпшень, спричиняє напади сусідніх народів. Завдяки своїй промисловості багатий народ є для інших народів найбажанішим об'єктом нападу; і якщо тільки держава не вживе нових заходів для суспільного захисту, природні звички народу зроблять його зовсім неспроможним до власного захисту.

За цих обставин, як здається, є тільки два способи, за допомогою яких держава може уможливити підготовку цивільної оборони.

Цього можна досягти або, по-перше, засобами дуже суворої влади, яка, нехтуючи цілою низкою інтересів, нахилів і звичок населення, силою примушує його займатися військовими вправами, а під час війни зобов'язує всіх громадян чи деяку частину їх поєднувати своє ремесло або професію із ремеслом солдата; або, по-друге, утримуючи та займаючи постійними вправами певну частину громадян, держава може зробити ремесло солдата особливим ремеслом, окремим і відмінним від усіх інших ремесел.

Якщо держава обирає перший із цих двох способів, її військову силу, як то кажуть, становить ополчення, якщо другий, то — регулярна армія. Практика військових вправ є єдиним або головним заняттям солдатів регулярних військ, утримання яких, або платню, держава надає їм як головне і повсякденне джерело їхнього існування. Військова практика є тільки випадковим заняттям солдатів ополчення, і головні джерела свого існування вони одержують за допомогою інших занять. В ополченні характер робітника, ремісника або торгівця переважає характер солдата; у регулярній армії характер солдата переважає всі інші; у цьому полягає істотна різниця між цими двома різними родами військової сили.

Ополчення бували різного типу. У деяких країнах громадяни, призначені для оборони держави, підлягали, як видається, тільки військовому навчанню; з них, якщо можна так висловитися, не формували полки, їх не ділили на окремі загони, що перебувають під командою власних постійних офіцерів. У республіках Давньої Греції і Римській республіці кожен громадянин, доки він залишався вдома, займався вправами або окремо й незалежно від інших, або з тими з рівних йому за становищем, які йому більше подобалися; він не був прикріплений до якогось загону військ доти, доки його не кликали в похід. В інших країнах ополчення не лише займалося вправами, а й було сформоване. В Англії, Швейцарії і, гадаю, також в інших країнах новітньої Європи, де було організовано недосконалу військову силу подібного роду, кожного ополченця, навіть за мирних часів, прикріплювали до особливого загону, що виконував справи під керівництвом своїх постійних офіцерів.

До винайдення вогнепальної зброї з двох армій перевага була на боці тієї, у якій кожен солдат окремо володів більшою вправністю і майстерністю у використанні своєї зброї. Сила та вправність людини відігравали величезну роль і зазвичай вирішували долю битв. Але цю вправність і майстерність у використанні зброї набували в такий самий спосіб, як нині у фехтуванні, — не вправами великих загонів, а вправами окремих людей у спеціальних школах під керівництвом спеціальних учителів або разом з їхніми товаришами та

ровесниками. З винайденням вогнепальної зброї сила та вправність людини і навіть надзвичайна майстерність у використанні зброї, хоча ще далеко не втратили свого значення, а все ж важать набагато менше. Природа зброї, хоча й не урівнює незграбного із вправним, робить різницю між ними значно меншою, ніж це було раніше. Вважають, що достатньої вправності та майстерності, які потрібні для використання вогнепальної зброї, можна набути шляхом військового навчання великих загонів.

Регулярність, порядок і швидке виконання наказів — такі властивості в сучасних арміях мають більше значення для визначення долі бою, ніж вправність і майстерність солдатів у користуванні своєю зброєю. Але шум, створюваний вогнепальною зброєю, дим і невидима смерть, що будь-якої миті чатує на кожного, щойно він входить у зону гарматного вогню, часто довге очікування бою створюють великі труднощі для підтримування на значній висоті цієї регулярності, порядку й швидкого виконання наказів навіть на початку бою. У давній битві не було шуму, що переважав би людський голос, не було диму, не було невидимої причини ран і смерті. Кожен доти, доки смертельна зброя не наближалася справді до нього, ясно бачив, що цієї зброї поблизу нього немає. За таких умов у військах, що мали деяку довіру до своєї вправності та майстерності у поводженні зі зброєю, було значно менше труднощів у збереженні на певному рівні регулярності й порядку не тільки на початку, а й протягом усієї давньої битви, доки одна з двох армій не зазнавала поразки. Але звички до регулярності, до порядку й швидкого виконання наказів можуть набути тільки війська, що навчаються у великих загонах.

В усякому разі ополчення, хоч би якою мірою воно було дисципліноване та навчене, завжди має бути слабкішим порівняно з добре дисциплінованою й добре навченою постійною армією.

Солдати, що вправляються раз на тиждень або раз на місяць, ніколи не можуть бути такими досвідченими у поводженні зі зброєю, як війська, що вправляються щодня або через день; і хоча за нових часів ця обставина не може мати такого значення, яке вона мала в давнину, однак визнана перевага пруських військ, що походить від їхньої високої досвідченості у вправах, показує нам, що й нині вона важить дуже багато.

Солдати, які зобов'язані підкорятися своєму офіцерові тільки раз на тиждень або раз на місяць, а решту часу можуть займатися власними справами, як вони хочуть, без будь-якої відповідальності перед ним, ніколи не відчуватимуть страху в його присутності, ніколи не матимуть такої звички до швидкого виконання наказів, як ті, все життя й поведінку яких визначає він і які щодня прокидаються й лягають спати або принаймні розходяться по домівках за його наказом. А в тому, що називають дисципліною, або у звичці швидко виконувати накази, ополчення завжди ще більше поступається постійній армії, ніж у вправах та вмінні користуватися зброєю. Але в сучасній війні звичка негайно виконувати накази важить набагато більше, ніж значна перевага в умінні володіти зброєю.

Ті ополчення, які, подібно до татар чи арабів, ідуть на війну під командою тих самих вождів, яким вони звикли підкорятися в мирний час, є найкращими. У повазі до своїх офіцерів, у звичці до швидкого виконання наказів вони найбільше наближаються до постійних армій. Ополчення шотландських горців, коли вони служать під командою власних вождів, мають також деякі такі самі переваги. Та оскільки ці горці — не кочівні пастухи, а всі живуть осіло, у постійних помешканнях, і оскільки вони не звикли в мирний час слідувати за своїми вождями з місця на місце, то вони менш схильні слідувати за ними в походи на значну відстань і на тривалий час. Захопивши якусь здобич, вони

прагнули повернутися додому, і командири рідко були в змозі втримати їх. Як нам відомо, за слухняністю вони стояли нижче від татар та арабів. Оскільки шотландські горці за свого осілого життя проводять менше часу просто неба, вони менше при звичаєні до військових вправ і менш досвідчені у володінні своєю зброєю, ніж татари та араби.

Однак слід зауважити, що ополчення, яке взяло участь у кількох послідовних воєнних кампаніях, з усіх поглядів стає схожим на постійну армію. Солдати, які щодня вправляються зі своєю зброєю і постійно перебувають під командою своїх офіцерів, звикають так само швидко виконувати накази, як це робиться в постійних арміях. Те, чим вони займалися до початку війни, тепер майже нічого не важить. Після участі в кількох кампаніях вони неодмінно в усьому уподібнюються постійній армії. Якщо війна в Америці продовжиться ще на одну кампанію, американське ополчення ні в чому не поступатиметься тій постійній армії, яка під час останньої війни виявила не меншу хоробрість, ніж найзагартованіші ветерани Франції та Іспанії.

Зрозумівши цю відмінність, в історії всіх епох можна знайти докази непереборної переваги добре навченої постійної армії над ополченням.

Однією з перших постійних армій, щодо якої ми маємо добре засвідчені історичні відомості, є армія Філіппа Македонського. Його постійні війни з фракійцями, іллірійцями, фессалійцями та грецькими державами по сусідству з Македонією мало-помалу утворили з його військ, — які, певно, спочатку являли собою ополчення, — добре дисципліновану регулярну армію. Під час миру, що наставав дуже рідко й ніколи не тривав довго, він дбав про те, аби не розпускати свою армію. Остання перемогла й підкорила — щоправда, після тривалої та жорстокої боротьби — хоробрі й добре навчені ополчення головних республік Давньої Греції і, після дуже невеликих зусиль, — зманіжене й погано навчене ополчення великої Перської імперії. Падіння грецьких республік і перської монархії було наслідком непереборної переваги регулярної армії над будь-якими ополченнями. Це була перша велика революція у справах людства, про яку історія зберегла точні й докладні відомості.

Падіння Карфагена й наступне піднесення Риму є другою революцією. Зміни в долях цих двох знаменитих республік можна пояснити тими самими причинами.

Від кінця першої й до початку другої Пунічної війни карфагенські армії постійно перебували в поході під командою трьох великих воєначальників, що слідували в командуванні один за одним: Гамількара, його зятя Гасдрубала та його сина Ганнібала; спершу вони приборкали повсталіх рабів, після того підкорили бунтівні народи Африки і, нарешті, завоювали велику державу Іспанію. Армія, що її Ганнібал привів з Іспанії до Італії, неодмінно мала в цих війнах перетворитися на добре дисципліновану регулярну армію. Тим часом римляни, хоча й не знали повного миру, однак у цей період не були втягнуті у великі війни, і їхня військова дисципліна була значно послаблена. Римські армії, з якими Ганнібал бився поблизу Требії, Тразименського озера і Канн, були ополченням, що протистояло регулярній армії. Певно, ця обставина, більше за будь-яку іншу, визначила долю цих битв. Постійна армія, яку Ганнібал залишив в Іспанії, мала подібну перевагу над ополченням, що його відправили туди римляни; за короткий час, під командою молодшого Гасдрубала, брата Ганнібала, римлян було витіснено майже з усієї країни.

Ганнібалові погано допомагали з дому. Римське ополчення, перебуваючи постійно в поході, стало протягом війни добре дисциплінованою й добре навченою армією, і перевага Ганнібала з кожним днем меншала. Гасдрубал опинився

перед необхідністю вести всю або майже всю армію, якою він командував в Іспанії, на допомогу братові до Італії. Кажуть, що в цьому поході він був збитий зі шляху своїми провідниками; у незнайомій країні його раптово атакувала інша регулярна армія, яка з усіх поглядів дорівнювала його армії або навіть переважала її, і він зазнав нищівної поразки.

Коли Гасдрубал залишив Іспанію, Сципіон Великий не знайшов там нікого, хто міг би чинити йому опір, окрім ополчення, слабкішого за його власне. Він розбив це ополчення, і за час війни його власне ополчення стало добре дисциплінованою й добре навченою регулярною армією. Цю регулярну армію було перевезено до Африки, де протистояти їй могло тільки ополчення. Аби врятувати Карфаген, було конче потрібно відкликати регулярну армію Ганнібала. Останню поповнили позбавленим бадьорості духу через часті поразки африканським ополченням, що становило у битві під Замою більшу частину військ Ганнібала. Події того дня визначили долю двох республік-суперниць.

Від кінця другої Пунічної війни й до падіння Римської республіки армії Риму були з усіх поглядів регулярними арміями. Регулярна армія Македонії вчинила їм значний опір. Римові, що перебував на найвищому ступені своєї величі, підкорення цієї невеликої держави коштувало двох великих воєн і трьох визначних битв; завоювання, певно, було б іще важчим, якби не слабкодухість останнього македонського царя. Ополчення всіх цивілізованих народів давнього світу — Греції, Сирії та Єгипту — вчинили тільки слабкий опір постійним військам Риму. Ополчення деяких варварських народів захищалося значно краще. Скіфське й татарське ополчення, що їх Мітридат зібрав у країнах на північ від Чорного та Каспійського морів, були найстрашнішим ворогом, з яким билися римляни від часів другої Пунічної війни. Парфянське та германське ополчення також являли собою переконливу силу, що принагідно брала гору над римськими арміями. А взагалі, коли римські армії були під командою добрих полководців, вони завжди мали великі переваги; і якщо римляни не завоювали остаточно Парфії чи Німеччини, то, певно, тому, що не вважали їх достатньо цінними, аби приєднати їх до й без того вже занадто великої імперії. Давні парфяни були, здається, народом скіфського чи татарського походження й завжди значною мірою зберігали звичаї своїх предків. Давні германці, подібно до скіфів або татар, були народом кочівних пастухів, вони вирушали на війну під командою тих самих вождів, за якими звикли слідувати в мирні часи. Їхнє ополчення було точно таке саме, як ополчення скіфів або татар, від яких вони, певно, й походили.

Багато різних причин сприяло занепадові дисципліни в римській армії. Можливо, надмірна жорстокість була однією з них. У дні величі Риму, коли не було ворога, здатного чинити йому спротив, важкий панцир вийшов з ужитку як зайвий тягар, важкими вправами нехтували як непотрібним стомленням. З другого боку, за римських імператорів ті військові частини, що охороняли германський і паннонський кордони, ставали небезпечними для своїх повелителів, проти яких вони часто повставали під командою своїх воєначальників. Аби зробити їх менш небезпечними, Діоклетіан — за одними відомостями, а за іншими — Константин, спершу відкликав їх з кордонів, де перед цим вони завжди були об'єднані у великі загони, зазвичай по два або по три легіони разом, і потім розмістив їх маленькими загонами по різних провінційних містах, звідки їх ніколи не переміщували, за винятком випадків, коли виникала потреба відбивати вторгнення. Маленькі загони солдатів, що квартирували в торговельних або ремісничих містах, рідко пересувалися з цих квартир, і солдати перетворювалися на торговців, ремісників і промисловців. Цивільний характер почав

переважати над військовим; постійні армії Риму мало-помалу перетворилися на розбещене, недбале й недисципліноване ополчення, неспроможне чинити спротив нападаві германського та скіфського ополчень, що невдовзі посунули на Західну імперію. Впродовж певного часу імператори були ще здатні захищатися тільки тим, що вони наймали ополчення одного з цих народів, аби боротися з іншими. Падіння Західної імперії було третьою великою революцією у справах людства, про яку давня історія зберегла точні, докладні дані. Її було завершено завдяки непереборній перевазі, яку варварські ополчення мають над цивілізованими народами і яку ополчення пастушого народу має над ополченням народу хліборобів, ремісників і промисловців. Ополчення зазвичай здобували перемоги не над регулярною армією, а над іншими ополченнями, менш навченими й дисциплінованими. Такими були перемоги, здобуті греками над ополченнями Перської імперії, так само було й за пізніших часів, коли швейцарське ополчення взяло гору над австрійцями та бургундцями.

Військові сили германських та скіфських народів, що закріпилися на руїнах Західної імперії, ще впродовж певного часу в їхніх нових поселеннях були такими самими, як і в їхній колишній країні. Це були ополчення пастухів і хліборобів, що за часів війни йшли в похід під командою тих самих вождів, яким вони звикли підкорятися у мирні часи. Тому вони були непогано навчені й досить дисципліновані. Однак із розвитком мистецтва та промисловості вплив вождів поволі занепавав, і в більшій частині народу вже залишалось менше часу для військових вправ. Через це дисципліна та військове навчання феодалних ополчень поступово занепадали і їх заступали постійні армії. При цьому, коли один із цивілізованих народів створював у себе постійну армію, всі його сусіди були змушені неодмінно наслідувати його приклад. Невдовзі вони побачили, що від цього залежить їхня безпека й що ополчення цілком неспроможне чинити опір такій армії.

Солдати регулярної армії, хай вони ніколи не бачили ворога, часто демонстрували хоробрість старих військ і від самого початку походу здатні були протистояти найвитривалішим і найдосвідченішим ветеранам. У 1756 р., коли російська армія увійшла до Польщі, сміливість російських солдатів виявилася не нижчою, ніж сміливість прусських, яких вважали на той час найвитривалішими та найдосвідченішими ветеранами Європи. Тим часом близько 20 років перед цим Російська імперія жила за умов глибокого миру, і в цей період вона могла мати дуже мало солдатів, які коли-небудь бачили ворога. На 1739 р., коли спалахнула іспанська війна, в Англії протягом 28 років панував глибокий мир. Однак тривалий мир аж ніяк не знизив хоробрості її солдатів, і вона ніколи не була такою високою, як під час спроби взяття Карфагена — у цьому першому нещасливому подвигу цієї нещасливої війни. Можливо, генерали й можуть за часів тривалого миру інколи втрачати своє мистецтво, але там, де є добре організована постійна армія, солдати ніколи не втрачають своєї хоробрості.

Коли цивілізований народ у справі оборони покладається на ополчення, його у будь-який час може перемогти варварський народ, що випадково опинився по сусідству з ним. Часті завоювання татарами всіх цивілізованих країн Азії досить переконливо свідчать про перевагу ополчення варварів над ополченнями цивілізованих народів. Добре навчена постійна армія перевершує будь-яке ополчення. Таку армію може найкраще утримувати багатий і цивілізований народ, і водночас лише вона може захищати його від вторгнення бідного варварського сусіда. Через це тільки за допомогою постійної армії можна продовжувати й зберігати цивілізацію протягом значного часу. Подібно до того як тільки за допомогою добре навченої постійної армії цивілізована країна

може бути захищена, тільки за її посередництва цивілізація може швидко проникнути у варварську країну. Постійна армія з нездоланною силою утверджує закон правителя у найвіддаленіших провінціях імперії і підтримує до деякої міри правильне управління в країнах, які в протилежному разі не допустили б цього. Якщо хтось уважно досліджує перетворення, здійснені Петром Великим у Росії, він побачить, що майже всі вони мали на увазі заснування добре навченої постійної армії. Вона — знаряддя, що проводило й підтримувало всі інші його заходи. Та міра порядку й внутрішнього спокою, якою користувалася відтоді імперія, цілковито пояснюється впливом цієї армії.

Люди республіканських переконань недовірливо ставляться до постійної армії як небезпечної для свободи. Звісно, вона буває такою там, де інтереси генерала та головних офіцерів не пов'язані нерозривно з підтримкою наявного державного устрою. Постійна армія Цезаря знищила Римську республіку. Постійна армія Кромвеля розігнала Довгий парламент. Але там, де правитель — сам генерал, де вище й середнє дворянство країни становить велику частину офіцерів армії, де військова сила перебуває під командою тих, чий головний інтерес полягає в підтримці чинної влади, тому що вони самі становлять велику частину цієї влади, постійна армія не може бути небезпечною для свободи. Навпаки, у деяких випадках вона може бути сприятливою для свободи. Стабільність, яку вона дає правителю, робить непотрібною неспокійну недовірливість, що в деяких нових республіках, напевне, стежить за найдрібнішими справами і в будь-який момент ладна порушити спокій кожного громадянина. Де міцність цивільної влади, хай і підтримуваної більшістю населення країни, наражається на небезпеку в разі якогось народного невдоволення, де невелике заворушення здатне за кілька годин перетворитися на велику революцію, вся влада уряду має спрямовуватися на придушення й покарання щонайменшого нарікання та невдоволення нею. Навпаки, правителя, який спирається не тільки на природжену аристократію, а й на постійну регулярну армію, мало непокоять найбрутальніші, найбезпідставніші та найсвавільніші виступи. Він спокійно може вибачати їх або нехтувати ними, і його власна перевага, природно, спонукає його робити саме так. Таку міру свободи, що доходить до свавілля, можуть терпіти тільки в країні, де правителя охороняє постійна армія. Тільки в таких країнах суспільна безпека не вимагає, аби правитель насправді став необмеженим володарем для придушення безглуздої розбещеності такої свавільної свободи.

Отже, перший обов'язок правителя — захист суспільства від насильства інших незалежних суспільств — поступово вимагає дедалі більших видатків, у міру того як суспільство розвивається й цивілізується. Військову силу суспільства, що первісно нічого не коштувала правителю ані під час миру, ані під час війни, з розвитком прогресу він має утримувати спершу під час війни, а згодом і за часів миру.

Великий переворот, здійснений у військовому мистецтві винайденням вогнепальної зброї, ще значніше збільшив витрати як на навчання певної кількості солдатів у мирний час, так і на використання їх під час війни. Їхня зброя, і їхнє спорядження набагато подорожчали. Рушниця — дорожча зброя, ніж дротик, лук або стріли; гармата чи мортира дорожчі за балісту або катапульту. Порох, витрачений під час оглядів, втрачається безповоротно, що є дуже значним видатком; кинуті дротики й випущені стріли в давнину можна було підібрати, до того ж вони коштували дуже небагато. Гармата або мортира не тільки значно дорожчі, а й набагато важчі за катапульту чи балісту, і вимагають більших видатків на виготовлення й перевезення їх. Перевага нової

артилерії порівняно з давньою дуже велика, і укріпити місто так, аби воно могло чинити опір цій артилерії бодай кілька тижнів, стає дедалі важче і, отже, й дорожче. У нові часи багато різних причин сприяють тому, що захист суспільства дорожчає. У цьому плані неминучим наслідком перевороту, здійсненого у військовому мистецтві простою випадковістю — відкриттям пороху, було величезне збільшення видатків разом із природним прогресом.

У сучасній війні великі витрати на вогнепальну зброю дають очевидну перевагу народові, який більше спроможний нести ці витрати, а отже, народові багатому й цивілізованому над народом бідним і варварським. У давні часи народам багатим і цивілізованим було важко захищатися від народів бідних і варварських. У нові часи бідним і варварським народам важко захищатися від народів багатих і цивілізованих. Винайдення вогнепальної зброї, що спочатку видавалося таким шкідливим, насправді є сприятливим для збереження та поширення цивілізації.

Відділ 2

Про витрати на відправлення правосуддя

Другий обов'язок правителя, а саме — захист, наскільки це можливо, кожного члена суспільства від несправедливості й утисків його з боку інших членів суспільства, або обов'язок установа точного відправлення правосуддя, також вимагає дуже різних видатків у різні періоди розвитку суспільства.

Мисливські народи навряд чи мають власність або принаймні не мають такої власності, вартість якої переважала б оплату двох-трьох днів праці; через це в них рідко зустрічаються судові установи або правильне здійснення правосуддя. Люди, які не мають власності, можуть завдавати шкоду тільки особистості або репутації одне одного. Та коли одна людина вбиває, ранить, б'є або ганьбить іншу, то, хоча та, якій заподіяно шкоду, страждає, кривдник не має від цього жодної вигоди. Інакше стоїть справа із заподіянням шкоди власності. Вигода того, хто завдає шкоди, часто дорівнює втратам того, хто цієї шкоди зазнає. Ненависть, злість або помста є почуттями, що спонукають одну людину завдавати шкоду тільки особистості чи репутації іншої. Але більшість людей не дуже часто підпадає під вплив цих почуттів; навіть дуже погані люди піддаються їм тільки тимчасово. Далі, оскільки задоволення цих почуттів, хоч би яким приємним воно було для деяких характерів, не супроводжується якимись реальними або постійними вигодами, то більшість людей втримується від цього міркуваннями здорового глузду. Люди можуть, живучи разом в одному суспільстві, мати певний помірний рівень безпеки, хай навіть і немає судової установи, що захищає їх від посягань, спричинених цими почуттями. Але ці риси: скнарість і честолюбство в багатих, а в бідних — ненависть до роботи й любов до спокою та втіх спонукають зазіхати на власність, значно тривкіші у своїй дії і значно всеосяжніші у своєму впливові. Де є велика власність — там є й велика нерівність. На одну дуже багату людину має припадати щонайменше 500 бідних, і багатство небагатьох передбачає злиденність багатьох. Достаток багатія викликає обурення в бідняків, які часто, гнані злиднями й ненавистю, зазіхають на його володіння. Тільки під заступництвом цивільної влади власник цінного майна, надбаного працею багатьох років, а можливо, і багатьох поколінь, може вночі спокійно спати. Його завжди оточують невідомі вороги, яких, хоча він їх ніколи не чіпав, він задовольнити не може й від насильства яких його може захистити лише міцна рука цивільних властей,

завжди готових покарати їх. Через це виникнення цінної та великої власності неодмінно вимагає заснування цивільного уряду. Де немає власності або де, принаймні, власність не перевищує вартості двох-трьох днів праці, там існування уряду не є необхідним.

Цивільний уряд передбачає певне підпорядкування. Але подібно до того як потреба в такому уряді поступово посилюється разом із придбанням цінної власності, так і головні причини, що, природно, призводять до підпорядкування, також поступово посилюються разом зі зростанням цієї цінної власності.

Причин або обставин, які призводять до підпорядкування чи (що є природним) до заснування цивільних установ і ставлять деяких людей дещо вище за більшість їхніх братів, — усього чотири.

Першою з цих причин або обставин є перевага особистих якостей, сили, краси та вправності тіла, мудрості й доброчесності, розсудливості, справедливості, мужності, поміркованості та розуму. Перевага тіла, не підтримана перевагою розуму, у будь-якому періоді розвитку суспільства може дати лише невелику владу. Дуже сильною людиною є вже той, хто виключно своєю фізичною силою може примусити підкорятися собі двох слабких людей. Але тільки розумові здібності можуть дати дуже велику владу. Вони, зрозуміло, є невидимими якостями; вони завжди спірні й зазвичай заперечуються. Жодне суспільство, чи то варварське, чи то цивілізоване, не знаходило зручним установлювати правила, що визначають міру переваг і підпорядкування відповідно до цих невидимих якостей, але виділяло для цього ознаки простіші та очевидніші.

Другою з цих причин або обставин є перевага віку. Старого, якщо тільки він не жив так довго, аби впасти в недоумство, завжди більше поважають, ніж молоду людину однакового з ним становища, статку та здібностей. У мисливських народів, як, наприклад, у тубільних племен Північної Америки, вік є єдиною підставою для становища та переваг. У них старшого називають батьком, рівного — братом, а молодшого — сином. У найбагатших і найцивілізованіших народів вік визначає ранг між тими людьми, які в усьому іншому рівні одне одному і ранг яких через це не можна визначити на підставі якоїсь іншої ознаки. Між братами й сестрами старший зазвичай має перевагу: за спадкування батьківського статку те, що не може бути поділене, а має перейти до одного з них, як, наприклад, титул, здебільшого віддають старшому. Вік є проста й очевидна якість, що не припускає суперечок.

Третьою з цих причин або обставин є перевага статку. Однак, хоча влада багатства велика на різних рівнях розвитку суспільства, вона, можливо, найбільша на нижчих рівнях його розвитку, що тільки допускають більш або менш значну майнову нерівність. Татарський вождь, який на приріст своїх стад і табунів може утримувати тисячі людей, не може використовувати свій дохід на щось інше, окрім утримання цих тисяч людей. Низький рівень розвитку його суспільства не дає йому якихось промислових продуктів або коштовностей і предметів розкоші, що на них він міг би обміняти частину власних сирих продуктів, яких виробляється в багато разів більше, ніж потрібно для його власного споживання. Тисячі людей, яких він таким чином утримує, цілковито залежать від нього щодо засобів свого існування, мусять підкорятися його наказам на війні та його юрисдикції за мирних часів. Він неодмінно є їхнім полководцем і суддею, і його влада є необхідним наслідком переваги його статку. У багатому й цивілізованому суспільстві людина може володіти значним статком і, попри це, не мати змоги командувати й дюжиною людей. Хоча продуктів її маєтку вистачить для утримання більш як тисячі людей, — і можливо, що вона їх справді утримує, — однак ці люди платять їй за те, що отримують, і

навряд чи вона дає що-небудь будь-кому, не отримавши навзаєм чогось рівноцінного; через це навряд чи хто-небудь вважає себе цілковито залежним від неї, і її влада поширюється тільки на кілька хатніх слуг. Проте влада багатства є дуже великою навіть у багатому й цивілізованому суспільстві. Та обставина, що вплив багатства значно сильніший за вплив, що залежить від віку чи особистих якостей, служить предметом постійних скарг в усі періоди розвитку, що характеризуються значною майновою нерівністю. Перший період розвитку суспільства — мисливський — не допускає такої нерівності. Загальна бідність утверджує загальну рівність людей; перевага віку або особистих якостей є слабкою, але єдиною підставою влади й підпорядкування. Тому в цей період розвитку суспільства немає ані великої влади, ані великої підпорядкованості. Другий — пастуший — період розвитку суспільства допускає дуже велику нерівність статків, і немає іншого періоду, у якому багатство давало би більшу владу тому, хто володіє ним. Тому немає періоду, у якому влада й підпорядкування були б так повно встановлені, як у цьому. Влада арабського шейха дуже велика; влада татарського хана й зовсім деспотична.

Четвертою з цих причин або обставин є перевага народження. Перевага народження передбачає давню перевагу багатства в родині особи, яка претендує на нього. Всі сім'ї однаково давні; предки князя, хоча вони краще відомі, не можуть бути численнішими за предків жебрака. Давність роду передбачає давність або багатства, або величі, що зазвичай ґрунтується на багатстві чи супроводжується ним. Велич, що виникла зненацька, скрізь поважають менше, ніж велич давнього роду. Ненависть до узурпаторів і любов до роду давніх монархів значною мірою ґрунтується на зневазі, яку люди зазвичай виявляють до перших, і на повазі до останніх. Як офіцер охоче підкоряється владі старшого, що завжди йому наказує, але не терпить, аби молодший став його начальником, так само й люди легко підкоряються родині, якій вони та їхні предки завжди підкорялися, але спалахують обуренням, коли якийсь рід, переваги якого вони ніколи не визнавали, привласнює собі панування над ними.

Переваги за народженням, оскільки вони йдуть слідом за майновими перевагами, не можуть мати місця в мисливських народів, у яких всі люди, рівні в майновому відношенні, мають бути дуже близькі й до рівності в походженні. Зрозуміло, сина розумної та сміливої людини навіть і серед них поважають більше, ніж людину з такими самими заслугами, яка, на нещастя, є сином дурня чи боягуза. Проте відмінність не буде надто великою, і я гадаю, що ніколи в світі не було такої поважної родини, блиск якої впливав би з успадкування мудрості або добродітності.

Переваги за народженням не тільки можуть мати, а й завжди мають місце в пастуших народів. Такі народи завжди незнайомі з будь-якою розкішшю, і в них велике багатство навряд чи може бути розтринькане через найнерозсудливіше марнотратство. Тому немає народів, у яких була би більша кількість шанованих і поважних родин, що ведуть своє походження від довгого ряду великих і блискучих предків, бо немає народів, у яких багатство залишалося б так довго в тому самому роду.

Очевидно, що походження та багатство являють собою дві обставини, які здебільшого ставлять одну людину вище за іншу. Вони — два великих джерела особистих переваг, і отже, вони — головні причини, що природно встановлюють владу й підпорядкування між людьми. У пастуших народів обидві ці причини діють на повну силу. Багатий пастух або стадовласник, якого поважають за його багатство, за велику кількість людей, що залежать від нього в засобах існування, за шляхетність його походження, прадавність його блискучого роду,

певна річ, має владу над усіма молодшими пастухами чи власниками стада своєї орди або племені. Він може командувати об'єднаною силою більшої кількості людей, ніж вони. Його військова міць більша, ніж у будь-кого з них. Під час війни всі вони схильні зібратися радше під його стягом, ніж під стягом когось іншого; його походження та багатство, зрозуміло, надають йому своєрідну виконавчу владу. Далі, командуючи більшою кількістю людей, ніж будь-хто з них, він більше за всіх здатний примусити того, хто завдав шкоди іншому, виправити зло. Отже, він є тією особою, до якої всі ті, хто відчуває себе занадто слабким, аби захищатися від насильства, звертаються по заступництво. Природно, що йому скаржаться на завдані кривди, і особа, на яку скаржаться, швидше підкориться його втручанню, ніж втручанню якоїсь іншої особи. Так походження та багатство надають йому своєрідну судову владу.

У пастушу епоху, тобто в другий період розвитку суспільства, вперше з'являється нерівність статків, що запроваджує між людьми певну міру влади й підпорядкування, яка не могла існувати раніше. Внаслідок цього запроваджується певна міра цивільного врядування, що конче потрібно для збереження суспільства, і, здається, це робиться природно, навіть незалежно від міркувань про необхідність цього. Ці міркування, поза сумнівом, виникають згодом і тоді сприяють зміцненню влади й підпорядкування та підтримують його. Особливо багаті люди неминуче зацікавлені в підтримці того порядку речей, що лише один може закріпити за ними володіння їхніми перевагами. Люди бідніші об'єднуються з багатими, аби захищати їхню власність, з умовою, що багаті об'єднуються з ними для захисту і їхньої власності також. Усі небагаті пастухи й стадовласники відчувають, що безпека їхніх стад і табунів залежить від безпеки стад багатого пастуха або стадовласника; що збереження їхньої меншої влади залежить від його більшої влади; що від їхнього підпорядкування його силі залежить тримання бідних у покорі. Вони становлять дрібне дворянство, що зацікавлене в захисті власності й підтримці влади свого царька, аби він був у змозі захищати їхню власність і підтримувати їхню владу. Цивільне врядування, оскільки воно засноване для захисту власності, насправді засноване для захисту багатих від бідних або для захисту тих, хто має якусь власність, від тих, хто зовсім її не має.

Хоч би як там було, а судова влада такого правителя не тільки не була причиною видатків, а й тривалий час була джерелом його доходу. Особи, які зверталися до його правосуддя, завжди були згодні платити за нього, і подарунок завжди супроводжував прохання. Згодом, після того як владу правителя було остаточно встановлено, особу, визнану винною, понад задоволення противної сторони, змушували також сплатити пеню правителю. Вона завдавала клопоту, чинила безлад, порушувала спокій свого добродія й царя, і вважали, що за цей злочин вона мусить платити пеню. У татарських державах Азії та європейських державах, заснованих германськими та скіфськими народами, що зруйнували Римську імперію, відправлення правосуддя було значним джерелом доходів як для правителя, так і для молодших вождів або вельмож, які мали особливу юрисдикцію в окремому племені чи клані, в окремій області чи окрузі. Первісно і правитель, і молодші вожді здійснювали судочинство особисто. Пізніше повсюдно вони вирішили, що зручніше посилати замість себе заступників — чиновників або суддів. Такий заступник усе ще мав давати звіт своєму правителю й довірителю щодо прибутків від відправлення правосуддя. Хто прочитає інструкції¹, що їх давали суддям, які об'їжджали округи за часів Генриха II, ясно побачить, що вони були чимось на зразок мандрівних прикажчиків, яких король розсилав по країні для збирання деяких із королівських доходів. За тих

часів відправлення правосуддя не тільки давало певний дохід правителеві, а й, здається, добування цього доходу було однією з головних вигід, що їх він розраховував отримати від відправлення правосуддя.

Така система відправлення правосуддя, що служила цілям добування доходів, спричинила багато різних грубих зловживань. Особа, яка зверталася до правосуддя з великим подарунком, одержувала більше, ніж їй належало по праву, а особа, яка давала маленький подарунок, одержувала менше. Далі, здійснення правосуддя часто відкладали, аби подарунок був піднесений ще раз. З другого боку, пеня з особи, на яку подавали скаргу, часто могла бути сильним мотивом на користь її обвинувачення, хай навіть насправді вона не була винною. Історія кожної країни у Європі свідчить про те, що такі зловживання були далеко не рідкістю.

Коли правитель або вождь відправляв судову владу особисто, то, хоч би як багато несправедливостей він допустив, навряд чи було можливо виправити їх, тому що рідко можна було знайти кого-небудь, хто мав би достатньо сили, аби закликати його до відповіді. Коли ж він відправляв правосуддя за допомогою чиновника, виправлення несправедливості іноді можна було домогтися. Якщо чиновник злочинно допускав якийсь акт неправосуддя тільки заради власної вигоди, то правитель міг іноді дати згоду на його покарання або примусити його виправити несправедливість. Але якщо ця примусова дія вчинялася для вигоди правителя або на угоду особі, яка надала чиновникові місце й може надати йому підвищення, то виправлення її було так само неможливе, як коли б її вчинив сам правитель. Тому в усіх варварських державах, і зокрема в тих державах Європи, які виникли на руїнах Римської імперії, судова адміністрація протягом тривалого часу була надзвичайно розбещеною — дуже далекою від справедливості й неупередженості навіть за кращих монархів і цілком розбещеною за гірших.

У пастуших народів, де правитель або вождь є тільки найбагатшим пастухом — стадовласником племені або орди, він одержує засоби до існування, як і будь-хто з його підданих, від своїх стад. У хліборобських народів, які щойно вийшли з пастушого періоду і ще недалеко відійшли від нього, — такими були грецькі громади близько часів Троянської війни або наші германські та скіфські предки, коли вони вперше оселилися на руїнах Західної імперії, — правитель або вождь є тільки найбагатшим землевласником країни та існує, подібно до всіх інших, на доходи, що надходять від його власного маєтку, або від того, що в новій Європі називають володіннями корони. Його піддані зазвичай нічого не платять йому, за винятком тих випадків, коли змушені звертатися по його заступництво проти утисків їх якимось іншим підданим. Подарунки, що їх вони роблять у таких випадках, становлять весь його дохід, усю вигоду, що її він одержує від свого панування над ними, за винятком, можливо, деяких, надзвичайних, випадків. Коли в Гомера Агамемнон, аби здобути дружбу Ахіллеса, обіцяє йому сім грецьких міст, єдина вигода, яку він обіцяє від володіння ними, полягає в тому, що громадяни принесуть йому дари. Доки такі подарунки, доходи від відправлення правосуддя, або, як їх можна назвати, судові мита, становили, таким чином, увесь звичайний дохід правителя, що його він мав від своєї влади, не можна було чекати, навіть нерозумно було б припустити, аби він зовсім відмовився від цього доходу. Можна було пропонувати й часто пропонувалося, щоб він регулював і встановлював розмір їх. Але після того як їх було врегульовано й точно встановлено, однаково було дуже важко, щоб не сказати неможливо, перешкодити всемогутній людині збільшити їх понад певні розміри. Тому, доки мав місце такий стан речей, навряд чи можна

було знайти якийсь дієвий засіб проти розбещеності правосуддя, що була наслідком довільності й невизначеності цих подарунків.

Проте, коли з різних причин, переважно внаслідок постійного зростання витрат на захист народу від вторгнення інших народів, особистого майна правителя стало зовсім недостатньо для покриття витрат держави і коли народ заради власної безпеки неминуче мав сплачувати ці витрати шляхом різних податків, стало дуже звичайним домовлятися, щоб за відправлення правосуддя ані правитель, ані чиновники, які заміняли його як судді, не одержували жодних подарунків. Здається, вважали, що набагато легше ці подарунки знищити зовсім, аніж урегулювати та обмежити їх. Суддям було призначено певну платню, що, як передбачалося, винагороджувала їх за втрату своєї частки в колишніх доходах від судочинства, подібно до того як податки більш ніж винагороджували правителя за його втрати. Суд, як тоді казали, мусив вершитися безкоштовно.

Проте насправді в жодній країні суд не вершився безкоштовно. Адвокатів і стряпчих завжди оплачували сторони; якби цього не було, вони виконували б свої обов'язки ще гірше, ніж тепер. Щорічні доходи стряпчих та адвокатів в кожній країні досягають більшої суми, ніж платня суддів. Та обставина, що платню останнім сплачує корона, ніде не може зменшити неминучих видатків на ведення процесу. Але цей порядок було запроваджено не так для зменшення видатків, як для того, щоб попередити розбещеність суду, перешкодивши суддям одержувати подарунки або хабарі від сторін, що позиваються.

Посада судді сама по собі є такою почесною, що люди схильні домагатися її, хай би вона навіть давала дуже малі доходи. Посада мирового судді, хоча вона пов'язана з великим клопотом і здебільшого не приносить жодних доходів, є предметом честолюбства більшості наших поміщиків. Платня різних суддів, вищих і нижчих, разом з усіма витратами на відправлення правосуддя й виконання вироку становить в усіх цивілізованих країнах, — навіть тих, що у своєму управлінні не надто ощадливі, — дуже незначну частину всіх видатків держави.

Усі витрати на відправлення правосуддя легко можна покрити судовими митами, і, не наражаючи судове управління на будь-яку небезпеку розбещення, можна таким чином цілком позбавити суспільний дохід від цього, хай і невеликого, видатку. Справді, важко впорядкувати судові мита там, де така могутня особа, як правитель має в них частку й одержує з них значну частину особистих прибутків. Але це легко зробити там, де головною особою, яка може одержувати деяку вигоду від судових мит, є суддя. Закон легко може примусити суддю поважати певні ухвали, але він не завжди може примусити правителя поважати їх. Там, де судові мита точно встановлені й обмежені, де їх сплачують одразу в певний період процесу касирові або збирачеві, який розподіляє їх у певній пропорції між різними суддями лише після того, як процес закінчено, там, здається, не більше небезпеки розбещеності суду, ніж за цілковитої заборони таких мит. Ці мита, не спричиняючи значного збільшення витрат на ведення процесу, можуть бути цілком достатніми для повного покриття видатків судочинства. Якщо суддям не платять до того моменту, коли процес закінчено, ці мита можуть бути деякою спонукальною причиною для завзятості суду у веденні його. У судах, що складаються з великої кількості суддів, можна за допомогою мит, співвідносячи частку кожного судді з кількістю годин і днів, витрачених ним на ведення процесу, чи то в самому суді, чи то в слідчій комісії за приписом суду, певним чином заохотити завзятість кожного окремого судді. Громадську службу ніколи не виконують краще, ніж у тих випадках, коли винагорода є наслідком виконання й співвідноситься з докладеними зусиллями.

У різних парламентах. Франції судові мита (так звані *épices et vocations*) становлять більшу частину доходів суддів. Після всіх вирахувань чиста платня, що її корона виплачує радникові або судді Тулузького парламенту — за місцем і значенням другого парламенту в королівстві, — досягає тільки 15 ліврів, тобто близько 6 ф. 11 шил. на рік. Близько семи років тому така сама сума в тому самому місці була звичайною річною платнею простого лакея. Розподіл цих *épices* здійснюється також відповідно до зусиль суддів. Старанний суддя одержує від своєї посади добрий, хоча й помірний, дохід, а лінивий — трохи більше за свою платню. Ці парламенти, з багатьох поглядів, можливо, є не вельми придатними як суди, але їх ніколи не звинувачували, навіть ніколи не підозрювали в підкупності.

Первісно судові мита були головним джерелом засобів, на які існували різні судові установи Англії. Кожний суд намагався залучити до себе так багато справ, як тільки міг, і був схильний вважати підсудними собі багато процесів, що спочатку не підлягали його юрисдикції. Так званий Суд королівської лави, заснований тільки для розгляду кримінальних справ, привласнив собі підсудність і справ цивільних, посилаючись на те, що відповідач, завдаючи кривди позивачеві, припускається якоїсь провини або злочину. Суд державної скарбниці, заснований тільки для збирання королівських доходів і примушення до сплати боргів королю, привласнив собі підсудність над усіма борговими зобов'язаннями на тій підставі, що, за словами позивача, він не в змозі платити борги королю, оскільки йому не платить боргів відповідач. Унаслідок такого крутіїства сторони в багатьох випадках діставали можливість вибирати різні суди для вирішення своїх справ, і кожен суд намагався більшою швидкістю вирішення справи й неупередженістю залучити до себе якомога більше справ. Сучасний чудовий стан судів в Англії склався спершу, можливо, значною мірою завдяки цьому змаганню, яке віддавна мало місце між різними суддями; кожний суддя намагався у своєму суді дати найшвидший і найдієвіший засіб, що його тільки допускав закон, проти різного роду беззаконня. Первісно цивільні суди за порушення договорів присуджували до сплати збитків. Суд канцелярії, як суд совісті, перший узяв на себе примус до виконання зобов'язання. Коли порушення договору полягало в неплатежі грошей, завдані збитки не можна було компенсувати інакше, як примусом до платежу, що є рівноцінним примусові до точного виконання зобов'язання. У таких випадках засобу судового захисту було достатньо. Але в інших випадках це було не так. Коли орендар звертався до суду зі скаргою на свого лорда, який несправедливо зігнав його з орендованої ним землі, покриття збитків було не рівноцінне володінню землею. Тому такі справи на певний час перейшли до суду канцелярії. Для того щоб повернути такі справи назад, цивільні суди винайшли штучний і фіктивний указ про відмову у володінні, найдієвіший засіб проти несправедливого вигнання або позбавлення землі.

Гербовий збір на папери судочинства в кожному окремому суді, що збирається цим судом і використовується на утримання суддів та інших чиновників суду, може, отже, давати дохід, достатній для покриття витрат на відправлення правосуддя, не обтяжуючи собою загальний дохід держави. Щоправда, у цьому разі в судді може виникнути спокуса непотрібного збільшення кількості паперів у кожній справі заради можливого зростання доходу від гербового збору. У новітній Європі був звичай платити повіреним і писарям суду за кількістю сторінок, що їх потрібно було написати; тим часом суд вимагав, аби кожна сторінка містила в собі певну кількість рядків, а кожний рядок — певну кількість слів. Заради збільшення плати повіреним і писарі без будь-якої потреби множили

слова й розбещували судову мову, я вважаю, в усіх судах Європи. Така сама спокуса розбещення форм судочинства може мати місце в цьому разі.

Але чи то буде придумано такий засіб, аби суд сам покривав свої витрати, чи то судді одержуватимуть певну платню, виплачувану з якогось іншого джерела, конче потрібно, щоб особі чи особам, пов'язаним із виконавчою владою, було довірено завідування цим джерелом або виплатою платні суддям. Таким джерелом може служити рента з земельних угідь, причому управління кожним угіддям надається тому судові, який має утримуватися за його рахунок. Таке джерело може полягати у відсотках з капіталу, яким так само розпоряджається суд, утримуваний на ці кошти. Частина, хоча й невелика, платні суддів у Шотландії складається з відсотків на капітал. Неминуча нестійкість такого джерела робить його, однак, непридатним для утримання установи, що має існувати вічно.

Відокремлення влади судової від виконавчої спершу сталося, напевне, через збільшення справ суспільства внаслідок його розвитку. Відправлення правосуддя стало такою важкою і складною справою, що вимагало вже неподільної уваги особи, якій його було доручено. Оскільки особа, якій вручалася виконавча влада, не мала вільного часу, аби займатися вирішенням приватних справ, то для цього замість неї призначали її заступника. Зі зростанням могутності Риму консул був занадто зайнятий політичними справами держави, аби займатися відправленням правосуддя. Тому замість нього було призначено претора. Із розвитком європейських монархій, заснованих на руїнах Римської імперії, правителі та феодали скрізь почали вважати відправлення правосуддя обов'язком і занадто важким, і занадто нешляхетним, аби виконувати його особисто. Через це вони скрізь відмовилися від нього, призначаючи собі заступників, управителів або суддів.

Коли судова та виконавча влади об'єднані, видається малоімовірним, аби правосуддя не приносилося часто в жертву тому, що зазвичай називають політикою. Особа, яка має виконавчу владу, може заради великих державних інтересів, навіть не переслідуючи корисливих цілей, інколи думати, що потрібно пожертвувати правами приватної особи. Але від неупередженого відправлення правосуддя залежать свобода кожної окремої людини і відчуття нею власної безпеки. Для того щоб кожна окрема людина відчувала повну безпеку у володінні всіма належними їй правами, не тільки потрібно відокремити судову владу від виконавчої, а й необхідно судову владу зробити, наскільки це можливо, незалежною від влади виконавчої. Суддю не можна звільняти з його посади з примхи виконавчої влади. Регулярна виплата платні судді не має залежати від доброї волі або навіть від ощадливості виконавчої влади.

Відділ 3

Про витрати на громадські роботи й громадські установи

Третім і останнім обов'язком правителя або держави є заснування й утримання таких суспільних установ і таких громадських робіт, що, хай і найвищою мірою є корисними для великого суспільства в цілому, не можуть, проте, своїм прибутком відшкодувати витрати окремої людини або невеликої групи людей; через це не можна очікувати, аби приватна особа чи невелика група приватних осіб засновували й утримували їх. Виконання цих обов'язків також вимагає дуже різних видатків у різні періоди розвитку суспільства.

Після громадських установ і громадських робіт, потрібних для захисту суспільства і для відправлення правосуддя, що вже були згадані, головними є громадські установи та роботи для сприяння торгівлі суспільства й заохочення народної освіти. Освітні установи бувають двох типів: для виховання юнацтва й для освіти людей будь-якого віку. Для розгляду найбільш відповідного способу ведення видатків на ці громадські роботи й громадські установи третій відділ цього розділу буде поділено на три статті.

Стаття 1. Про громадські роботи та громадські установи для сприяння торгівлі суспільства

Про те, що потрібно для сприяння торгівлі взагалі

Очевидно без будь-яких доказів, що заснування та утримання таких громадських робіт для сприяння торгівлі будь-якої країни, як добрі дороги, мости, судноплавні канали, гавані і т. ін., у різні періоди розвитку суспільства мають вимагати різних видатків. Витрати на прокладання та утримання громадських доріг, вочевидь, мають збільшуватися разом зі зростанням річного продукту землі та праці даної країни або з кількістю і вагою товарів, що їх потрібно переносити чи перевозити цими дорогами. Міцність мосту має співвідноситися з кількістю і вагою підвід, що мають переїжджати через нього. Глибина судноплавного каналу й постачання його водою мають відповідати кількості й вантажопідйомності барж, що провозять по ньому товари; розміри гавані — кількості суден, що знаходять у ній притулок.

Напевне, немає потреби покривати витрати на ці громадські роботи з так званих громадських доходів, збирання та використання яких у більшості країн здійснює виконавча влада. Велику частину таких громадських робіт легко можна вести так, щоб одержувати спеціальний дохід, достатній для самостійного покриття витрат на них, не обтяжуючи загального доходу суспільства.

Наприклад, шосейна дорога, міст, судноплавний канал можуть здебільшого й облаштовуватися, і утримуватися за рахунок невеликого збору з підвід, що користуються ними; гавань — помірним портовим потонним збором із суден, що навантажуються або розвантажуються в ній. Карбування монети — інший засіб для сприяння торгівлі — у багатьох країнах не тільки покриває власні витрати, а ще й дає невеликий дохід правителю. Пошта — ще один засіб для тієї самої мети — понад покриття власних видатків майже в усіх країнах приносить дуже значний дохід правителю.

Коли підводи, що проїжджають по шосе або через міст, і баржі, що пливають судноплавним каналом, платять збір пропорційно своїй вазі або вантажопідйомності, вони платять на утримання цих громадських споруд у точній відповідності до завданого їм зношування та псування. Напевне, неможливо винайти справедливіший спосіб утримання цих споруд. Далі, хоча цей збір або мито сплачує підводчик, урешті-решт їх платить споживач, якому їх дораховують до ціни товару. Оскільки витрати на перевезення завдяки цим громадським спорудам дуже скорочуються, то, незважаючи на мито, товари обходяться споживачеві дешевше, ніж якби цих споруд не було; ціна товарів не так зростає від стягування мита, як знижується завдяки дешевизні перевезення. Особа, що сплачує цей податок, зрештою виграє від його запровадження й використання зібраних сум більше, ніж втрачає від сплати його. Ця сплата точно відповідає її виграшу. А насправді цей податок є не що інше, як та частина доходу, яку

вона має сплатити, аби отримати решту. Важко уявити собі справедливіший спосіб стягування податку.

Коли мита на розкішні екіпажі, карети, поштові карети і т. ін. встановлюються у вищій пропорції до їхньої ваги, ніж на екіпажі, що перевозять предмети необхідності, — підводи, фури тощо, — ледачість і марнославність багатих мають брати участь в оплаті витрат для полегшення бідних, здешевлюючи перевезення важких товарів в усі частини країни.

Якщо шосе, мости, канали і т. ін., таким чином, споруджуються й підтримуються торгівлею, що ведеться за їхньою допомогою, то їх можна споруджувати тільки там, де ведеться торгівля і, отже, у них є потреба. Витрати на них, розміри та пишнота мають відповідати тому, що може дати торгівля. Вони, отже, мають бути зроблені так, як зазвичай заведено їх робити. Розкішну дорогу не споруджують у пустельній місцевості, де обмаль або зовсім немає торгівлі, тільки через те, що вона веде до дачі губернатора провінції або до маєтку вельможі, якому цей губернатор хоче догодити. Великий міст не перекидають через річку в тому місці, де нікому не потрібно переправлятися через неї, просто аби прикрасити вид із вікон сусіднього замку; такі речі трапляються в країнах, де подібні роботи здійснюють за рахунок інших доходів, а не тих, які вони можуть дати самі.

У деяких країнах Європи мита, або шлюзні збори на каналах, є власністю приватних осіб, яких особистий інтерес змушує підтримувати канали в належному стані. Якщо така особа не утримує канал належним чином, то навігація по ньому припиняється зовсім, а разом з нею і весь прибуток, який дають мита. Якби ці збори було віддано під управління осіб, не зацікавлених у них, вони могли б з меншою увагою ставитися до здійснюваних робіт. Канал у Лангедоці коштував королю та провінції 13 млн ліврів, що (при 28 ліврах — у марці срібла — такою була вартість французьких грошей наприкінці минулого століття) в підсумку дорівнює сумі близько 900 тис. ф. ст. Коли цю величезну споруду було закінчено, то найкращим способом постійно утримувати канал у належному стані визнали передачу мита Рике, інженерові, який склав план і здійснив усю роботу. Нині ці мита приносять дуже великий дохід різним гілкам родини цього добродія, які через це дуже зацікавлені забезпечувати справність каналу. Але якби ці мита перебували під управлінням незацікавлених осіб, останні, можливо, розтратили б їх на прикрашання та непотрібні видатки, тоді як головні частини роботи були б доведено до руйнації.

Мита для утримання шосейних доріг не можна безпечно передати у власність приватної особи. Шосе, хай і цілком занедбане, не стає від цього зовсім непрохідним, як канал. Власники мит на шосе можуть зовсім не ремонтувати дороги і проте й далі збирати майже таку саму кількість мит. Тому найзручніше було б передати збирання мит для утримання шосе у відання комісарів або чиновників.

У Великій Британії дуже часто й дуже справедливо скаржилися на зловживання, що їх допускали чиновники в розпорядженні цими податками. На багатьох заставах, як кажуть, стягують мито в розмірі, який більш ніж удвічі перевищує те, що потрібно для утримання дороги в цілковитому порядку, тоді як дороги дуже часто ремонтують надзвичайно недбало, а інколи й зовсім не ремонтують. Спосіб підтримки в належному стані шосе за допомогою стягування мит не дуже давній. Тому не дивно, що його ще не доведено до можливої міри досконалості. Якщо відповідати за дороги призначають жадібних і непридатних для цього людей, якщо нагляд і звітність для контролю їхніх дій і для доведення мит до розміру, достатнього для проведення потрібних

робіт, досі не встановлено, то поясненням і виправданням цих недоліків служить новизна установи; з часом більшість цих недоліків мало-помалу буде виправлено парламентом.

Вважають, що гроші, які збирають на різних заставах у Великій Британії, досягають суми, набагато більшої за потрібну для ремонту доріг, і що за належної економії, як це зазначили навіть деякі міністри, ці гроші можна було б у тих чи тих випадках використати для потреб держави. Уряд, як зазначали, взявши до своїх рук відання заставами й використавши для робіт солдатів з невеликою прибавкою до їхньої платні, міг би утримувати дороги в належному стані й зі значно меншими видатками, ніж приватні особи, робітники яких цілком утримують себе на свою заробітну платню. Стверджують, що величезний дохід — можливо, півмільйона — можна отримати в такий спосіб без якогось нового обтяження народу* й що дорожні застави можуть покривати звичайні витрати держави так само, як пошта покриває їх нині.

Я не заперечую проти того, що таким чином можна було б отримати значний дохід, хоча, певно, не такий великий, як вважають укладачі проекту. Проте сам план викликає кілька дуже важливих заперечень.

По-перше, якби ці податки будь-коли почали вважати одним із ресурсів для покриття державних потреб, то їх, звісно, почали б збільшувати, щойно того зажадали б ці потреби. Відповідно до звичайної політики Великої Британії їх, певно, дуже скоро було б збільшено. Легкість, з якою з них можна було б збирати великий дохід, мабуть, заохотила б уряд дуже часто звертатися до цього джерела. Хоча, можливо, і більш ніж сумнівно, щоб за умови економії можна було отримати від цих мит півмільйона за їхніх нинішніх розмірів, але навряд чи можна заперечувати, що можна зібрати мільйон, якщо їх подвоїти, або два мільйони, якщо потроїти**. Згодом цей дохід можна було б збирати без призначення навіть одного нового чиновника до попередньої кількості тих, що збирали його; але заставні мита й надалі збільшувалися б і, отже, замість полегшення внутрішньої торгівлі країни дуже скоро створили б великі труднощі. Витрати на перевезення важких товарів з однієї частини країни до іншої так зросли б і, отже, ринок для всіх цих товарів став би таким обмеженим, що виробництво їх значною мірою скоротилося б і найважливіші галузі вітчизняної промисловості було б цілком знищено.

По-друге, податок на екіпажі відповідно до ваги, хоча й дуже справедливий, коли стягується з метою ремонту доріг, є дуже несправедливим, коли спрямовується на інші цілі або на задоволення загальних потреб держави. Коли він спрямований на досягнення єдиної, зазначеної вище мети, передбачається, що кожна підвода платить за те псування і зношування, що їх вона завдає дорозі. Та коли податок спрямовують на інші цілі, то кожна підвода платить більше, ніж за зношування і псування дороги, і виявляється змушеною задовольняти інші потреби держави. А оскільки заставне мито підвищує ціну товарів пропорційно їхній вазі, а не вартості, то його оплачують переважно споживачі громіздких і простих товарів, а не дорогих і легких. Тому, хоч би які потреби держави мали намір покривати цими митами, вони оплачуватимуться переважно бідними, а не багатими, за рахунок тих, хто найменше, а не тих, хто найбільше здатний оплачувати їх.

* Від часів опублікування двох перших видань цієї книги в мене з'явилася тверда підстава вважати, що мита із застав, які збирають у Великій Британії, не досягають півмільйона, тобто суми, якої за управління уряду було б недостатньо для підтримки в належному стані п'яти головних шосейних доріг королівства.

** Нині я маю тверді підстави вважати, що ці суми занадто перебільшені.

По-третє, якби уряд коли-небудь почав нехтувати ремонтом шосе, то його було б іще важче, ніж нині, примусити належно використати для цього яку-небудь частину дорожнього мита. Таким чином, з народу отримували б великий дохід і жодна частина його не йшла б на задоволення тієї мети, заради якої цей податок збирають. Якщо через бідність і низьке становище людей, відповідальних за дороги, важко змусити їх ремонтувати дороги нині, то багатство й могутність уряду зробили б це вдесятеро важче.

У Франції фонди, призначувані для ремонту шосейних доріг, перебувають під безпосереднім управлінням виконавчої влади. Ці фонди складаються почасти з деякої кількості робочих днів, що їх мусить віддавати на ремонт шосе сільське населення в більшості країн Європи, а почасти з тієї частки загальних доходів держави, яку король вважає за потрібне виділити від інших своїх видатків.

За старим французьким законом, так само як і в інших країнах Європи, робота сільського населення перебувала під управлінням місцевих або провінційних властей, що не залежали безпосередньо від королівської ради. Але за сучасної практики робота місцевого населення та кошти, що їх король відпускає на ремонт шосе в окремій провінції або окрузі, перебувають цілком під управлінням інтенданта, чиновника, що призначається та звільняється королівською радою, одержує від неї накази і постійно листується з нею. За розвитку деспотизму сила виконавчої влади поступово поглинає будь-яку іншу владу в державі і бере на себе управління будь-якою галуззю доходу, призначеного для суспільної мети. Великі поштові дороги у Франції, по яких підтримується сполучення між головними містами держави, зазвичай тримають у дуже доброму стані; у деяких провінціях вони навіть значно перевершують шосейні дороги Англії. Але пугівці, що становлять більшу частину доріг країни, зазвичай занедбані і в багатьох місцях зовсім непрохідні для важких візків. У деяких місцях вони навіть небезпечні для подорожі верхи і мул є єдиним перевізним засобом, якому можна довіритися без побоювання. Гордий міністр пишного двору може часто діставати задоволення від такої розкішної та блискучої роботи, як спорудження шосе, що його часто бачить знать, чие схвалення не тільки лестить його марнославству, а й дає йому підтримку при дворі. Але виконання великої кількості дрібних робіт, що не мають блискучого вигляду й аж ніяк не викликають замилювання мандрівника, одне слово, відзначаються тільки своєю надзвичайною корисністю, є справою занадто дрібною і мізерною, аби заслужити увагу такої високої особи. Під таким управлінням подібні роботи, зрозуміло, майже завжди виявляються зневаженими.

У Китаї та інших державах Азії виконавча влада бере на себе будівництво великих доріг та утримання судноплавних каналів. Як кажуть, в інструкціях, що їх дають губернаторові провінції, постійно пропонується стежити за ними, і за увагою, яку він звертає на цю частину інструкцій, при дворі складають судження про його діяльність. До цієї галузі громадських справ ставляться з великою увагою в усіх країнах, та особливо в Китаї, де великі дороги й іще більші канали переважають усе, що відомо в цьому плані у Європі. Однак відомості про ці роботи зазвичай привозили до Європи слабкі і вкрай здивовані мандрівники, а часто недолугі та брехливі місіонери. Якби ці відомості були перевірені більш тверезими очима й виходили від надійніших свідків, вони, певно, не видавалися б такими дивними. Опис споруд такого роду в Індостані, що його дає Берньє², значно скромніший за те, що розповідали інші, більш схильні до дивовиж мандрівники. Далі, у цих країнах, можливо, має місце те саме, що й у Франції, де великі дороги є предметом розмов при дворі в столиці і привертають увагу, тоді як інші дороги занедбані. У Китаї, Індостані та

інших державах Азії правитель одержує дохід майже виключно від земельного податку або земельної ренти, яка збільшується або зменшується зі збільшенням або зменшенням продукту землі. Через це важливі інтереси правителя, його дохід неминуче й безпосередньо пов'язані з обробітком землі, розмірами її продукту та його вартістю. Але щоб по змозі збільшити цей продукт і надати йому якнайбільшої вартості, потрібно забезпечити йому якнайширший ринок і, отже, збудувати вільні, найлегші, найдешевші шляхи сполучення між різними частинами країни, що й досягається найкращими дорогами та каналами. У жодній країні Європи правитель не одержує свого доходу переважно від земельного податку чи земельної ренти. Можливо, що врешті-решт дохід в усіх великих королівствах Європи теж залежить від продукту землі, але ця залежність не є ані безпосередньою, ані очевидною. Через це у Європі правитель не почувується зацікавленим так безпосередньо у зростанні кількості й вартості продукту землі або утриманні добрих доріг і каналів, що забезпечують цьому продукту широкий ринок. Тому, якби навіть відповідало істині — а це, на мій погляд, дещо сумнівно, — що в Азії цією галуззю громадської справи чудово управляє виконавча влада, то за сучасного стану речей немає ані найменшої ймовірності, щоб у якійсь частині Європи ця влада управляла нею належним чином.

Навіть ті громадські споруди, що за своєю природою не можуть давати жодного доходу для свого утримання, але вигоди яких обмежені певною окремою місцевістю чи округом, завжди краще утримують на місцевий або провінційний дохід під управлінням місцевої та провінційної адміністрації, аніж на загальний дохід держави, яким завжди відає виконавча влада. Якби лондонські вулиці мали освітлюватися й брукуватися за рахунок скарбниці, чи існувала б якась імовірність, що вони будуть освітлені й вибрукувані так добре і з такими невеликими витратами, як нині? З другого боку, видаток на них, замість поповнюватися місцевим податком на мешканців кожної окремої вулиці, парафії або округу Лондона, покривався б у цьому разі загальним доходом держави і, отже, походив би від податку на всіх мешканців королівства, які здебільшого не мають жодної користі від того, чи освітлені й вибрукувані вулиці Лондона, чи ні.

Проте зловживання, що часом трапляються в управлінні місцевими або провінційними доходами, хоч би якими величезними вони іноді були, майже завжди виявляються мізерними порівняно з тими, які зазвичай мають місце в управлінні й витратах доходів великої держави. З другого боку, їх можна значно легше виправити. За місцевого або провінційного управління мирових суддів у Великій Британії шестиденну роботу, що її сільське населення зобов'язане виконувати на ремонті шосейних доріг, організовували, можливо, не завжди дуже справедливо, але навряд чи коли-небудь до неї примушували з жорстокістю або утисками. У Франції під управлінням інтендантів організація її не завжди була справедлива, а примус до неї — часто найжорстокіший і найутискувальніший. Така панщина, як її називають, є одним із головних знарядь тиранії, якій ці чиновники підпорядковують якусь парафію або громаду, що мали нещастя впасти в їхню неласку.

Про громадські роботи й установи, потрібні для заохочення окремих галузей торгівлі

Метою громадських робіт і установ, про які йшлося вище, є заохочення торгівлі взагалі. Але для заохочення її окремих галузей потрібні деякі особливі установи, що своєю чергою вимагають спеціальних і надзвичайних видатків.

Деякі окремі галузі торгівлі, що ведуться з варварськими та нецивілізованими народами, потребують надзвичайного заступництва. Звичайний склад або контора можуть гарантувати невелику безпеку товарам і купцям, які торгують на західному березі Африки. Для забезпечення їх від варварських тубільців потрібно, аби місця, де товари перебувають на складі, були певною мірою укріплені. Безлад в управлінні Індостану робить необхідною таку пересторогу навіть серед цього лагідного і м'якого народу; під приводом захисту людей і товарів від насильства Англійська і Французька ост-індські компанії дістали дозвіл звести перші форти, якими вони володіють у цій країні. В інших народів, чий сильний уряд не терпітиме, аби іноземці володіли якимось укріпленням місцем на їхній території, може виявитися необхідним утримувати посланника, консула чи дипломатичного агента, який завдяки своєму офіційному становищу з великим авторитетом міг би розв'язувати суперечки між своїми земляками відповідно до їхніх звичаїв, а також втручатися в їхні суперечки з тубільцями й надавати їм потужніший захист, ніж якась приватна особа. Інтереси торгівлі часто змушували утримувати посланників у країнах, де політичні цілі не вимагали цього. Торгівля Турецької компанії була першою причиною призначення постійного посла в Константинополі. Виникнення перших англійських посольств у Росії теж було спричинено тільки торговими інтересами. Через постійні зіткнення інтересів, що неминуче виникають між підданими різних держав Європи, певно, було запроваджено звичай утримувати постійних посланників в усіх сусідніх країнах навіть у мирні часи. Цей звичай, мабуть, невідомий у давнину, виник не раніше за кінець XV або початок XVI ст., тобто не раніше від того часу, коли торгівля вперше почала охоплювати більшість народів Європи і коли вперше її інтереси почали привертати до себе увагу.

Здається небезпідставною вимога, аби надзвичайний видаток, що його спричиняє протегування окремії галузі торгівлі, покривався помірним податком на цю саму галузь, наприклад, помірним внеском, який сплачують купці, вступаючи в неї, або, що справедливіше, митом у розмірі певного відсотка з товарів, що їх вони ввозять або вивозять із країн, з якими ведеться ця торгівля. Кажуть, що захист торгівлі від піратів був причиною первісного запровадження митних зборів. Але, хоча цілком правильно оподатковувати загальну торгівлю для покриття витрат на загальне протегування її, здавалося б також правильним обкладати особливим податком окремі галузі торгівлі для покриття надзвичайних видатків, спричинених протегуванням цим галузям.

Загальне протегування торгівлі завжди визнавали вкрай важливим для захисту держави, і через це воно становило невід'ємну частину обов'язків виконавчої влади. Тому збирання та витрачання загальних митних зборів завжди було віддано цій владі. Але протегування якійсь окремії галузі торгівлі є частиною протегування торгівлі взагалі, а отже, також становить частину обов'язків виконавчої влади, і якби народи завжди діяли послідовно, то спеціальні мита, стягвані для цього спеціального протегування, теж завжди залишалися б у віданні виконавчої влади. Однак у цьому плані, як і в багатьох інших, народи діяли не завжди послідовно і в більшості торговельних держав Європи окремі компанії купців примудрялися переконати законодавчу владу довірити їм виконання цієї частини обов'язків правителя разом з усією тією владою, яка з цим неминуче пов'язана.

Ці компанії, хоча й могли бути корисними через те, що вперше запроваджували деякі галузі торгівлі й власним коштом робили експерименти, які не вважала розсудливим робити держава, зрештою скрізь довели свою обтяжливість або марність, скрізь розладнали чи утиснули торгівлю.

Коли ці компанії ведуть торгівлю не на акціонерний капітал, але зобов'язані допускати після сплати певного внеску будь-кого, хто задовольнить певним вимогам і згоден підкорятися правилам компанії, причому кожен член її торгує на свій власний капітал і ризик, то вони звуться привілейованими компаніями. Коли компанії ведуть торгівлю на акціонерний капітал, причому кожний член їх бере участь у прибутках або збитках пропорційно своїй частці у цьому капіталі, вони звуться акціонерними. Ці компанії, привілейовані або акціонерні, іноді мали виключні привілеї, а іноді не мали їх.

Привілейовані компанії багато в чому подібні до ремісничих корпорацій, таких звичайних у містах різних країн Європи, і являють собою вид розширеної монополії такого самого гатунку. Так само як мешканець міста не може займатися ремеслом корпорації, не вступивши до неї, у багатьох випадках підданий держави не може законно займатися тією галуззю торгівлі, для якої засновано привілейовану компанію, не ставши членом останньої. Ця монополія проводиться більш або менш суворо відповідно до більших чи менших труднощів вступу, більшого чи меншого впливу директорів компанії або більшої чи меншої їхньої влади управляти компанією таким чином, аби більша частина торгівлі зосереджувалася в їхніх руках чи в руках їхніх особистих друзів. У найстаріших привілейованих компаніях привілеї учнівства були ті самі, що й в інших корпораціях, і надавали право стати членом такої компанії особі, яка прослужила встановлений час у члена компанії, без сплати вступного внеску або зі сплатою значно меншого внеску, ніж той, що його стягували зі сторонніх людей. Звичайний корпоративний дух (там, де закон не стримує його) панує в привілейованих компаніях. Коли їм дозволяли діяти згідно з їхніми природними нахилами, вони завжди заради обмеження суперництва якомога меншою кількістю осіб намагалися підпорядкувати торгівлю багатьом обтяжливим ухвалям. А коли закон позбавив їх можливості робити це, вони стали зовсім некорисними й неспроможними.

Привілейовані компанії для іноземної торгівлі, що існують нині у Великій Британії, такі: давня компанія купців-авантюристів, що тепер має назву Гамбурзької компанії, Російська компанія, Східна компанія, Турецька компанія та Африканська.

Стверджують, що тепер вступ до Гамбурзької компанії дуже легкий; її директори не мають права утискати торгівлю обтяжливими обмеженнями та ухвалями або принаймні не користуються останнім часом цим правом. Але так було не завжди. Десь у середині минулого століття вступний внесок дорівнював 50, а траплялося, і 100 ф. ст., і управління компанією було надзвичайно обтяжливим. У 1643, 1645 й 1661 рр. сукнарі та вільні торговці Західної Англії скаржилися до парламенту на компанію як на монополістів, що обмежують торгівлю й утискають мануфактуристів країни. Хоча ці скарги жодним чином не вплинули на парламент, та вони, певно, так перелякали компанію, що змусили її змінити свою поведінку: відтоді на неї не подавали скарг. Законом, виданим на 10-й та 11-й роки правління Вільгельма III, гл. 6, вступний внесок до Російської компанії було встановлено в розмірі 5 ф., а законом 25-го року правління Карла II вступний внесок до Східної компанії — у 40 шил.; водночас Швеція, Данія та Норвегія, всі країни на північному березі Балтійського моря, були позбавлені свого монопольного права на торгівлю. Певно, ці два парламентських акти спричинила поведінка компанії. Перед тим сер Джошуа Чайльд³ зображував обидві ці компанії надзвичайно обтяжливими і незадовільний стан їхньої торгівлі з країнами, що входять до їхньої монополії, пояснював поганим управлінням. Але хоча такі компанії нині не можуть бути дуже обтяжливими,

вони, звісно, цілком некорисні. Бути тільки некорисною — це, мабуть, найвища похвала, що їй будь-коли може справедливо заслужити привілейована компанія; і всі три згадані вище компанії сьогодні заслуговують на цю похвалу.

Вступний внесок до Турецької компанії спочатку становив 25 ф. для осіб до 26 років та 50 ф. для осіб старших від цього віку. Ніхто, крім справжніх купців, не міг бути прийнятий; обмеження це виключало власників магазинів та роздрібних торгівців. За окремою ухвалою, жодних британських промислових виробів не можна було вивозити до Туреччини інакше, як на кораблях компанії; оскільки ці кораблі завжди відпливали з Лондонського порту, ця ухвала обмежувала торгівлю з Туреччиною цим портом і купцями, що мешкали в Лондоні й поблизу нього. За іншою ухвалою, до компанії не приймалися особи, які мешкали у 20 милях від Лондона та які не були громадянами міста; це друге обмеження разом із попереднім виключало всіх, окрім громадян Лондона. Оскільки час навантажування та відплиття кораблів компанії цілковито залежав від директорів, вони легко могли вантажити кораблі своїми товарами й товарами своїх особистих друзів, не допускаючи інших під приводом, що ті запізналися зі своїми заявами про навантажування. За такого стану речей, зрозуміло, компанія була дуже обтяжливою монополією. Ці зловживання дали привід для появи закону (25-й рік правління Георга III, гл. 18), що знижував вступний внесок до 20 ф. для осіб будь-якого віку, не обмежуючи їх тільки купцями або громадянами Лондона; цей акт дарував усім цим особам свободу вивезення з усіх портів Великої Британії до портів Туреччини всіх британських товарів, вивезення яких не було заборонене, і свободу ввезення всіх турецьких товарів, ввезення яких не було заборонене, зі сплатою звичайних митних зборів і особливого мита на покриття необхідних видатків компанії; водночас він підпорядковував їх законній владі британського посланника або консулів, що перебували в Туреччині, і належним чином затвердженим ухвалам компанії. Аби перешкодити якимсь утискам, пов'язаним із цими ухвалами, той самий закон приписував, що, коли семеро членів компанії визнають себе утисненими якоюсь ухвалою, затвердженою після видання закону, вони можуть оскаржити її в Раді торгівлі та колоній (заміненій тепер комітетом при Таємній раді) за умови подання цієї скарги до закінчення 12 місяців після затвердження ухвали; далі, якщо семеро членів визнають себе уцемленими якоюсь ухвалою, виданою до цього закону, вони також можуть оскаржити її не пізніше як через 12 місяців від дня видання закону. Однак досвід одного року не завжди може бути достатнім, аби показати всім членам компанії шкідливу дію якоїсь окремої ухвали; і якщо деякі з них відкриють цю шкідливу дію після встановленого терміну, то ані Рада торгівлі, ані комітет Таємної ради не можуть скасувати ухвалу. З другого боку, метою більшості правил усіх привілейованих компаній, так само як і інших корпорацій, є не так утиск тих, хто вже став їхнім членом, як ускладнення для входження до їхнього складу інших осіб; цього можна досягти не лише високим вступним внеском, а й багатьма іншими способами. Постійною метою таких компаній є якомога більше підвищення своїх прибутків; для цього на ринку підтримується брак як тих товарів, що ввозяться, так і тих, що вивозяться, а цього можна досягти тільки обмеженням конкуренції або недопущенням нових учасників у торгівлю. Крім того, хоча вступний внесок у 20 ф., можливо, і недостатній для того, щоб перешкодити комусь розпочати торгівлю з Туреччиною з наміром продовжувати її, його може бути достатньо для того, щоб відохотити якого-небудь спекулянта ризикувати в окремій операції. У будь-якій торгівлі купці, що міцно стоять на ногах, навіть коли вони не об'єднані в корпорацію, ясна річ, об'єднуються, аби підвищити свої прибутки; для

зниження цих прибутків до їхнього належного рівня ніколи не було іншого засобу, крім випадкової конкуренції, що час від часу виникала серед купців, які спекулюють. Хоча торгівлю з Туреччиною й було певною мірою відкрито для всіх згаданим парламентським актом, однак багато хто досі вважає її далеко не цілком вільною. Турецька компанія вносить частку на утримання посланника і двох або трьох консулів, які мають, подібно до інших чиновників, повністю утримуватися за рахунок держави, а торгівля мусить бути відкрита для всіх підданих його величності. Різні збори, здійснювані компанією для цієї та інших корпоративних цілей, могли б дати державі більш ніж достатній дохід на утримання цих чиновників.

Привілейовані компанії, як зазначив сер Джошуа Чайльд, хоча вони й часто брали участь в утриманні чиновників, ніколи не утримували якихось укріплень або гарнізонів у країнах, з якими вони торгували, тоді як акціонерні компанії часто це робили. Справді, перші набагато менше придатні для такої діяльності, ніж останні. По-перше, директори привілейованої компанії особисто не зацікавлені в процвітанні загальної торгівлі компанії, заради якої утримуються ці укріплення та гарнізони. Занепад цієї загальної торгівлі часто навіть приносить вигоду їхній власній особистій торгівлі; зменшення числа їхніх конкурентів дає їм можливість купувати дешевше і продавати дорожче. Навпаки, директори акціонерної компанії, які мають тільки частку в прибутках, одержуваних на загальний капітал компанії, що перебуває під їхнім управлінням, не ведуть власної особистої торгівлі, яка мала б інші інтереси, ніж загальна торгівля компанії. Їхні особисті інтереси пов'язані з процвітанням загальної торгівлі компанії та з утриманням укріплень і гарнізонів, потрібних для її захисту. Тому вони радше виявлятимуть постійну увагу і турботу, яких потребує утримання гарнізонів і укріплень. По-друге, директори акціонерних компаній завжди управляють великим капіталом — акціонерним капіталом компанії, частину якого вони незрідка можуть використовувати для будівництва, ремонту й утримання таких потрібних укріплень і гарнізонів. Тим часом директори привілейованих компаній ніколи не мають у руках ані загального капіталу, ані інших фондів для цієї мети, крім випадкових доходів на зразок вступних внесків та інших зборів, стягуваних із торговельних обігів компанії. Хай би вони навіть були зацікавлені в утриманні укріплень і гарнізонів, все одно вони рідко мають можливість виявити цей інтерес на ділі. Утримання чиновника, що майже не вимагає піклування й пов'язане з помірним та обмеженим видатком, є справою, яка більше відповідає характерові й можливостям привілейованих компаній.

Проте по тривалому часі після сера Джошуа Чайльда, а саме в 1750 р., було засновано діючу донині привілейовану компанію купців, що торгують з Африкою, яку спершу було зобов'язано утримувати укріплення та гарнізони між мисом Білим і мисом Доброї Надії, а згодом — тільки між мисами Червоним і Доброї Надії. Акт, яким було засновано цю компанію (23-й рік правління Георга II, гл. 31), мав, напевне, на увазі дві різні мети: по-перше, справді стримати обтяжливий і монополістичний дух, притаманний директорам привілейованих компаній, і, по-друге, змусити їх виявити невластиву їм узагалі турботу про утримання укріплень і гарнізонів.

Для досягнення першої мети вступний внесок було обмежено 40 шил. Компанії заборонено: торгівлю на корпоративний або акціонерний капітал; позики під загальне поручительство; будь-яке перешкоджання торгівлі, що її можуть вести в будь-якому місці всі британські піддані, які зробили вступний внесок.

Правління складається з дев'яти осіб і збирається в Лондоні; його щороку обирають члени компанії з Лондона, Бристоль та Ліверпуля, причому від кожного міста обирають по три члени правління. Член правління не може перебувати на цій посаді більш як три роки поспіль. Кожного члена правління Рада торгівлі й хліборобства (нині — комісія Таємної ради) може змістити, вислухавши те, що він може сказати на свій захист. Правлінню заборонено вивозити негрів з Африки і ввозити африканські товари до Великої Британії, але, оскільки воно повинно утримувати укріплення та гарнізони в Африці, то з цією метою воно може ввозити до Африки британські товари й різний провіант. Із грошей, що їх правління одержує від компанії, йому дозволяється витратити не більш як 800 ф. на платню конторникам та агентам у Лондоні, Бристолі й Ліверпулі, на винаймання будинків для контори в Лондоні і на решту витрат: агентурні, комісійні та з управління справами компанії в Англії. Те, що залишається від цієї суми після покриття всіх видатків, вони можуть ділити між собою на свій розсуд як винагороду за свою працю. Можна було очікувати, що такий порядок справді приборкає дух монополії і відповідатиме першій меті акта. Але насправді цього, мабуть, не сталося. Хоча законом 4-го року правління Георга III, гл. 20, форт Сенегал із прилеглими до нього околицями було передано компанії купців, які торгували з Африкою, однак наступного року (5-й рік правління Георга III, гл. 44) не тільки Сенегал з його околицями, а й увесь берег Африки — від Південної Берберії до Червоного мису — було вилучено з відання компанії, повернено короні й торгівлю з ним проголошено вільною для всіх підданих його величності. Компанію звинуватили в тому, що вона обмежила торгівлю й установила щось на зразок ввізної монополії. Однак дуже легко зрозуміти, як за чинності закону 23-го року правління Георга II вона могла це зробити. Хоч би як там було, з друкованих звітів про дебати в Палаті громад, які не завжди відповідають дійсності, видно, що її звинувачували в цьому. Оскільки всі дев'ять членів правління були купцями, а губернатори та агенти різних фортів і поселень залежали від них, цілком імовірно, що останні особливо старанно виконували їхні розпорядження та доручення, що встановлювали справжню монополію.

Для досягнення другої з цих цілей, утримання укріплень і гарнізонів, парламент щороку виділяв компанії суму близько 13 тис. ф. Звіт про належне використання цієї суми правління мусило подавати начальникові скарбниці (Cursitor Baron of Exchequer), а потім цей звіт подавали до парламенту. Але парламент, що приділяє так мало уваги витрачання мільйонів, навряд чи приділятиме багато уваги витрачання цих 13 тис. на рік, а начальник скарбниці за своїм фахом і своєю освітою не дуже підготовлений до розуміння того, які видатки потрібні на укріплення та гарнізони. Щоправда, капітани кораблів його величності та інші офіцери, призначені Радою адміралтейства, можуть бути поінформовані щодо стану укріплень та гарнізонів і доповідати про свої спостереження раді, але ця рада, напевне, не має прямого стосунку до правління компанії і не має влади виправляти вчинки, щодо яких поінформована; з другого боку, не слід думати, що капітани кораблів його величності глибоко опанували фортифікаційну науку. Звільнення від посади, яку можна обіймати тільки впродовж трьох років і яка навіть протягом цього терміну дає мізерну законну винагороду, є найбільшим покаранням для винного члена правління, за винятком випадків хабарництва чи розтрати грошей держави або компанії; страх перед таким покаранням ніколи не може бути досить вагомою спонукою до постійної і дбайливої уваги до справ, що не супроводжується жодним іншим інтересом. Правління компанії звинувачували в тому, що воно відправляло цеглу та камінь з Англії на берег Гвінеї для ремонту фортеці Берегового мису,

для чого парламент кілька разів виділяв спеціальні суми. Крім того, якість цегли та каменю, відправлених у цю тривалу подорож, виявилася такою поганою, що довелося ще раз перебудувувати стіни, зроблені з них. Укріплення, що лежать на північ від Червоного мису, не тільки утримуються на кошти держави, а й перебувають під безпосереднім управлінням виконавчої влади, і нелегко уявити собі розумні підстави, на яких укріплення, що розташовані на південь від нього і принаймні почасти утримуються також на кошти держави, мають бути під іншим управлінням. Протегування середземноморській торгівлі було первісною причиною або приводом для зайняття гарнізоном Гібралтару та Мінорки, однак утримання їх та управління цими гарнізонами цілком слушно доручили не Турецькій компанії, а виконавчій владі. У широті панування виконавчої влади значною мірою полягають її велич та гідність, і важко очікувати, аби вона нехтувала тим, що конче потрібно для захисту цього панування. І гарнізони Гібралтару та Мінорки ніколи не були зневажені; хоча Мінорку двічі було відібрано й тепер, певно, її втрачено назавжди, проте ніколи це нещастя не приписували недбалості з боку виконавчої влади. Я не хотів би, аби мене зрозуміли так, наче та чи та з цих дорогих фортець була коли-небудь щонайменшою мірою потрібна для досягнення тієї мети, заради якої спочатку їх було відірвано від іспанської монархії. Це захоплення, можливо, насправді ніколи не служило іншій меті, крім відчуження від Англії її природного союзника, іспанського короля, та об'єднання двох головних гілок Бурбонського дому в тісніший і постійніший союз, ніж той, що його могли будь-коли встановити кровні зв'язки.

Акціонерні компанії, затверджені королівською хартією або парламентським актом, багато в чому відрізняються не тільки від привілейованих компаній, а й від приватних торговельних товариств.

По-перше, у приватних торговельних товариствах жоден учасник не може без дозволу компанії передати свій пай іншій особі або ввести в товариство нового члена. Однак кожний член товариства може після належного сповіщення вийти з нього й вимагати виплати йому його паю із загального капіталу. Навпаки, член акціонерної компанії не може вимагати від неї виплати свого паю, але кожний член її може без згоди компанії передати свій пай іншій особі і таким чином ввести нового члена. Вартість акції акціонерної компанії завжди визначається її ціною на ринку й може бути більшою чи меншою за суму, внесену її власником у капітали компанії.

По-друге, кожний член приватного торговельного товариства відповідає по зобов'язаннях та боргах товариства всім своїм майном. Кожний член акціонерної компанії, навпаки, відповідає тільки в розмірі свого паю.

Торговельні операції акціонерної компанії завжди веде рада директорів. Щоправда, ця рада часто багато в чому підлягає контролю загальних зборів акціонерів. Але ці збори рідко претендують на розуміння справ компанії; і коли серед акціонерів не панують партійні чвари, вони не вважають за потрібне цікавитися цими справами, задовольняючись отриманням такого піврічного або річного дивіденду, який директори визнають за потрібне їм видати. Це повне звільнення від турбот і ризику понад певну суму залучає до акціонерних компаній багатьох людей, які не вважали б за можливе ризикувати всім статком у приватному торговельному товаристві. Через це такі компанії зазвичай залучають до себе значно більше капіталів, ніж ті, якими можуть похвалитися приватні торговельні товариства. Торговельний капітал Південноокеанської компанії певний час перевищував 33800000 ф. Капітал Англійського банку, що приносить дивіденд, досягає нині 10780000 ф. Однак від директорів таких

компаній, які більше відають чужими грішми, ніж власними, не можна очікувати такої невсипущої обережності, яку учасники приватного торговельного товариства виявляють в управлінні своїм капіталом. Подібно до управителя на службі в багатих людей, вони схильні вважати дрібні справи нижчими за гідність своїх хазяїв і дуже легко звільняють себе від турботи про них. Тому недбалість і марнотратство завжди більшою чи меншою мірою мають виявлятися в управлінні справами такої компанії. Внаслідок цього акціонерні компанії для зовнішньої торгівлі рідко демонстрували здатність витримувати конкуренцію приватних торговельних товариств. Вони рідко мали успіх без виключних привілеїв і часто не мали успіху і з привілеями. Без виключних привілеїв вони зазвичай розладнували торгівлю. Маючи виключні привілеї, вони і розладнували, і обтяжували її.

Королівська африканська компанія, що передувала теперішній Африканській компанії, отримала виключний привілей на підставі хартії, та оскільки останню не було підтверджено парламентом, торгівлю внаслідок проголошеної після революції декларації прав було відкрито для всіх підданих його величності. Компанія Гудзонової затоки щодо своїх законних прав перебуває в такому самому становищі, як і Королівська африканська компанія. Її виключну хартію не було підтверджено парламентом. Південноокеанська компанія, доки вона діяла як торговельна, мала виключний привілей, підтверджений парламентом, так само як і чинна до нинішнього часу об'єднана компанія купців, що торгують з Ост-Індією.

Королівська африканська компанія невдовзі виявилася неспроможною витримати конкуренцію приватних торговців, яких вона, незважаючи на декларацію прав, продовжувала протягом певного часу називати контрабандистами й переслідувати як таких. Однак у 1698 р. приватних торговців змусили платити майже з усіх предметів їхньої торгівлі мито в 10%, що його компанія використовувала на утримання своїх укріплень і гарнізонів. Але, попри цей тяжкий податок, компанія все-таки була не здатна витримати конкуренцію, її капітал і кредит поволи зменшувалися. У 1712 р. борги компанії так зросли, що для її збереження й для задоволення кредиторів знадобився парламентський акт. Було ухвалено, що рішення двох третин кредиторів за їхньою кількістю й сумами боргу має бути обов'язковим для решти як стосовно термінів, що даються компанії для сплати боргів, так і стосовно інших угод, які можуть бути визнані доцільними щодо цих боргів.

У 1730 р. справи компанії так занепали, що вона виявилася зовсім неспроможною утримувати укріплення та гарнізони, служити єдиній меті, що була приводом для її існування. Від цього року до остаточного розпуску компанії парламент вирішив виділяти їй для цієї мети 10 тис. ф. У 1732 р. після багаторічних збитків у торгівлі з ввезення негрів до Вест-Індії вона, нарешті, вирішила зовсім відмовитися від цієї торгівлі, продавати приватним торговцям Америки негрів, яких скуповують на березі, і влаштувати торгівлю з внутрішніми частинами Африки для вивезення золотого піску, слонової кістки, барвників і т. ін. Але її успіх у цій більш обмеженій торгівлі був не більшим, ніж у колишній, ширшій. Справи компанії і надалі поступово занепадали, доки, нарешті, вона не виявилася повним банкрутом і її не було розпущено парламентським актом, а її укріплення та гарнізони передано теперішній привілейованій компанії купців, які торгують з Африкою. До організації Королівської африканської компанії послідовно засновували три інші акціонерні компанії для торгівлі з Африкою. Усі вони так само не мали успіху. Усі вони

мали виключні хартії, хоча й не підтверджені парламентом, але на той час вони справді надавали виключні привілеї.

Компанії Гудзонової затоки до лих, що спіткали її під час останньої війни, щастило значно більше, ніж Королівській африканській компанії. Її обов'язкові витрати були значно менші. Вся кількість людей, яких вона утримувала в різних поселеннях та окремих будівлях, гордо поїменованих укріпленнями, не переважала, як передають, 120 осіб. Проте цієї кількості було досить для завчасної заготівлі хутра та інших товарів, потрібних для вантаження на кораблі компанії, що через лід рідко могли залишатися в цих морях більш як шість або вісім тижнів. Цією перевагою завчасної заготівлі товарів без кількох років підготовчих робіт не могли заручитися приватні торговці, а без цього, напевне, торгівля в Гудзоновій затоці неможлива. Невеликий капітал компанії, що, як кажуть, не перевищував 110 тис. ф., міг бути проте не менш достатнім для того, аби компанія захопила у свої руки всю чи майже всю торгівлю і весь надлишок продуктів бідної, хоча й великої, країни, на яку поширювалася дія її хартії. Відповідно до цих умов не було приватних купців, які будь-коли намагалися б конкурувати з компанією в торгівлі з цією країною. Через це компанія завжди фактично мала монополію торгівлі, хоча останню й не було закріплено за нею законом. Окрім усього цього, невеликий капітал компанії, як кажуть, належав дуже невеликому числу купців. Але акціонерна компанія, що складається з малої кількості власників акцій і володіє невеликим капіталом, за своєю природою дуже наближається до приватного торговельного товариства й може виявитися здатною до такої самої ощадливості та уваги до справ. Тому не дивно, що внаслідок цих переваг компанія Гудзонової затоки до останньої війни могла вести свою торгівлю зі значним успіхом. Однак, мабуть, неймовірно, аби прибутки компанії коли-небудь наближались до того, що говорив про них Доббс⁴. Набагато серйозніший та обережніший дослідник Андерсон, автор "Історичного та хронологічного огляду торгівлі"⁵, вельми слушно зазначає, що, розглянувши звіти про вивезення та ввезення компанії, подані за кілька років самим Доббсом, і належним чином врахувавши надзвичайний ризик і витрати компанії, він виявив, що її прибутки не заслуговують на заздрість або що вони не могли набагато перевищувати звичайний торговельний прибуток.

Південноокеанській компанії ніколи не доводилося утримувати ані укріплення, ані гарнізонів, і завдяки цьому вона була цілком вільна від великого видатку, що лежав на інших акціонерних компаніях. Проте величезний капітал, що його вона мала, був розподілений між величезною кількістю акціонерів. Тому природно було чекати, що необачність, недбалість і марнотратство панують в усьому управлінні справами компанії. Шахрайство та навіженість її біржової гри досить відомі, але розгляд їх змусив би нас вийти за межі нашої теми. Торговельні операції її велися не набагато краще. Першою торговельною справою, якою зайнялася компанія, було постачання іспанській Вест-Індії негрів, віддане їй у виключну монополію на підставі так званого договору "асієнто", укладеного за Утрехтським миром. А оскільки від цієї торгівлі не можна було очікувати великих вигід, бо Португальська й Французька компанії, що займалися перед тим такою самою торгівлею і здебільшого на тих самих умовах, розорилися на ній, то компанії на відшкодування було дозволено щороку відправляти безпосередньо до іспанської Вест-Індії один корабель з різним вантажем. Із десяти рейсів цього щорічного корабля, кажуть, приніс значні вигоди тільки один, здійснений кораблем "Royal Caroline" у 1731 р.; майже всі інші були більш або менш збиткові. Ці погані результати повірені та агенти компанії приписували вимаганням і утискам з боку іспанського уряду, але можливо, що

це відбувалося переважно через розтрати й розкрадання з боку здебільшого саме цих повірених та агентів; розповідають, що багато з них набули величезних статків тільки за один рік. У 1734 р. компанія звернулася до короля з проханням, аби їй було дозволено через малу вигідність припинити торгівлю й щорічне відправлення корабля з вантажем і навзамін отримати те, чого пощастить домогтися від короля Іспанії.

У 1724 р. ця компанія спробувала зайнятися китоловним промислом. Щоправда, у цьому промислі вона не мала монополії, але весь час, доки вона займалася ним, жоден британський підданий не брався за нього. З восьми експедицій до Гренландії, здійснених її кораблями, прибутковою була одна, а решта — збиткові. Після восьмої, останньої, експедиції, коли компанія продала судна, запаси та знаряддя, втрати, що їх зазнало це підприємство, у тому числі й відсотки на капітал, перевищили 237000 ф.

У 1722 р. компанія звернулася до парламенту з проханням, аби їй дозволили поділити її величезний капітал — понад 33800000 ф., — весь наданий у позику урядові, на дві рівні частини: одна половина, тобто понад 16900000 ф., ставилася в однакове становище з іншими державними рентами й не мала підлягати стягненням за законтрактовані борги директорів компаній, або за збитки, що їх вони зазнавали під час здійснення їхніх торговельних проектів; друга частина залишалася, як і раніше, торговельним капіталом і відповідала по боргах і збитках. Прохання було занадто обгрунтованим, аби залишатися без задоволення. У 1733 р. компанія знову звернулася з проханням про те, аби $\frac{3}{4}$ її торговельного капіталу були віддані в позичку урядові й тільки $\frac{1}{4}$ залишалася як торговельний капітал і наражалася б на ризик, пов'язаний з недолугим управлінням її директорів. Як позичковий, так і торговельний капітал компанії були до цього часу зменшені більш ніж на 2 млн кожен послідовними платежами уряду; таким чином, ця четверта частина в підсумку дорівнювала 3662784 ф. 8 шил. і 6 п. У 1748 р. всі вимоги компанії до іспанського короля, що ґрунтувалися на договорі "асієнто", були за Угодою в Аахені задоволені відповідним чином. Так було покладено край її торгівлі з іспанською Вест-Індією, її торговельний капітал перетворено на позичковий, і компанія припинила існування як торговельне підприємство.

Слід зазначити, що в торгівлі, яку вела Південноокеанська компанія за допомогою свого щороку споряджуваного корабля й тільки від якої вона очікувала отримати більш-менш значний барिश, вона зустрічала конкуренцію як на іноземному, так і на внутрішньому ринку. У Карфагені, Порто-Белло та Вера-Крузі компанія наражалася на конкуренцію іспанських купців, які привозили з Кадису на ці ринки ті самі європейські товари, що їх вивозив її корабель, а в Англії — на конкуренцію англійських купців, які ввозили з Кадису ті самі вест-індські товари. Щоправда, товари іспанських та англійських купців обкладали більш високими митами. Але, цілком імовірно, втрати, спричинені недбалістю, розтратами та розкраданням з боку службовців компанії, були набагато тяжчим податком, ніж усі ці мита. Всьому досвідіві суперечить те, що акціонерна компанія може успішно вести якусь галузь зовнішньої торгівлі, якщо окремі торговці можуть вступати у відкриту вільну конкуренцію з нею.

Стару Ост-Індську компанію було засновано в 1600 р. хартією королеви Єлизавети. Під час перших 12 експедицій, споряджених нею до Індії, вона, напевне, була торговельною привілейованою компанією з окремими капіталами, що, однак, торгувала виключно на спільних кораблях компанії. У 1612 р. її члени об'єдналися в акціонерну компанію. Їхня хартія давала їм привілей, і хоча її не було затверджено парламентським актом, вона на той час надавала

компанії справжній, виключний привілей. Тому впродовж багатьох років компанію не дуже хвилювали конкуренти. Ані її капітал, що ніколи не перевищував 744000 ф., з акціями в 50 ф., не був таким великим, ані її торгівля не була такою широкою, аби вони уможливлювали велику недбалість і марнотратство чи великі розкрадання. Попри деякі надзвичайні втрати, завдані почасти недоброзичливістю Голландської ост-індської компанії, а почасти іншими обставинами, компанія протягом багатьох років вела успішну торгівлю. Але з плином часу, коли почали краще розуміти принципи свободи, з кожним днем ставало дедалі більш спірним, чи може королівська хартія, не затверджена парламентським актом, давати виключні привілеї. Рішення судів з цього питання не були однакові, але мінялися зі зміною уряду й духом часу. Кількість конкурентів збільшувалася; на кінець царювання Карла II, впродовж усього царювання Якова II й частини царювання Вільгельма III через цих конкурентів компанія перебувала у вкрай скрутному становищі. У 1698 р. парламентові було зроблено пропозицію дати урядові 2 млн з 8% з умовою утворення з передплатників цієї позики нової Ост-Індської компанії з виключними привілеями. Стара Ост-Індська компанія запропонувала 700000 ф., майже весь свій капітал, з 4% і на тих самих умовах. Але в цей час стан державного кредиту був таким, що урядові було вигідніше позичити 2 млн з 8%, ніж 700000 із 4%. Пропозицію нових акціонерів було прийнято і внаслідок цього засновано нову Ост-Індську компанію. Однак стара Ост-Індська компанія здобула право продовжувати свою торгівлю до 1701 р. Водночас вона дуже спритно придбала на ім'я свого скарбника акції нової компанії на 315000 ф. Через недбалість у тексті парламентського акта, що передавав торгівлю з Ост-Індією передплатникам цієї двомільйонної позики, залишилося незрозумілим, чи мають вони вести свої торговельні операції спільно і на об'єднані кошти. Деякі окремі торговці, що зробили передплату, беручи загалом, на 7200 ф., наполягали на своєму праві торгувати окремо на власний капітал і власний ризик. Стара Ост-Індська компанія зберегла право торгівлі на свій старий капітал до 1701 р.; так само до й після цього терміну, подібно до інших окремих купців, вона мала право торгувати самостійно на 315000 ф., передплачених нею в капітал нової компанії. Кажуть, що конкуренція двох компаній з приватними торговцями та між собою майже розорила обидві. Наступного разу, коли в 1730 р. парламентові було запропоновано передати ведення торгівлі привілейованій компанії і цим зробити її більш вільною, Ост-Індська компанія на противагу цій пропозиції в дуже яскравих барвах змалювала прикрі наслідки, що їх, як вона вважала, на той час спричинила конкуренція. В Індії, за її твердженням, ця остання підняла ціни на товари так високо, що їх не варто було купувати, а у Європі, переповнивши ринок, вона так знизила ціни, що від продажу цих товарів не було вигоди. Того, що більшим ввезенням вона мала на англійському ринку значно знизити ціни на індійські товари, на велику вигоду та зручність споживачів, не можна заперечити, але щоб вона підвищила ціни на них на індійському ринку, здається малоімовірним, оскільки весь надзвичайний попит, що його могла спричинити ця конкуренція, мав бути тільки краплею серед неосяжного океану індійської торгівлі. З другого боку, хоча збільшення попиту спершу тимчасово підвищує ціни на товари, проте завжди зрештою знижує їх. Попит заохочує виробництво й через це спричиняє конкуренцію між виробниками, які, заради того, аби мати можливість продавати дешевше за інших, запроваджують новий поділ праці та нові прийоми в промислі, про які в протилежному разі вони ніколи б і не подумали. Сумними наслідками, що на них нарікала компанія, були: дешевизна предметів споживання і заохочення виробництва, саме ті два результати, що є головним

завданням політичної економії. Проте конкуренція, на яку компанія так гірко скаржилася, існувала недовго. У 1702 р. обидві компанії було певною мірою об'єднані трійстим договором, у якому третьою стороною була королева; у 1708 р. парламентським актом їх було остаточно об'єднано в одну компанію за її нинішньою назвою "Об'єднаної компанії купців, що торгують з Ост-Індією". До цього акта визнали за потрібне включити застереження, що дозволяло окремим торговцям продовжувати свої операції до Михайлового дня 1711 р.; водночас директорам давалося повноваження з попередженням за три роки викупити невеликий капітал цих торговців у 7200 ф. і таким чином перетворити весь капітал компанії на акціонерний. Тим самим актом капітал компанії внаслідок нової позики урядові було збільшено з 2000000 до 3200000 ф. У 1745 р. компанія позичила урядові ще 1 млн; та оскільки цей мільйон було не зібрано за передплатою серед акціонерів, а отримано від продажу ренти й випуску боргових зобов'язань, то від цього капітал, з якого акціонери могли вимагати дивіденди, не збільшився. Однак це збільшило торговельний капітал компанії, що разом з рештою 3200000 ф. ніс відповідальність за збитки, яких компанія зазнала у своїй торговельній діяльності, і за зроблені нею борги. Від 1708-го або принаймні від 1711 р. компанія звільнилася від конкурентів і, встановивши повну монополію англійської торгівлі з Ост-Індією, успішно торгувала й щороку виплачувала з прибутків помірний дивіденд своїм акціонерам. Під час французької війни, що розпочалася в 1741 р., підступні дії Дюпле, французького губернатора в Пондишері, втягнули компанію у війни в Карнатиці та в політичні чвари індійських князів. Після багатьох визначних успіхів й однаково визначних втрат компанія врешті-решт втратила Мадрас, на той час головне своє поселення в Індії. Мадрас було повернено компанії за Угодою в Аахені; але близько цього часу дух війни і завоювань заволодів, напевне, її службовцями й відтоді ніколи не полишав їх. Під час французької війни, що розпочалася в 1755 р., військові сили компанії були причетні до всіх успіхів зброї Великої Британії. Вони відстояли Мадрас, узяли Пондишері, повернули Калькутту й заволоділи доходами багатой та великій країни, які перевищували, як тоді говорили, 3000000 на рік. Компанія за кілька років спокійно заволоділа цими доходами, але в 1767 р. уряд пред'явив претензію на її територіальні надбаня та отримувані від них доходи як на такі, що по праву належать короні; компанія на задоволення цієї вимоги погодилася платити урядові 400000 ф. на рік. Перед цим компанія поступово підвищила дивіденд з 6 до 10%, тобто на її капітал в 3200000 ф. дивіденд зріс на 128000 ф., тобто збільшився зі 192000 ф. до 320000 ф. на рік. Компанія збиралася збільшити дивіденди ще, а саме до 12 ½%, тоді щорічна виплата акціонерам дорівнювала б сумі, що її вона погодилася платити урядові, тобто 400000 ф. на рік.

Але протягом двох років, коли мала виконуватися угода компанії з урядом, двома послідовними актами парламенту було обмежено подальше збільшення дивідендів; метою цих актів було прискорення сплати боргів компанії, що на той час визначалися в 6 або 7 млн ф. У 1769 р. компанія відновила угоду з урядом ще на п'ять років, причому домоглася, аби впродовж цього періоду їй було дозволено поступово збільшити дивіденд до 12 ½%, однак за умови, щоб збільшення його в жодному разі не перевищувало 1% на рік. Через це збільшення дивіденду, коли він досяг свого максимального розміру, могло збільшити щорічні платежі компанії акціонерам і державі лише на 608000 ф. порівняно з тим, що вона виплачувала до своїх останніх територіальних надбань. Яким за припущеннями був валовий прибуток компанії від цих територіальних надбань, уже згадувалося; за звітом, доставленим у 1768 р. судом Ост-Індської компанії

“Круттенден”, чистий прибуток компанії після всіх вирахувань та військових витрат обчислювався у 2048747 ф. Окрім того, компанія, як розповідали, мала ще й інші доходи, почасти з земель, а головним чином від мит, що були встановлені нею в різних поселеннях і загалом досягали 439 тис. ф. Прибутки компанії від торгівлі, за свідченням її голови в Палаті громад, досягали на той час щонайменше 400000 ф. на рік, за свідченням її бухгалтера — щонайменше 500000 ф.; за найобережнішим підрахунком, вони дорівнювали найвищому дивідендові, що міг виплачуватися акціонерам. Такий величезний дохід компанії міг, звісно, витримати збільшення на 608000 ф. її щорічних платежів і водночас стати великим фондом погашення боргів для швидкого скорочення їх. Однак у 1773 р. її борги замість зменшитися збільшилися через невнесення до скарбниці річного внеску в 400000 ф., неплатіж мита до митниці, великий борг банку за зробленими позиками, і, нарешті, по векселях, виданих в Індії і необережно акцептованих, загальною сумою понад 1200000 ф. Негаразди, що звалилися на компанію внаслідок цих нагромаджених вимог, змусили її не тільки одразу скоротити дивіденд до 6%, а й вдатися до ласки уряду, благаючи його, поперше, про звільнення від подальшої сплати домовлених 400000 ф., а, по-друге, про позику в 1400000 ф. для того, аби врятуватися від неминучого банкрутства. Величезне зростання капіталів компанії, напевне, стало для її службовців приводом для ще більшого марнотратства й приховування величезних розкрадань, ніж це відповідало зростанню її коштів. Поведінка службовців компанії в Індії і загальний стан її справ і в Європі, і в Індії стали предметом парламентського розслідування, у результаті якого було здійснено кілька дуже важливих змін у її управлінні як в Англії, так і за кордоном. В Індії головні поселення компанії — Мадрас, Бомбей і Калькутту, що перед цим зовсім не залежали одне від одного, було підпорядковано генерал-губернаторові, при якому функціонувала рада з чотирьох членів, причому парламент залишив за собою перше призначення губернатора та ради; їхньою резиденцією призначили Калькутту; це місто стало в Індії тим, чим раніше був Мадрас, — головним англійським поселенням в Індії. Суд мера Калькутти, первісно заснований для розгляду торговельних спорів, що виникали в місті й поблизу нього, мало-помалу поширив свою юрисдикцію разом із розширенням володінь компанії. Тепер його було обмежено й повернено в первісні рамки. Замість нього було засновано новий верховний суд, що складався з головного судді та трьох суддів, призначених короною. У Європі ценз, що дає право голосу в загальних зборах акціонерів (первісно він дорівнював 500 ф. — ціні акцій компанії) було підвищено до 1000 ф. Окрім того, було встановлено, що право голосу в разі купівлі акції, а не отримання її в порядку спадкування дається за умови володіння нею щонайменше протягом року замість шести місяців, що вимагалися раніше. Раду з 24 директорів раніше обирали щороку; тепер було ухвалено, що кожний директор у майбутньому має обиратися на чотири роки; однак шестеро з них поперемінно вибували з посади щороку й не мали права переобиратися під час виборів шести нових директорів наступного року. Очікували, що внаслідок цих перетворень збори акціонерів і рада директорів виявляться здатними діяти з більшою гідністю й систематичністю, ніж це зазвичай було раніше. Але, мабуть, видається неможливим за допомогою якихось перетворень зробити їх здатними управляти й навіть брати участь в управлінні величезною країною, тому що більшість членів завжди надто мало зацікавлена в процвітанні цієї країни, аби ставитися з більш-менш серйозною увагою до того, що може йому сприяти. Часто людина, яка має великий, а інколи й маленький статок, схильна купити тисячофунтову акцію Індійської компанії виключно заради того впливу, що

його вона гадає отримати завдяки праву голосу у зборах акціонерів. Ця акція дає їй участь коли не в пограбуванні, то принаймні в призначенні грабіжників Індії; хоча це призначення здійснює рада директорів, але остання неминуче перебуває в більшій або меншій залежності від впливу акціонерів, які не лише обирають директорів, а й інколи розпоряджаються призначенням службовців в Індії. Якщо тільки акціонер може протягом кількох років мати такий вплив і в цей спосіб влаштувати якийсь число своїх друзів, то часто його мало цікавлять дивіденд чи навіть ціна акції, на якій ґрунтується його право голосу. Про розквіт країни, в управлінні якої його акція дає йому право голосу, він рідко думає. Не було й за самою природою речей не могло бути правителів, до такої міри байдужих до щастя чи нещастя своїх підданих, розквіту чи занепаду своїх володінь, слави чи безчестя свого уряду, якими внаслідок неподоланих моральних причин має бути більшість акціонерів такої торговельної компанії. Від деяких нових ухвал, прийнятих у результаті парламентського розслідування, ця байдужість найшвидше мала зрости, а не зменшитися. Наприклад, ухвалою Палати громад було оголошено, що акціонери можуть одержувати 8% дивідендів на капітал не раніше, ніж буде сплачено борг урядові в 1444000 ф., а решту боргів доведено до 1500000 ф., і що всі залишки доходу й чистого прибутку слід ділити на чотири частини, три з яких сплачувати до скарбниці для суспільних потреб, а четверту перетворювати на запасний капітал для подальшого погашення боргів або покриття непередбачених видатків компанії. Але якщо компанія була поганим керівником і поганим правителем, коли весь її чистий дохід і прибуток належали їй і перебували в її власному розпорядженні, вона навряд чи могла стати краще, якщо $\frac{3}{4}$ їх мали належати іншим, а $\frac{1}{4}$, хоча й мала використовуватися на потреби компанії, але під чужим контролем і з чужого дозволу.

Компанії було б, напевно, приємніше, аби її власні службовці та агенти мали задоволення отримувати вигоди від розкрадання надлишків, що зостаються за сплатою належних 8% дивідендів, ніж якби ці надлишки відповідно до згаданої ухвали потрапляли до рук інших людей. Інтереси цих службовців та їхніх близьких могли переважати на зборах акціонерів і спонукати ці збори надавати підтримку винуватцям розкрадань, вчинених на пряме порушення їхніх власних розпоряджень. Більшості акціонерів підтримка авторитету власних зборів може інколи видаватися справою менш важливою, ніж підтримка тих, хто підриває цей авторитет.

Однак ухвали 1773 р. не поклали край безладові в управлінні справами компанії в Індії. Незважаючи на те, що протягом короткочасного періоду доброго ведення справ вона зібрала в Калькуттській скарбниці понад 3 млн ф. ст., незважаючи на те, що надалі вона поширила своє панування або своє грабіжництво, приєднавши деякі найбагатші та найродючіші області в Індії, все було розкрадено і зруйновано. Компанія виявилася цілком непередготовленою до того, щоб зупинити Гайдер-алі або чинити опір його вторгненню; внаслідок цього безладу справи компанії тепер (1784 р.) перебувають у гіршому стані, ніж будь-коли; аби запобігти негайному банкрутству, вона ще раз змушена просити допомоги в уряді. Різні партії пропонували різні плани з метою поліпшення управління справами компанії, і, мабуть, спільним в усіх цих планах є припущення, яке по суті завжди було доволі очевидним, — що вона зовсім неспроможна управляти своїми територіальними володіннями. Напевне, і сама компанія була цілковито переконана у своїй неспроможності й готова передати їх урядові.

Із правом володіння укріпленнями та гарнізонами у віддалених і варварських країнах неминуче поєднане право оголошення війни та укладання миру в них.

Акціонерні компанії, що мали одне з цих прав, постійно користувалися й іншим, яке часто напевно надавалося їм. Як несправедливо, як легковажно, як жорстоко вони ним користувалися, надто добре відомо з нещодавнього дослідження.

Коли компанія купців розпочинає на свій ризик і власним коштом організацію нової торгівлі з якимось віддаленим і варварським народом, можливо, доцільно об'єднати їх в акціонерну компанію і в разі успіху надати їм монополію цієї торгівлі на певну кількість років. Це — найлегший та найприродніший спосіб, яким держава може винагородити їх за ризик небезпечного й дорогого експерименту, з якого згодом суспільство матиме користь. Така тимчасова монополія може бути виправдана тими самими міркуваннями, з яких монополію нової машини дають її винахідникові або нової книги — її авторові. Але по закінченні терміну монополію, звісно, має бути знищено, укріплення та гарнізони, коли вирішили, що вони необхідні, передано урядові, їхню вартість сплачено компанії, а торгівлю відкрито для всіх підданих держави. За постійної монополії всі інші піддані держави дуже безглуздо обкладаються двома податками: по-перше, більш високою ціною товарів, що їх за вільної торгівлі вони могли б купувати значно дешевше, а по-друге, повним виключенням їх із галузі торгівлі, зайнятися якою було б зручно й вигідно багатьом із них. І, окрім того, їх оподатковують таким чином для найнекориснішої та найнепотрібнішої з усіх цілей. Це робиться лише для того, аби надати можливість компанії зберігати недбалість, марнотратство та крадіяство її службовців, безладне ведення справ якими рідко дає змогу дивідендові компанії перевищувати звичайну норму прибутку в галузях торгівлі, цілком вільних, а часто змушує їх падати набагато нижче за цей рівень. Однак без монополії акціонерні компанії, як це показує досвід, не можуть довго вести яку-небудь галузь зовнішньої торгівлі. Купувати на одному ринку, аби продати з прибутком на іншому, коли на обох є багато конкурентів, стежити не тільки за випадковими коливаннями попиту, а й за значнішими та частішими коливаннями в конкуренції або задоволенні цього попиту іншими торговцями, вміло і з розумінням справи пристосовувати до всіх цих обставин кількість і якість кожного асортименту товарів — це своєрідне ведення війни, операції якої весь час змінюються і яку навряд чи можливо вести успішно без такої неослабної пильності та уваги, що їх не можна очікувати від директорів акціонерної компанії. Ост-Індська компанія після погашення всіх своїх вкладів і по закінченні терміну свого привілею згідно з парламентським актом має право продовжувати торгівлю з Ост-Індією, зберігаючи корпоративну будову акціонерної компанії і на корпоративні кошти, нарівні з іншими британськими підданими. Але за такого становища більша спритність і пильність приватних торговців, цілком імовірно, невдовзі змусять її покинути цю торгівлю.

Видатний французький автор, великий знавець політичної економії абат Морелле⁶ наводить список 55 акціонерних компаній для зовнішньої торгівлі, заснованих у різних країнах Європи від 1600 р., які, за його словами, всі зазнали невдачі через погане управління, незважаючи на те, що мали виключні привілеї. Морелле був неправильно поінформований щодо історії двох або трьох із них, які не були акціонерними компаніями і не зазнали краху, але натомість було кілька збанкрутілих акціонерних компаній, що їх він пропустив.

Напевне, акціонерні компанії без виключних привілеїв можуть вести успішно тільки ті підприємства, у яких всі операції можна звести до так званої рутини або до такої одноманітності засобів, яка припускає невеликі зміни чи зовсім не припускає їх. До таких підприємств належать: по-перше, банки; по-друге, підприємства зі страхування від вогню, від морського ризику й піратства під час війни; по-третє, підприємства зі спорудження та утримання судноплавних

каналів і, по-четверте, подібні до них підприємства, що забезпечують водою великі міста.

Хоча принципи банківської справи можуть видаватися до певної міри темними, її практику можна звести до точних правил. Відступ у будь-яких випадках від цих правил заради надзвичайного баришу від привабливих спекуляцій майже завжди є вельми небезпечним і часто згубним для банківської компанії, що ризикнула на це. Проте акціонерні компанії завдяки своїй структурі зазвичай ретельніше дотримуються встановлених правил, ніж приватні товариства. Через це такі компанії, напевне, надзвичайно придатні для цієї справи. Тому головні банки у Європі є акціонерними компаніями, і багато з них займається своєю справою дуже успішно без якихось виключних привілеїв. Англійський банк не має інших привілеїв, окрім тієї, що інші банківські компанії в Англії не можуть складатися більш ніж із шести осіб. Два банки в Единбурзі є акціонерними компаніями без жодних привілеїв.

Хоча вартість ризику від вогню, від втрат у морі або від піратства й не можна дуже точно обчислити, однак вона допускає таку приблизну оцінку, що дає змогу певною мірою зводити ризик до твердих правил і методів. Тому страхове підприємство може вести акціонерна компанія без виключних привілеїв. Ані Лондонська страхова, ані Королівська біржова страхова компанії не мають таких привілеїв.

Коли судноплавний канал споруджено, управління ним зовсім просте й легке і підлягає точним правилам та методам. Навіть його спорудження є таким, що його можна здати підрядчикові з розплатою поверстово або за кількістю шлюзів. Те саме, що й про канал, можна сказати про водопровід, який забезпечує водою велике місто. Тому такі підприємства можуть вестись, і часто насправді ведуться дуже успішно під управлінням акціонерних компаній без виключних привілеїв.

Однак заснування акціонерної компанії для якого-небудь підприємства тільки тому, що вона може виявитися здатною вести це підприємство успішно, або вилучення окремої групи купців із дії звичайних законів, що поширюються на всіх їхніх сусідів, тільки тому, що за такого вилучення вони можуть успішно вести свою справу, звісно, не є обгрунтованим. Аби таке заснування було цілком доцільним, поряд із можливістю існування точних правил і методів мають бути наявні ще дві інші обставини: по-перше, має бути цілком очевидно, що це підприємство приносить велику і більш загальну користь, ніж більшість звичайних підприємств; по-друге, що воно потребує більшого капіталу, ніж той, який може без труднощів зібрати приватне товариство. Якщо помірний капітал є достатнім, більша корисність підприємства не може служити достатньою підставою для заснування акціонерної компанії, бо в такому разі попит на те, що вона має виробляти, можуть негайно й легко задовольнити окремі підприємці. В усіх чотирьох зазначених вище видах підприємства наявні обидві ці умови.

Більшу й загальну корисність банківських підприємств, коли ними управляють розсудливо, було докладно з'ясовано в другій книзі цього дослідження. Але державний банк, який підтримує державний кредит і в окремих випадках авансує урядові весь його дохід від податків, що іноді, можливо, сягає багатьох мільйонів, за рік або два до того, як податок буде зібрано, вимагає більшого капіталу, ніж той, що його може легко зібрати якась приватна компанія.

Страхові підприємства забезпечують значну стабільність статку окремих осіб; розподіляючи між багатьма людьми ті збитки, що розорили б окрему особу, вони полегшують їх для всього суспільства. Однак для того, аби забезпечити цю стабільність, страхувальники мають володіти дуже великим капіталом.

Кажуть, що перед заснуванням двох акціонерних страхових компаній у Лондоні генеральному прокуророві було подано список 150 приватних страхувальників, які збанкрутіли протягом п'яти років.

Те, що судноплавні канали та споруди, потрібні інколи для забезпечення великих міст водою, дуже корисні для суспільства і водночас незрідка вимагають більших видатків, ніж це відповідає коштам приватних осіб, досить зрозуміло.

За винятком чотирьох видів підприємств, про які згадувалося вище, я не міг уявити собі якогось іншого, де були б наявні умови, потрібні для того, аби заснування акціонерної компанії було доцільним. Англійська мідна компанія в Лондоні, компанія для виплавляння свинцю, компанія для шліфування дзеркал не мають на меті якоїсь великої чи особливої користі, що її вони переслідували б; для виконання їхніх цілей, напевне, не потрібні також витрати, непосильні для статку багатьох приватних осіб. Мені невідомо, чи можливо звести справу, яку ведуть ці акціонерні компанії, до таких точних правил і методів, що роблять її придатною для акціонерних компаній, або чи мають вони підстави хвалитися надзвичайними прибутками. Гірничопромислова торговельна компанія давно вже збанкрутувала. Акції Британської полотняної компанії в Единбурзі нині продають набагато нижче за їхню номінальну вартість, хоча й вище, ніж кілька років тому. Акціонерні компанії, засновані з патріотичною метою підтримки деяких окремих видів мануфактурної промисловості, не тільки завдають собі шкоди та зменшують капітал усього суспільства, а й навряд чи приносять більше користі, ніж завдають шкоди. Незважаючи на найчесніші наміри, неминуча пристрасть директорів до окремих галузей промисловості, у які різні підприємці заманюють їх і обдурюють, фактично гальмує розвиток решти промисловості й неминуче більшою або меншою мірою порушує те природне співвідношення, яке в протилежному разі встановилося б між правильно веденою промисловістю та прибутками і яке для загальної промисловості країни є великим і найдієвішим заохоченням.

Стаття 2. Про витрати на освітні заклади для юнацтва

Освітні заклади для юнацтва так само можуть приносити дохід, достатній для покриття витрат на утримання їх. Платня, або гонорар, що його студент сплачує вчителю, природно, становить такий дохід.

Навіть у тих випадках, коли вчитель отримує винагороду не з цього природного джерела, однаково не видається необхідним, аби її оплачували за рахунок загальних державних доходів, збирання й витрачання яких у більшості країн віддане виконавчій владі. Справді, у більшій частині Європи утримання шкіл та університетів або зовсім не лягає тягарем на загальні доходи держави, або цей тягар дуже невеликий. Їх повсюдно утримують переважно за рахунок якихось місцевих або провінційних доходів, за рахунок ренти з якого-небудь земельного володіння або відсотків з капіталу, наданого спеціально з цією метою інколи самим правителем, інколи якимось приватним благодійником і дорученого управлінню особливо довірених людей.

Чи сприяли взагалі ці громадські пожертви досягненню тієї мети, заради якої їх робили? Чи сприяли вони заохоченню старанності й поліпшенню здібностей викладачів? Чи спрямовували вони навчання в бік цілей, корисніших як для окремої особи, так і для всього суспільства, ніж ті, що їх воно, природно, переслідувало б, якби було полишене само на себе? Не видається надто важким дати більш-менш точну відповідь на кожне з цих запитань.

У будь-якій професії старанність більшості тих, хто займається нею, завжди відповідає їхній потребі виявляти її. Цю потребу найсильніше відчують ті, для кого винагорода їхньої професії становить єдине джерело, з якого вони розраховують набути собі статок або навіть одержувати свій звичайний дохід і засоби до існування. Для того щоб набути цей статок або навіть тільки одержувати ці засоби до існування, вони мають протягом року виконати певну кількість роботи встановленої вартості; і там, де конкуренція вільна, суперництво конкурентів, які всі намагаються витіснити одне одного, змушує кожного намагатися виконувати свою роботу з певною мірою точності. Розмір благ, що їх у разі успіху можна отримати в деяких професіях, може, поза сумнівом, інколи спонукати небагатьох людей, що відрізняються надзвичайним честолюбством і характером, докладати своїх зусиль. Однак перспектива отримання великих благ, вочевидь, зовсім не є конче потрібною для того, аби спричинити докладання надзвичайних зусиль. Суперництво та боротьба роблять першість і перевагу навіть у маловажних професіях об'єктом честолюбності й часто потребують надзвичайних зусиль. Навпаки, самих лише великих благ за відсутності потреби домагатися їх рідко бувало достатньо для того, аби спричинити докладання більш-менш значних зусиль. В Англії успіх у професії юриста веде до дуже привабливих для честолюбства благ, а проте, як мало людей, народжених у багатих сім'ях, відзначилося тут у цій професії!

Капітали шкіл та університетів неминуче більшою або меншою мірою знизили потребу в старанності для викладачів. Засоби до свого існування, оскільки джерелом цих засобів є їхня платня, вони, вочевидь, отримують із фонду, цілком незалежного від їхнього успіху та репутації в їхній спеціальній професії.

У деяких університетах платня становить тільки частину, і до того ж незрідка тільки невелику частину, винагороди викладача, більшу її частину він одержує від гонорару або плати, яку вносять його слухачі. Необхідність старанності, хоча й завжди більше або менше знижена, у даному разі не зовсім усунена. Репутація у своїй професії має для викладача ще деяке значення, він ще залежить від симпатій, вдячності і сприятливих відгуків тих, хто слухав його лекції, і таке сприятливе ставлення до себе він здобуде найшвидше тільки в тому разі, якщо заслужить його, тобто якщо виявить здібності й старанність, виконуючи всі свої обов'язки.

В інших університетах викладачам заборонено одержувати від слухачів будь-який гонорар або плату і їхня платня становить весь заробіток, що його вони отримують від своєї посади. У даному разі інтереси викладача поставлено в найбільш безпосередню й пряму протилежність до його обов'язків. В інтересах кожної людини жити якомога спокійніше, і якщо її заробіток залишиться незмінним незалежно від того, виконуватиме вона чи ні деякі дуже обтяжливі обов'язки, то, звісно, у її інтересах, принаймні як їх зазвичай розуміють, або зовсім нехтувати цими обов'язками, або, коли вона підпорядкована якійсь владі, що не терпітиме цього з її боку, виконувати їх так недбало й неакуратно, як тільки це допустить згадана влада. Якщо ця людина від природи діяльна й працелюбна, у її інтересах виявити цю активність таким чином, аби мати з цього певну вигоду, але не витратити її на виконання своїх обов'язків, яке не принесе їй ані найменшої вигоди.

Якщо влада, якій вона підпорядкована, уособлюється в корпорації — у коледжі чи університеті, — членом якої є вона сама і більшість інших членів якої складається з таких самих викладачів, як і вона, або майбутніх викладачів, то вони найшвидше діятимуть злагоджено, ставитимуться одне до одного дуже

поблажливо, причому кожен погодиться, аби його сусід нехтував своїми обов'язками, за умови, що йому самому також дозволять нехтувати ними. В Оксфордському університеті більшість професорів протягом уже багатьох років зовсім відмовляється навіть від видимості викладання.

Коли влада, якій викладач підпорядкований, належить не так корпорації, членом якої він є, а якимсь іншим стороннім особам, наприклад, єпископові дієцезу, губернаторові провінції чи, можливо, одному з міністрів держави, у таких випадках мало ймовірно, аби йому взагалі було дозволено нехтувати своїми обов'язками. Але найбільше, що може зробити таке начальство, — змусити його присвячувати своїм учням певне число годин, тобто читати їм певну кількість лекцій на тиждень або на рік. Зміст і характер цих лекцій, як і раніше, залежатимуть від старанності викладача, а ця старанність теж, мабуть, відповідатиме спонуці, яку він може мати для її виявлення. Крім того, таку сторонню владу легко можна здійснювати незграбно й свавільно. За своєю природою вона свавільна й безапеляційна, і особи, які її здійснюють, не відвідуючи самі лекцій викладача і, можливо, не розуміючи наук, що їх він має викладати, рідко здатні здійснювати цю владу з належним знанням справи. Часто пихатість, зумовлена їхнім становищем, робить їх байдужими до виконання обов'язків, і вони виявляють велику схильність виносити викладачеві догани або легковажно й без будь-якої ґрунтовної причини звільняти його з посади. Особа, підлегла такій владі, неминуче принижується цим і замість бути однією з найбільш шанованих осіб у суспільстві, стає однією з найбільш жалюгідних і зневажених. Тільки за допомогою могутнього заступництва така особа здатна убезпечити себе від поганого поводження, на яке вона будь-коли може наразитися, а таке заступництво вона найшвидше здобуде не завдяки своїм здібностям або старанності, що її вона виявляє у сфері свого фаху, а шляхом підлабузництва перед бажаннями тих, хто стоїть вище, і постійної готовності жертвувати правами, інтересами та гідністю корпорації, членом якої вона є. Всі, кому доводилося більш-менш тривалий час спостерігати управління якимось французьким університетом, мали нагоду помітити наслідки, до яких призводить така свавільна й стороння влада.

Усе, що змушує певну кількість студентів відвідувати якийсь коледж чи університет, незалежно від чеснот або репутації викладачів, більшою чи меншою мірою веде до зменшення потреби в таких чеснотах і репутації.

Права, що їх дає вчений ступінь у галузі мистецтва, юриспруденції, природничих наук і богослов'я, коли цей ступінь можна здобути тільки після перебування впродовж певного числа років у відомих університетах, неминуче змушують певну кількість студентів вступати до цих університетів незалежно від чеснот і репутації викладачів. Особливі права бакалаврів є своєрідними статутами про учнівство, що так само сприяли поліпшенню освіти, як останні сприяли поліпшенню ремесел та мануфактур.

Благодійні фонди для утримання кафедр, стипендії для студентів і т. ін. неминуче залучають певну кількість студентів до певних коледжів незалежно від переваг останніх. Якби студентам, що користуються цими благодійними фондами, було надано свободу вибирати коледж на свій смак, то вона, можливо, могла б привести до виникнення деякого змагання між різними коледжами. Навпаки, правило, що забороняє навіть незалежним учням коледжу покидати його й переходити до іншого, не запитавши й не отримавши заздалегідь дозволу в коледжу, що його вони мають намір залишити, дуже сприяє знищенню такого змагання.

Якщо в кожному коледжі вчителя або викладача, що має навчати кожного студента всіх мистецтв і наук, не вибирає добровільно сам студент, а призначає глава коледжу; якщо в разі його недбалого ставлення до справи, неспроможності й поганої поведінки студентів не буде дозволено змінити його на іншого, не запитавши заздалегідь і не отримавши на це дозволу, то таке правило призводитиме не тільки до знищення будь-якого змагання між викладачами того самого коледжу, а й до зменшення потреби для них виявляти завзятість і увагу щодо своїх учнів. Такі викладачі, хоча й дуже добре оплачувані своїми студентами, можуть виявитися так само схильними до нехтування ними, як і ті, що зовсім не одержують від них плати або не мають іншої винагороди, крім своєї платні.

Якщо викладач — людина розумна, для нього має бути неприємним усвідомлення того, що, викладаючи своїм студентам, він говорить або читає дрібниці або щось таке, що дуже мало відрізняється від них. Так само йому має бути неприємно помічати, що більшість студентів не відвідує його лекцій або, можливо, приходячи на них, досить відверто виявляє свою зневагу, презирство й насмішку. Тому, якщо він зобов'язаний прочитати певне число лекцій, самі лише ці мотиви, окрім будь-яких інших міркувань, можуть спонукати його намагатися читати більш-менш непогані лекції. Проте можуть бути пущені в хід різні засоби, що позбавляють потреби виявляти таку старанність. Замість самотійно викладати своїм учням науку, яку він хоче викладати їм, викладач може читати їм яку-небудь книгу на цю тему; а якщо її написано іноземною чи мертвою мовою, то, перекладаючи її їхньою рідною мовою або, що завдасть йому ще менше клопоту, змушуючи їх перекладати її і час від часу вставляючи зауваження від себе, він може тішитися думкою, що читає лекцію. Найменша міра знання та завзятості дасть йому змогу робити це, не наражаючись на насмішки чи зневагу й не говорячи нічого такого, що було б справді безглуздим або смішним. Водночас дисципліна коледжу може дозволити йому примусити всіх своїх учнів до найакуратнішого відвідування його ганебних лекцій і до збереження найпристойнішої і найшанобливішої поведінки під час читання їх.

Дисципліну в коледжах та університетах, за загальним правилом, встановлено не задля добра студентів, а в інтересах або, точніше, для зручності викладачів. Її мета в усіх випадках — підтримати авторитет учителя і, незалежно від того, чи нехтує він своїми обов'язками, чи виконує їх, змусити студентів в усіх випадках ставитися до нього так, наче він виконує їх надзвичайно старанно й талановито. Дисципліна немовби передбачає мудрість і добродішність в одних і величезну слабкість та нетямущість в інших. Скрізь, де вчителі справді виконують свої обов'язки, я певен, не буває прикладів, аби більшість студентів нехтувала своїми обов'язками. Не потрібна жодна дисципліна для примушування відвідувати лекції, що справді заслуговують на це, адже добре відомо, де такі лекції читають. Поза сумнівом, примус і дисципліна можуть бути до певної міри необхідні для того, аби маленьким дітям не дозволити нехтувати тими предметами навчання, засвоєння яких визнано потрібним для них у цей ранній період життя; але по досягненні 12- або 13-річного віку, якщо тільки вчитель виконує свої обов'язки, примус або дисципліна навряд чи можуть виявитися потрібними для здобуття тієї чи тієї частини освіти. Такими є великодушність і шляхетність більшості молодих людей, що аж ніяк не схильні ігнорувати або зневажати напучування свого вчителя; коли тільки він виявляє бодай якесь серйозне прагнення бути корисним для них, вони зазвичай схильні вибачати значні недогляди у виконанні ним своїх обов'язків й іноді навіть приховувати від публіки брутальну зневагу до нього.

Слід зазначити, що, за загальним правилом, найкращих результатів можна досягти в тих галузях навчання, для яких не існує громадських шкіл. Щоправда, коли молода людина відвідує фехтувальну або танцювальну школу, вона не завжди навчиться дуже добре фехтувати чи танцювати, але рідко не навчиться фехтування або танців узагалі. Добрі результати шкіл верхової їзди зазвичай не такі помітні. Витрати на утримання школи верхової їзди такі великі, що в більшості місць ці школи є закладами громадськими. Три найважливіші частини загальної освіти — читання, письмо та лічбу — все ще заведено більше засвоювати в приватних школах, а не в громадських, і дуже рідко трапляється, аби хтось не спромігся засвоїти їх такою мірою, як це потрібно.

В Англії громадські школи перебувають у значно меншому занепаді, ніж університети. У школах юнацтво навчається або принаймні може навчатися грецької мови та латини, тобто всього, чого вчителі, згідно з їхніми заявами, навчають або чого вони мають навчати. А в університетах молодь не навчається і не завжди знаходить належні кошти, аби опанувати ті науки, навчання яких є обов'язком цих корпорацій. Винагорода шкільного вчителя здебільшого залежить переважно, а в деяких випадках майже цілком, від плати, яку вносять його учні. Школи не мають виключних привілеїв. Для здобуття ступеня немає потреби, аби дана особа подала посвідчення про те, що вона навчалася впродовж певного числа років у громадській школі. Якщо під час іспиту виявиться, що вона знає все те, що викладають у школі, її не питають, де вона навчалася.

Ті галузі знання, що їх зазвичай викладають в університетах, викладаються, можна сказати, не дуже добре. Проте якби не було таких закладів, то цих предметів зазвичай зовсім не опанували б і як окремі особи, так і суспільство загалом дуже сильно відчували б відсутність цих важливих галузей освіти.

Сучасні університети Європи здебільшого були первісно духовними корпораціями, заснованими для освіти священиків. Їх засновували владою Папи, і вони перебували під таким його безпосереднім заступництвом, що члени їх, байдуже — професори чи студенти, користувалися тим, що за тієї доби називали привілеєм духівництва, тобто були вилучені з цивільної юрисдикції тих країн, де були їхні університети, і були підсудні тільки церковним трибуналам. У більшості цих університетів викладали те, що відповідало меті заснування їх, — теологію або предмети, які служили тільки підготовкою до теології.

Коли християнство було вперше визнано державною релігією, зіпсована латина стала спільною мовою всіх західних частин Європи. Відповідно до цього церковну службу вели цією зіпсованою латиною і нею ж, тобто загальноновживаною мовою країни, було перекладено Біблію, що її читали в церквах. Після навали варварських народів, що зруйнували Римську імперію, латина поступово вийшла з ужитку в усіх країнах Європи. Але прихильність народу, природно, зберігає усталені релігійні форми та церемонії протягом тривалого часу після того, як зникають обставини, що вперше покликали їх до життя і робили їх розумними. Через це, хоча маса народу ніде вже не розуміла латини, всю церковну службу, як і раніше, правили цією мовою. Таким чином, у Європі, як і в Давньому Єгипті, виникли дві мови: мова священиків і мова народу. Але видавалося необхідним, аби священики бодай трохи розуміли ту священну та вчену мову, якою вони мали правити церковну службу; тому вивчення латини від самого початку становило істотну частину університетського навчання.

Не так стояла справа з мовою грецькою або європейськими. Непогрішні декрети церкви проголосили латинський переклад Біблії, що його зазвичай називають латинською Вульгатою, продиктованим божественним натхненням і тому рівним за авторитетом грецькому та європейському оригіналам. Оскільки

через це знання обох мов не було абсолютно необхідним для церковника, вивчення їх тривалий час не було обов'язковою частиною звичайного курсу університетської освіти. Як мене запевняють, в Іспанії є такі університети, де вивчення грецької мови ніколи не входило до цього курсу. Перші реформатори вважали грецький текст Нового Завіту і навіть єврейський текст Старого Завіту більш сприятливими для їхніх поглядів, ніж переклад Вульгати, що його, як це природно можна було припустити, поступово пристосували для підтвердження доктрин католицької церкви. Тому вони заходилися викривати численні помилки цього перекладу, що змусило римо-католицьке духовництво захищати або коментувати його. Але цього не можна було виконати належним чином без певного знайомства з оригінальними мовами, вивчення яких було через це поступово запроваджено в більшості університетів, як у тих, що прийняли вчення Реформації, так і в тих, що відкинули його. Грецька мова входила до всіх галузей тієї класичної освіти, яка, хоча її спершу культивували переважно католики та італійці, увійшла в моду якраз близько того часу, коли почали поширюватися ідеї Реформації. Тому в більшості університетів цю мову вивчали до філософії і зараз же після того, як студент набував певних знань з латини. Оскільки єврейська мова жодним чином не пов'язана з класичною освітою і, за винятком Святого Письма, нею не написано жодної книги, що заслуговує на якусь увагу⁷, остільки її вивчення зазвичай починається тільки після курсу філософії, коли студент уже розпочав вивчення теології. Первісно основи грецької мови й латини викладали в університетах, а в деяких із них це практикують і досі. В інших мається на увазі, що студент уже попередньо здобув бодай найперші знання в одній або в обох цих мовах, вивчення яких і надалі повсюдно становить дуже істотну частину університетської освіти.

Давня грецька філософія поділялася на три великі відділи: фізика, або натуральна філософія, етика, або моральна філософія, і логіка. Такий загальний поділ видається цілком відповідним самій природі речей.

Великі явища природи, рух небесних тіл, затемнення, комети, грім, блискавка та інші незвичайні метеорологічні явища; народження, життя, зростання й розклад рослин і тварин — усе це такі предмети, які, оскільки вони неминуче викликають подив, природно, збуджують цікавість і бажання людства дізнатися про їхні причини. Спершу забобон намагався задовольнити цю цікавість, пояснюючи всі дивовижні явища безпосередньою діяльністю богів. Згодом філософія намагалася пояснити їх простішими причинами або такими, що краще відомі людству, ніж діяння богів. Оскільки ці великі явища являють собою перші об'єкти людської цікавості, то й наука, яка намагалася пояснити їх, природно, мала стати першою галуззю філософії, що розроблялася. І справді, перші філософи, що про них історія зберегла якісь відомості, були натур-філософами.

В усі епохи і в усіх країнах світу люди мали зважати на характери, прагнення та дії одне одного: їм доводилося встановлювати й схвалювати за спільною згодою численні важливі правила та звичаї людської поведінки. Щойно поширилося вміння писати, мудрі люди або люди, що уявляли себе такими, звісно, намагалися збільшити кількість таких установлених і шанованих правил і висловити власне розуміння того, що є належною або неналежною поведінкою, вдаючись інколи до більш штучної форми висловлювань, подібно до байок Езопа, а інколи до простішої форми творів, таких як притчі Соломона, вірші Феогніса або Фокіліда та деякі твори Гесіода. Вони могли, отже, продовжувати тривалий час свою творчість, примножуючи число таких правил розсудливості та моральності, навіть не намагаючись привести їх у більш-менш чітку і

впорядковану систему, не кажучи вже про об'єднання їх одним чи кількома загальними принципами, з яких вони всі випливали б, як наслідки випливають зі своїх природних причин. Принадність систематичного розташування різних спостережень, об'єднаних небагатьма загальними принципами, вперше помітна в неоковирних спробах цієї давньої епохи створити натуральну філософію. Щось на кшталт цього намагалися згодом створити і в галузі моралі. Правила поведінки в повсякденному житті було згруповано у певному методичному порядку та об'єднано небагатьма загальними принципами, так само як раніше намагалися згрупувати та об'єднати явища природи. Наука, що ставить своїм завданням дослідження й пояснення цих об'єднувальних принципів, і є тим, що, власне, називають моральною філософією.

Різні автори пропонували різні системи натуральної та моральної філософії, але аргументи, що їх вони наводили для обґрунтування цих систем, далеко не завжди доказові, часто являли собою в кращому разі малообґрунтовані припущення, а інколи просто софізми, що ґрунтувалися виключно на неточності й двозначності звичайної мови. В усі епохи спекулятивні системи приймали на підставі таких безпідставних міркувань, що вони ніколи не могли б визначати судження людей зі здоровим глуздом у справах, пов'язаних із найменшим грошовим інтересом. Груба софістика взагалі навряд чи коли-небудь мала вплив на думку людства, за винятком питань філософії та умогляду, причому вплив її в цих галузях часто був найбільшим. Прихильники кожної системи натуральної і моральної філософії, природно, намагалися викрити слабкість аргументів, що наводилися для обґрунтування систем, протилежних їхній власній. Досліджуючи ці аргументи, вони неодмінно приходили до з'ясування відмінності між аргументами, що ґрунтуються на ймовірності, та аргументами доказовими, між аргументами неправдивими і переконливими; зі спостережень, спричинених таким дослідженням, з необхідністю розвинулася логіка, або наука про загальні принципи правильного та неправильного мислення. Хоча вона виникла після фізики й етики, її зазвичай викладали — щоправда, не в усіх, але в більшості давніх шкіл філософії — до обох цих наук. Мабуть, вважали, що студент має добре засвоїти відмінність між правильним і неправильним мисленням раніше, ніж розпочне обговорення питань такої великої ваги.

Такий давній поділ філософії на три відділи в більшості університетів Європи змінився поділом її на п'ять відділів.

У давній філософії всі вчення, що стосувалися природи людського духу чи божества, становили частину системи фізики. Хоч би в чому, за припущенням, полягала їхня суть, вони були частинами великої системи всесвіту й до того ж такими частинами, які справляли вельми важливу дію. Все, що людський розум міг висновувати або припускати стосовно них, становило немовби два розділи, до того ж, поза сумнівом, два дуже важливі розділи тієї науки, яка мала намір пояснити походження та зміни великої системи всесвіту. Але в університетах Європи, де філософію викладали тільки як науку, допоміжну щодо теології, було природно зупинитися на цих двох розділах довше, ніж на будь-якому іншому розділі науки. Поступово вони дедалі більше розширювалися й поділялися на багато другорядних розділів, доки, нарешті, вчення про дух, що про нього так мало може бути відомо, не посіло в системі філософії стільки ж місця, скільки й учення про тіла, про які може бути відомо так багато. Вчення про ці два предмети було визнано такими, що становлять дві самостійні науки. Так звану метафізику, або вчення про дух (пневматику), було протиставлено фізиці; її розробляли не тільки як високу, а й як кориснішу для цілей спеціальної професії науку. Галузь знання, відкриту для експерименту та спостере-

ження, галузь знання, у якій ретельна увага здатна приводити до таких численних корисних відкриттів, було майже цілком зневажено. Навпаки, старанно розробляли ту галузь, де, крім дуже небагатьох простих і майже очевидних істин, найретельніше дослідження не може нічого відкрити, крім темряви й невідомості, і тому здатне спричинити тільки непотрібні тонкощі та софізми.

Коли ці дві науки було, таким чином, протиставлено одна одній, порівняння між ними, природно, призвело до появи третьої науки, так званої онтології, або науки, що розглядала якості й властивості, спільні для предметів двох інших наук. Але якщо беззмистовні тонкощі та софізми становили головну частину метафізики, або вчення про дух, різних шкіл, то виключно з них складалося все те павутиння онтології, яке так само інколи називали метафізикою.

Усе те, що вело до щастя й удосконалення людини, розглядуваної не тільки як окрема особистість, а й як член сім'ї, держави або великого цілого — людства, становило предмет дослідження давньої моральної філософії. У цій філософії обов'язки людини визнавалися засобами для щастя й поліпшення людського життя. А коли моральну філософію та натурфілософію почали викладати як науки, допоміжні для теології, на обов'язки людини почали дивитися переважно як на засіб для щастя в майбутньому житті. У давній філософії досконалу добродетель зображували як таку, що неодмінно приносить людині, яка наділена нею, досконале щастя в цьому житті. У сучасній філософії її часто зображували як щось за загальним правилом або майже завжди несумісне з жодним ступенем щастя в цьому житті; небесного блаженства, згідно з нею, можна було досягти тільки шляхом каяття й умертвіння плоті, смирення й суворого життя ченця, а не вільною, великодушною й шляхетною поведінкою людини. Казуїстика та аскетична мораль здебільшого становили головний зміст шкільної моральної філософії. Отже, найважливіша з усіх галузей філософії виявилася найбільш викривленою.

З огляду на викладене, звичайний порядок філософського навчання в більшості європейських університетів був таким: насамперед викладали логіку; на другому місці стояла онтологія; третє місце посідала пневматологія, у тому числі вчення про природу людської душі та божества; на четвертому місці стояла викривлена система моральної філософії, яку визнавали безпосередньо пов'язаною з теоріями пневматології, з безсмертям людської душі та нагородами й покараннями з боку божественної справедливості, що їх належало очікувати в майбутньому житті; завершувала курс навчання зазвичай стисла й поверхова система фізики.

Усі зміни, що їх європейські університети ввели, таким чином, у давній курс філософії, мали на увазі освіту духівництва й перетворення цього курсу на більш підхожий вступ до вивчення теології. Але додаткова кількість тонкощів і софістики, казуїстики й аскетичної моралі, введена в нього цими змінами, безумовно, не зробила його придатнішим ані для виховання світських людей, ані для розвитку розумових здібностей або поліпшення характеру.

Цей курс філософії і тепер ще викладають у більшості університетів Європи, викладають з більшою або меншою старанністю залежно від того, наскільки устрій кожного окремого університету робить цю старанність більш або менш потрібною для викладачів. У деяких з найбагатших і найкраще забезпечених коштами університетах учителі обмежуються викладенням небагатьох, не пов'язаних між собою уривків і шматків цього викривленого курсу, причому навіть їх вони зазвичай викладають дуже недбало й поверхово.

Успіхи, досягнуті в сучасну епоху в різних галузях філософії, здебільшого мали місце не в університетах, хоча, поза сумнівом, деякі з них було досягнуто в останніх. Більшість університетів навіть не дуже поспішала сприйняти ці досягнення, а деякі з цих учених товариств вважали за краще впродовж тривалого часу залишатися святилищем, де відкинуті системи й застарілі забобони знаходили притулок і захист після того, як їх було вигнано з усіх куточків світу. За загальним правилом, найбагатші, найкраще забезпечені університети найбільше зволікали з прийняттям цих досягнень та опиралися більш-менш значним змінам у встановленому плані навчання. Ці нововведення легше знаходили дорогу до деяких із найбільш університетів, де викладачі, саме існування яких залежало переважно від їхньої репутації, були змушені більше рахуватися з новими течіями думки.

Але, хоча громадські школи та університети Європи первісно влаштовували тільки для навчання певної професії духівництва й хоча вони не завжди досить старанно навчали своїх учнів навіть тих наук, що їх вважали потрібними для цієї професії, вони все-таки поступово взяли на себе освіту майже всіх інших людей, зокрема майже всього дворянства та заможних осіб. Це, мабуть, найкращий спосіб заповнити з користю тривалий проміжок між дитинством і тим періодом життя, коли людина серйозно береться до практичної діяльності, до тієї роботи, якою їй доведеться займатися до кінця своїх днів. Однак переважна частина того, чого навчають у школах та університетах, не є найбільш підходящою підготовкою до цієї діяльності.

В Англії з кожним днем стає дедалі узвичаєнішим відсилати молодих людей мандрувати за кордон одразу ж після закінчення школи, не віддаючи їх до жодного університету. Як стверджують, наша молодь зазвичай повертається додому, багато чого набувши у своїх подорожах. Молода людина, яка їде за кордон у 17 або 18 років і повертається додому 21-річною, повертається старшою на три або чотири роки порівняно з тим, якою вона їхала за кордон; у цьому віці дуже важко не розвинутися й не здобути значних знань за три або чотири роки. За час своїх подорожей вона зазвичай здобуває певні знання в одній або двох іноземних мовах — знання, проте, рідко достатні для того, аби вона могла як слід розмовляти чи писати ними. В усьому іншому вона зазвичай повертається більш марнославною, більш безпутною й більш нездатною до будь-якого заняття або справи, ніж це могло б бути, якби вона залишалася вдома. Завдяки мандрям у такому юному віці та безплідній витраті найдорогоцінніших років життя на легковажний розгул, удалині від нагляду й контролю батьків і родичів, усі корисні звички, що їх могли певною мірою виховати в ній колишні роки навчання, замість зміцнитися майже неминуче втратили над нею силу або зовсім зникли. Тільки погана репутація, до якої університети дозволили собі докотитися, могла зробити поширеним такий безглуздий звичай, як подорожі в цей ранній період життя. Відправляючи свого сина за кордон, батько звільняється, принаймні на деякий час, від неприємності бачити, як той вештається без діла, ні до чого не прилучений і на його очах прямує до загибелі.

Такими були результати діяльності деяких із сучасних освітніх закладів.

За інших епох і в інших народів існували, напевне, інші програми та інші освітні заклади.

У республіках Давньої Греції кожний вільний громадянин навчався під контролем державної влади гімнастичних вправ і музики. За допомогою гімнастичних вправ малося на увазі загартувати його тіло, розвинути в ньому мужність і підготувати його до тягот і небезпек війни; і оскільки грецьке ополчення, за всіма повідомленнями, було одним із найкращих, що будь-коли

існували, то ця частина їхнього громадського виховання, треба думати, цілком відповідала меті, для якої її було запроваджено. За допомогою іншої його частини — музики — малося на увазі, принаймні на думку філософів та істориків, які описали ці інститути, гуманізувати розум, пом'якшувати характер і налаштувати його на виконання всіх соціальних і моральних обов'язків суспільного життя.

У Давньому Римі вправи на Марсовому полі служили тій самій меті, що й гімназії у Давній Греції, і, як здається, служили їй так само добре. Але римляни не мали нічого, що відповідало б музичній освіті греків. Однак моральний рівень римлян як у приватному, так і в суспільному житті, напевне, був не тільки не нижчий, але, загалом, значно вищий, ніж у греків. Про те, що вони в приватному житті стояли в цьому плані вище, свідчать Полібій⁸ та Діонісій Галікарнаський, два автори, добре знайомі з обома народами; і весь характер грецької та римської історії свідчить нам про перевагу суспільних звичаїв римлян. Спокійний характер і поміркованість партій, що боролися одні з одними, видаються найважливішими рисами суспільних звичаїв вільного народу. Тим часом партії в Греції майже завжди відрізнялися насильницькими діями та схильністю до кровопролиття, тоді як до епохи Гракхів жодна з римських партій жодного разу не пролила ані краплини крові, а від часів Гракхів Римську республіку можна вважати фактично такою, що припинила своє існування. Отже, всупереч дуже поважному авторитетові Платона, Аристотеля й Полібія і всупереч дуже розумним міркуванням, якими Монтеस्क'є намагається зміцнити цей авторитет, видається ймовірним, що музичне виховання греків мало позначилося на поліпшенні їхніх звичаїв, оскільки за відсутності такого виховання звичаї римлян загалом були вищі. Повага цих давніх мудреців до установлень своїх предків, напевно, спонукала їх знаходити велику політичну мудрість у тому, що було, можливо, тільки давнім звичаєм, який існував без перерви від найбільш раннього періоду цих суспільств до того часу, коли вони досягли значного рівня цивілізації. Музика й танці служать великою розвагою майже в усіх варварських народів і вважаються великим талантом, що робить кожну людину здатною розважати громаду. У наші часи це спостерігається в негрів на Африканському узбережжі. Те саме мало місце в давніх кельтів, у давніх скандинавів і, як ми можемо бачити в Гомера, у давніх греків в епоху, що передувала Троянській війні. Коли грецькі племена склалися в невеликі республіки, вивчення цих мистецтв впродовж тривалого часу, ясна річ, стало частиною державного й загального виховання народу.

Учителів, які навчали молодих людей музики чи військових вправ, напевне, не оплачувала й навіть не призначала держава ані в Римі, ані навіть в Афінах, тій грецькій республіці, із законами та звичаями якої ми найкраще обізнані. Держава вимагала, аби кожний вільний громадянин підготував себе до захисту під час війни і з цією метою пройшов курс військових вправ, але вона давала йому можливість навчатися в тих викладачів, яких він знайде, і, як здається, нічого не давала на цю мету, коли не брати до уваги надання громадського поля або місця для вправ, де він міг практикуватись у виконанні останніх.

У ранні періоди існування грецьких та Римської республік інші частини освіти склалися, напевне, з навчання читання, письма й лічби згідно з правилами тогочасної арифметики. Ці знання багатші громадяни часто здобували в себе вдома з допомогою домашніх учителів, які зазвичай були рабами або вільновідпущениками, а бідніші — у школах таких учителів, що викладання за плату робили своїм ремеслом. Ці відділи освіти було цілком віддано турботам

батьків та опікунів кожної окремої особи. Немає даних, щоб держава коли-небудь брала на себе нагляд чи керівництво ними. Проте, відповідно до законів Солона, дітей звільняли від обов'язку утримувати тих старих батьків, що не навчили їх якоїсь корисної професії або ремесла.

Із розвитком культури та освіти, коли увійшли в моду філософія та риторика, люди багаті й заможні почали відправляти своїх дітей до шкіл філософів і риторів для навчання цих модних наук; ці школи, проте, не утримували державним коштом; остання тривалий час лише терпіла їх. Попит на філософію та риторику протягом тривалого часу був такий незначний, що перші вчителі, які зробили своєю професією першу чи другу, не могли знайти постійного заняття в якомусь одному місті, а були змушені мандрувати з одного місця до іншого. Так жили Зенон Єлейський, Протагор, Горгій, Гіппій та багато інших. Зі зростанням попиту школи філософії та риторики стали постійними спершу в Афінах, а потім у низці інших міст. А проте держава, як здається, у своєму заохоченні їх ніколи не йшла далі надання деяким із них спеціального приміщення для занять, яке незрідка відводили також і приватні благодійники. Напевне, держава надала Академію Платонові, Ліцей — Аристотелеві й Портик — Зенонові з Цитти, засновникові школи стоїків. Епікур заповідав свої сади власній школі. Однак, наскільки відомо, до часів Марка Антонія жоден учитель не одержував платні від держави і взагалі не мав іншої винагороди, крім гонорару або плати за навчання від своїх учнів. Пенсію, що її цей імператор-філософ надав, як повідомляє Лукіан⁹, одному з учителів філософії, певно, видавали тільки за життя цього імператора. За тих часів не існувало нічого, що відповідало вченому ступеню, і для заняття якоюсь професією чи ремеслом не було потреби прослухати курс однієї з цих шкіл. Якби учнів не приваблювало до них усвідомлення їхньої корисності, закон однаково не змушував би нікого відвідувати ці школи й не давав би нікому винагороди за відвідання їх. Учителі не мали жодних прав і жодної влади над своїми учнями, коли не брати до уваги того природного авторитету, що його в очах юнацтва завжди мають ті, кому доручено ту чи ту частину їхньої освіти, хто відзначається найвищою доброчесністю й хистом.

У Римі вивчення цивільного права становило частину освіти не більшості громадян, а лише деяких родин. Проте молоді люди, які бажали вивчати право, не мали до своїх послуг громадських шкіл, що їх вони могли б відвідувати, і не мали інших способів ознайомитися з ним, окрім частішого спілкування з тими зі своїх родичів і друзів, які вважалися обізнаними з правом. Не зайвим буде, мабуть, зауважити, що, хоча частину законів Дванадцяти таблиць було запозичено із законів деяких давніх грецьких республік, у жодній з них у Давній Греції право, напевне, не розвинулося до рівня науки. У Римі воно дуже рано перетворилося в науку, і там громадяни, яких вважали обізнаними з нею, були дуже популярними. У республіках Давньої Греції, а надто в Афінах, звичайні суди складалися з численних, а через те й безладних народних колегій, що часто виносили свої вироки навмання або так, як того вимагали крики і партійний дух. Ганьба несправедливого вирішення справи, коли її поділяли між 500, 1000 і 1500 людей (бо деякі їхні суди були такими численними), не могла лягти надто великим тягарем на окрему особу. У Римі, навпаки, головні суди складалися з одного судді або дуже малого числа суддів, на репутації яких, оскільки вони завжди обговорювали справи публічно, мало дуже позначатися будь-яке несправедливе чи необачне рішення. У сумнівних випадках такі суди, бажаючи уникнути осуду, природно прагнули сховатися за приклад або прецедент, установлений суддями, які засідали раніше в цьому самому чи в

якомусь іншому суді. Цей інтерес до практики та прецедентів з необхідністю надав римському праву ту міцну й послідовну систему, у якій воно дійшло до нас; такий самий вплив він мав на право будь-якої іншої країни. Перевага римського характеру над грецьким, як зазначають Полібій та Діонісій Галікарнаський, найшвидше пояснюється кращим устроєм їхніх судів, а не однією з тих причин, що їх висувають ці автори. Як розповідають, римляни особливо відзначалися своєю високою повагою до присяги, а люди, що звикли складати присягу тільки перед уважним і добре обізнаним судом, звісно, ставитимуться з більшою обережністю до того, про що вони свідчать під присягою, ніж люди, що звикли присягати перед галасливими й безладними зібраннями.

Слід, безперечно, визнати, що як громадські, так і військові здібності греків та римлян щонайменше не поступалися здібностям будь-якої із сучасних націй. Наші забобони, мабуть, спонукають нас радше навіть переоцінювати здібності перших. Але, за винятком військової справи, держава, напевне, не надто опікувалася розвитком цих здібностей; справді, я не можу повірити, аби музична освіта греків мала в цьому плані велике значення. Однак знаходилися вчителі для викладання багатим людям цих народів усіх тих мистецтв і наук, навчання яких у даному суспільстві вважали за необхідне або гідне їх. Попит на таке викладання породжував, як завжди, відповідні здібності та вміння; і змагання, що його завжди неминуче спричиняє необмежена конкуренція, довело ці здібності до найвищої міри досконалості. Судячи з тієї уваги, яку викликали давні філософи, з набутого ними впливу на погляди та переконання своїх слухачів, з їхньої здатності надавати певного забарвлення й характеру поведінці та мовленню останніх, вони, напевне, значно переважали сучасних учителів. У новітні часи старанність громадських викладачів більшою або меншою мірою послаблюється з огляду на умови, що роблять їх більш або менш незалежними від успіху та репутації у фахові. Та обставина, що вони отримують платню, ставить також приватного вчителя, котрий вирішив би конкурувати з ними, у таке саме становище, у якому перебуває купець, що бажає торгувати за відсутності премії, конкуруючи з купцями, які отримують чималу премію. Якщо він продає свої товари приблизно за тією самою ціною, він не може мати такого самого прибутку, і його неминуче очікує сумна доля — щонайменше бідність і злидні, коли не повне розорення та загибель. А якщо він спробує продавати їх дорожче, то матиме так мало покупців, що обставини його значно не поліпшаться. До того ж, у багатьох країнах учений ступінь необхідний або принаймні надзвичайно важливий для людей учених професій, тобто для переважної частини тих, хто хоче зайнятися вченими професіями. Але цей ступінь можна здобути, тільки відвідуючи лекції громадських викладачів. Найсерйозніші заняття під керівництвом найбільш здібного приватного вчителя не завжди можуть дати право на здобуття ступеня. Ці різні причини призвели до того, що в новітні часи приватних викладачів тих наук, що їх зазвичай викладають в університеті, як правило, вважають найнижчим розрядом людей вільних професій. Справді талановита людина навряд чи може знайти більш принизливе й більш невігідне заняття, аніж стати приватним учителем. Отаким чином стипендії та оклади шкіл і коледжів не тільки зменшили старанність громадських викладачів, а й зробили майже неможливим мати більш-менш кваліфікованих викладачів приватних.

Якби не існувало жодних громадських освітніх закладів, то не викладалися б науки, на які відсутній попит або вивчення яких за умовами часу не є потрібним, бажаним чи принаймні не вимагається модою. Приватний учитель за таких умов ніколи не міг би з вигодою навчати всіма відкинутої та застарілої

наукової системи або науки, що її всі вважають цілком некорисною й педантичною сумішшю софізмів та недоречностей. Такі системи й науки можуть уціліти тільки в таких освітніх корпораціях, добробут і дохід яких значною мірою не залежать від репутації й зовсім не залежать від їхньої діяльності. Якби не існувало громадських освітніх закладів, молода людина шляхетного походження, старанна й здібна, пройшовши якнайповніший для умов свого часу курс освіти, не могла б вступити в життя, залишаючись цілком неосвіченою в усьому тому, що становить зміст звичайних розмов вихованих і світських людей.

Не існує громадських закладів для освіти жінок, і внаслідок цього у звичайному курсі їхнього навчання немає нічого некорисного, безглузлого чи фантастичного. Їх навчають того, що батьки або опікуни вважають за потрібне або корисне для них вивчити, і нічого іншого їх не навчають. Усі частини освіти очевидно спрямовані до якоїсь корисної мети: або до розвитку природної привабливості їхньої особистості, або до виховання в них стриманості, скромності, цнотливості й ощадливості, до підготовки їх до ролі господині в сім'ї та до вміння поводитися у цій якості. В усі періоди свого життя жінка відчуває якісь зручності або переваги від здобутої нею освіти. Навпаки, рідко буває, аби чоловік у якийсь період свого життя мав якісь зручності чи переваги з найважчих і найобтяжливіших частин своєї освіти.

Можуть запитати, чи не має суспільство на цих підставах зовсім ігнорувати народну освіту? Або якщо воно повинно приділяти їй певну увагу, то якими мають бути різні види освіти, що ним воно мусить сприяти стосовно різних класів народу? Яким чином воно повинно їм сприяти?

У деяких випадках загальний стан суспільства неодмінно ставить більшість окремих осіб у таке становище, яке без будь-якого сприяння уряду розвиває в них майже всі властивості та якості, що їх цей стан суспільства вимагає або може допускати. В інших випадках загальний стан суспільства не ставить більшість окремих осіб у таке становище, і тоді, аби запобігти майже цілковитому розбещенню й занепадові моральності широких мас народу, стає необхідним певне втручання уряду.

Із розвитком поділу праці заняття переважної більшості тих, хто живе своєю працею, тобто головної маси народу, зводиться до дуже невеликого числа простих операцій, найчастіше до однієї або двох. Але розумові здібності й розвиток більшості людей неодмінно формуються відповідно до їхніх звичайних занять. Людина, все життя якої минає у виконанні небагатьох простих операцій, до того ж і результати їх, можливо, завжди однакові або майже однакові, не має нагоди й потреби витончувати свої розумові здібності або вправлятися у своїй кмітливості для придумування способів усунення труднощів, з якими вона ніколи не зустрічається. Через це вона, звісно, втрачає звичку до такого вправляння і, як правило, стає такою тупою й недолугою, якою тільки може стати людська істота. Її розумова тупість робить її не лише нездатною знаходити задоволення чи брати участь у більш-менш розумній розмові, а й розуміти будь-яке шляхетне, великодушне або ніжне почуття, а отже, і складати більш-менш правильне судження щодо багатьох, навіть звичайних, обов'язків приватного життя. Про великі й загальні інтереси своєї країни вона взагалі не здатна судити, і, якщо не докласти надзвичайних зусиль, аби вплинути на неї, вона виявиться такою ж неспроможною захищати свою країну під час війни. Одноманітність незмінного життя, природно, підриває мужність її вдачі й примушує її із жахом поглядати на безладне, зрадливе і сповнене випадковостей життя солдата. Ця одноманітність послаблює навіть діяльність її тіла й робить її нездатною більш-менш тривалий час напружувати свої сили для якогось іншого

заняття, крім того, до якого вона призвичаєна. Вправність і вміння у її спеціальній професії видаються, отже, здобутими за рахунок її розумових, соціальних та військових якостей. Але в кожному розвиненому цивілізованому суспільстві в такий саме стан мусять неминуче впадати трудящі бідняки, тобто основна маса народу, якщо тільки уряд не докладає зусиль для запобігання цьому.

Інакше стоять справи у варварських суспільствах, як їх зазвичай називають, у суспільствах мисливських, пастуших і навіть хліборобських на тому низькому рівні хліборобства, що передує успіхам мануфактурної промисловості й розширенню зовнішньої торгівлі. У таких суспільствах різноманітність занять кожної людини змушує її розвивати свої здібності й придумувати засоби для усунення ускладнень, що постійно виникають. Увесь час дається пожива винахідливості, і розум не може впасти в ту тупу сонливість, яка в цивілізованому суспільстві притупляє розумові здібності майже всіх представників нижчих класів народу. У цих так званих варварських суспільствах кожна людина, як уже зазначалося, є воїном. Кожна людина водночас до певної міри є державним діячем і може скласти собі більш-менш правильне судження стосовно інтересів суспільства та способу дій тих, хто ним управляє. Кожна з них спостерігає й цілком розуміє, наскільки їхні вожді є справедливими суддями в мирні часи або добрими ватажками на війні. Звісно, у такому суспільстві жодна людина не може набути того високого й витонченого розумового розвитку, який незрідка має небагато людей у цивілізованішому суспільстві. Хоча на низькому рівні розвитку суспільства існує велика різниця в заняттях кожного окремого його члена, в усьому суспільстві загалом занять не так уже й багато. Кожна людина виконує чи здатна виконувати майже все те, що виконує чи здатна виконувати будь-яка інша людина. Кожен має значний запас знань, кмітливості й винахідливості, та навряд чи бодай у когось він дуже великий. І все-таки того запасу, що є в наявності, зазвичай достатньо для ведення простих справ суспільства. Навпаки, хоча в цивілізованому суспільстві мало різноманітності в заняттях більшості окремих його членів, наявна майже нескінченна різноманітність занять суспільства в цілому. Ці різноманітні заняття дають майже нескінченне розмаїття предметів для роздумів тим небагатьом, хто, не займаючись особисто якоюсь певною справою, має вільний час і виявляє схильність досліджувати й спостерігати заняття інших людей. Спостереження над такими різними предметами неодмінно витончує розум у нескінченних порівняннях та зіставленнях і робить розумові здібності таких людей надзвичайно розвиненими та сприйнятливими. Однак, якщо цих небагатьох не ставлять у цілком особливе становище, їхні великі здібності, хоча й приємні для них самих, можуть дуже мало сприяти вдалому управлінню або щастю їхнього суспільства. Незважаючи на великі здібності цих небагатьох, усі шляхетніші сторони людської вдачі можуть бути значною мірою пригнічені й знищені в основній масі народу.

Освіта простого люду в цивілізованому й торговельному суспільстві потребує, мабуть, більшої уваги та сприяння держави, ніж освіта людей знатних і заможних. Люди знатні й заможні зазвичай тільки у 18- або 19-літньому віці беруться за спеціальну справу, професію або промисел, за допомогою яких планують здобути собі становище у світі. До цієї пори вони мають цілком достатньо часу для отримання або принаймні для підготовки до подальшого отримання всіх тих даних і відомостей, які можуть забезпечити їм громадську повагу чи зробити їх гідними її. Їхні батьки або опікуни зазвичай чималою мірою дбають про те, аби вони здобули таку підготовку, і здебільшого досить охоче роблять витрати, потрібні для цієї мети. І якщо ці молоді люди не

завжди здобувають належну освіту, то це рідко трапляється через недостатні витрати на цю мету, а спричинене неналежним використанням цих коштів; це рідко буває від браку вчителів, а трапляється через недбалість і неспроможність тих учителів, що їх можна знайти, або, точніше, через неможливість за сучасного стану речей знайти бодай трохи кращих. Водночас заняття, у яких люди знатні й заможні проводять більшу частину свого життя, на відміну від занять простого люду не відзначаються простотою та одноманітністю; майже всі вони надзвичайно складні й вимагають роботи більше голови, а не рук. Розумові здібності тих, хто бере участь у цих заняттях, рідко можуть притупитися від недостатнього вправлення. Крім того, заняття людей знатних і заможних рідко виснажують їх з ранку до ночі. Вони зазвичай мають чимало вільного часу, впродовж якого можуть удосконалюватися в будь-якій галузі корисного знання або мистецтва, первісне ознайомлення з якою чи інтерес до якої вони мали в раніший період свого життя.

Інакше стоїть справа з простим людом. Він мало часу може приділяти освіті. У простому люді батьки навіть ледве можуть утримувати своїх синів і дочок у дитинстві. Щойно ті стають здатними до праці, вони змушені зайнятися якимось промислом, за допомогою якого могли б заробляти собі засоби до існування. При цьому їхня професія, вочевидь, така проста й одноманітна, що мало тренує розум, тоді як водночас із цим їхня праця така безперервна й така втомлива, що залишає їм обмаль вільного часу й викликає мало бажання взятися за щось інше чи навіть подумати про це.

Але, хоча прості люди в цивілізованому суспільстві не можуть здобувати таку добру освіту, як люди знатні й заможні, однак уміння читати, писати й лічити можна набути в такий ранній період життя, що більшість навіть тих, кого виховують для простіших занять, має час набути ці знання, перш ніж їх можуть приставити до цих занять. З дуже невеликими витратами держава може полегшити, заохотити й навіть зробити обов'язковим майже для всього народу набуття цих найістотніших елементів освіти.

Суспільство може полегшувати здобуття цих знань, відкриваючи в кожній парафії або окрузі невелику школу, де діти могли б навчатися за таку помірну плату, яка була б посильною навіть для пересічного поденника; учитель мав би частково, але не цілком, оплачуватися з громадських коштів, тому що за оплати його цілком або переважно за рахунок суспільства він невдовзі навчився б недбало ставитися до своєї справи. У Шотландії заснування таких парафіяльних шкіл привело до навчання майже всього простого люду читання й дуже значної частини його — письма та лічби. В Англії заснування благодійних шкіл справило таку саму дію, хоча й не в таких великих розмірах, оскільки засновували їх не повсюдно. Якби в цих первісних школах підручники, за якими діти навчаються читати, були дещо змістовніші, ніж це зазвичай тепер буває, і якби замість поверхового знайомства з латиною, якої інколи навчають у цих школах дітей із простого люду і яка навряд чи коли-небудь їм знадобиться, їх навчали б елементарних відділів геометрії та фізики, то загальна освіта цього класу народу була б, мабуть, такою повною, як тільки це можливо. Майже немає такого ремесла або професії, де не трапляється нагода застосовувати принципи геометрії та фізики і де через це простий людина не вправлявся б і не знайомився б глибше з цими принципами, що служать необхідним вступом до найбільш високих, а також і найкорисніших наук.

Суспільство може заохочувати здобуття цих найістотніших знань, видаючи невеликі премії та відзнаки дітям із простого люду, які відзначилися в цій галузі.

Держава може зробити потрібним майже для всього населення здобуття цих найістотніших знань, запровадивши обов'язковий екзамен або випробування в них для кожного, хто бажає стати членом якоїсь корпорації або має намір зайнятись якимось промислом у селі чи місті.

Саме таким чином, полегшуючи заняття військовими та гімнастичними вправами, заохочуючи його й навіть роблячи обов'язковим для всього народу, грецькі та Римська республіки підтримували військовий дух своїх громадян. Вони полегшували заняття цими вправами тим, що відводили для них певне місце й надавали певним учителям право викладати в цьому місці. Ці вчителі, напевне, зовсім не отримували платні й не мали жодних особливих прав. Уся їхня винагорода полягала в тому, що вони одержували від своїх учнів; і громадянин, який навчався вправ у громадській гімназії, не мав жодних законних переваг порівняно з тим, хто навчався їх приватно, за умови, звісно, що останній навчався так само добре. Ці республіки заохочували заняття такими вправами, даючи невеликі премії й відзнаки тим, хто досягав успіхів у них. Здобуття призу на Олімпійських, Істмійських або Немейських іграх робило знаною не тільки особу, яка виборола його, а й усю її родину та родичів. Обов'язок кожного громадянина прослужити певне число років в арміях республіки був достатньою спонукою до заняття цими вправами, без чого він виявився б непридатним для цієї служби.

Приклад сучасної Європи досить переконливо свідчить про те, що з розвитком цивілізації практика військових вправ, якщо уряд не докладає належних зусиль до її збереження, поступово занепадає, а разом із нею занепадає і військовий дух широких народних мас. Але від військового духу широких народних мас має завжди більшою або меншою мірою залежати безпека кожного суспільства. Щоправда, у сучасну епоху самого лише військового духу, не підкріпленого добре дисциплінованою постійною армією, мабуть, недостатньо для захисту й безпеки суспільства. Але в тих країнах, де кожен громадянин наділений військовим духом, для цього знадобиться, поза сумнівом, менша за розмірами постійна армія. Цей дух, окрім того, неодмінно значно зменшить побоювання, реальні або уявні, загрози свободі з боку постійної армії. Подібно до того як наявність такого духу дуже істотно полегшуватиме операції цієї армії проти чужоземного вторгнення, вона такою самою мірою ускладнюватиме їх, якщо, на нещастя, вони коли-небудь будуть спрямовані проти конституції держави.

Давні установи Греції та Риму, здається, значно краще досягали мети підтримки військового духу основної маси народу, ніж сучасний інститут так званої міліції або ополчення. Вони були значно простіші. Одного разу засновані, вони діяли самостійно, і від уряду вимагалось мало або не вимагалось жодної уваги для того, аби підтримувати їх у повній силі. Навпаки, підтримка бодай якогось пристойного виконання складних правил будь-якою із сучасних міліцій вимагає постійного й обтяжливого піклування з боку уряду, за відсутності якого вони постійно виявляються повністю зневаженими і припиняють своє існування. Крім того, вплив давніх установ мав значно загальніший характер. Завдяки їм увесь без винятку народ був навчений використовувати зброю, тоді як за чинності правил сучасних міліцій, за винятком, можливо, швейцарської, цього може бути навчена зовсім мізерна його частина. Боягуз, людина, не здатна захистити себе або помститися за себе, вочевидь, хибує на відсутність однієї з найголовніших рис характеру людини. Дух боягуза так само скалічений і спотворений, як і тіло людини, що втратила якийсь важливий орган чи здатність володіти ним. З цих двох перша людина, вочевидь, нещасніша й жалюгідніша, бо щастя й нещастя, являючи собою виключно стан духу, мають

залежати більше від здорового чи нездорового, скаліченого чи нормального стану духу, аніж від стану тіла. Якби навіть військовий дух народу був непотрібний для захисту держави, і тоді для запобігання поширенню в масах народу того морального каліцтва, спотворення й нещастя, до яких неминуче веде боягузтво, він заслуговує на найсерйознішу увагу уряду, так само як на найсерйознішу увагу з його боку заслуговувало б запобігання поширенню в народі прокази чи якоїсь іншої заразної і болісної хвороби, хай і не смертельної й не небезпечної, якби навіть така увага не принесла, можливо, іншої користі суспільству, окрім відвернення такого великого суспільного лиха.

Те саме можна сказати й щодо брутального невігластва й тупості, у яких у цивілізованому суспільстві так часто завмирає розум усіх нижчих класів народу. Людина, позбавлена розумових здібностей, видається ще жалюгіднішою, ніж боягуз, і здається скаліченою та спотвореною в ще важливішій властивості характеру людини. Якби навіть держава не могла отримати жодної вигоди від освіти нижчих класів народу, вона все одно мала б піклуватися про те, аби вони не залишалися зовсім неосвіченими. Чим більше вони освічені, тим менше схильні до помилок екстазу й забобонів, які в неосвічених націях часто викликають найжахливіші заворушення. Крім того, освічений народ завжди більш вихований і більш схильний до порядку, ніж народ неосвічений і тупий. Кожна людина окремо почувається більш гідною поваги й здатною здобути пошану з боку тих, що стоять вище за неї, і тому сама буває більш готовою поважати їх. Такий народ більш схильний критично ставитися до корисливих претензій партій і бунтівних елементів і більш здатний встановлювати їхній істинний сенс; з огляду на це його не так легко заманити в легковажну або непотрібну опозицію заходам уряду. У вільних країнах, де стабільність уряду великою мірою залежить від сприятливої оцінки його способу дії народом, має бути, поза сумнівом, надзвичайно важливо, аби останній не був схильний судити про уряд занадто швидко й необачно.

Стаття 3. Про витрати на освітні заклади для людей будь-якого віку

Освітні заклади для осіб будь-якого віку є переважно закладами релігійного навчання. Метою цього виду навчання є не так перетворення людей на добрих громадян у цьому світі, як підготовка їх до іншого й кращого світу в майбутньому житті. Викладачі доктрин, що входять у це навчання, подібно до інших учителів, можуть або залежати в засобах до існування від добровільних внесків своїх слухачів, або одержувати їх з якихось інших фондів, що їх надає їм закон країни, як-от: земельні володіння, десятина або поземельний податок, установа платня чи стипендія. Їхня старанність, наполегливість і ретельність так само будуть набагато більші в першому випадку, ніж в останньому. У цьому плані проповідники нових релігій завжди мали значну перевагу, оскільки нападали на давні й усталені системи, духівництво яких, спокійно користуючись своїми бенефіціями, нехтувало підтримуванням у масі народу ревності до віри та благочестя і, віддавшись лінощам і бездіяльності, зробилося взагалі неспроможним до більш-менш серйозних зусиль для захисту навіть власного інституту. Представники духівництва офіційно визнаної і добре забезпеченої коштами релігії часто стають людьми вченими та світськими, що мають усі якості знаті або такі риси, що викликають повагу з її боку, але водночас вони поступово легко втрачають ті риси, добрі й погані, які забезпечували їм авторитет

і вплив серед нижчих класів народу й були, напевно, первісною причиною успіху та поширення їхньої релігії. Таке духівництво, коли на нього нападає купка популярних і сміливих, хоча, можливо, недолугих і неосвічених ентузіастів, чувається так само беззахисним, як почувалися ліниви, зманіжені й ситі народи південних частин Азії, коли на них нападали навальні, сміливі й голодні татари з півночі. Таке духівництво в подібній крайній ситуації зазвичай не знає іншого виходу, як заклик до цивільної влади переслідувати, знищувати або виганяти його супротивників як порушників громадського миру та спокою. Саме так було, коли римо-католицьке духівництво домогалося від цивільних властей переслідування протестантів, а англіканська церква — переслідування дисентерів, і взагалі будь-яка релігійна секта, після того як вона впродовж століття або двох була у безпеці як визнаний законом заклад, виявлялася неспроможною більш-менш рішуче захищатися проти будь-якої нової секти, що нападала на її вчення або правила. У таких випадках перевага у вченості та вмінні добре писати може бути інколи на боці визнаної церкви. Але вміння набувати популярності й здатності залучати нових прихильників завжди виявляються на боці її противників. В Англії ці навички й здатність давно вже знехтувані добре оплачуваним духівництвом визнаної церкви й нині виховуються переважно в дисентерів і методистів. Однак незалежні доходи, що їх у багатьох місцях було встановлено для дисентерських проповідників за допомогою добровільних пожертв, заповітів та інших обходів закону, здається, дуже зменшили ревність та активність цих проповідників. Багато з них зробилися дуже вченими й поважними людьми, але за загальним правилом перестали бути дуже популярними проповідниками. Методисти, не володіючи й половиною часткою вченості дисентерів, мають значно більший успіх.

У римській церкві старанність і наполегливість нижчого духівництва багато більше підтримується потужним мотивом зацікавленості, ніж у будь-якій визнаний протестантській церкві. Багато представників парафіяльного духівництва одержують значну частину засобів до існування від добровільних приношень народу — джерелá доходу, багато можливостей зробити щедрішим яке дає сповідь. Жебрущі чернечі ордени всі засоби до існування одержують від таких приношень. До них є застосовним те саме, що до гусарів та легкої піхоти деяких армій: як не пограбуєш, то нічого не отримаєш. Це парафіяльне духівництво перебуває в такому самому становищі, як і ті вчителі, винагорода яких залежить почасти від їхньої платні й почасти від плати, або гонорару, що його вони одержують від своїх учнів; вони завжди більшою або меншою мірою мають залежати від своєї наполегливості й репутації. Жебрущі ченці подібні до тих учителів, заробіток яких цілковито залежить від їхньої старанності. Через це вони змушені вдаватися до всілякого крутіїства, що може збуджувати благочестя простого люду. Заснування двох великих жебрущих орденів, св. Домініка та св. Франциска, як це зауважив Макіавеллі, оживило в XIII та XIV ст. католицьку церкву, віра й благочестя якої пригасали. У римо-католицьких країнах дух благочестя взагалі підтримують ченці й дещо бідніше парафіяльне духівництво. Вищі сановники церкви, за всіх своїх блискучих якостей знаті й людей світських, а інколи й учених, достатньою мірою дбають про підтримування належної дисципліни серед своїх підлеглих, але рідко завдають собі клопоту робити щось для освіти народу.

“Більшість ремесел і професій у державі, — говорить визначний філософ та історик нашого століття¹⁰, — за своєю природою такі, що, слугуючи інтересам суспільства, вони водночас корисні або приємні деяким окремим особам; і оскільки це так, незаперечним правилом державної влади, за винятком, можливо,

первісного запровадження якогось ремесла, має бути полишення професії на саму себе й очікування її заохочення та розвитку від зусиль тих осіб, що мають вигоду від неї. Ремісники, розуміючи, що за сприятливого ставлення до них замовників і покупців їхній прибуток збільшується, намагаються по зможі збільшити свою майстерність і старанність; і оскільки відсутнє недоцільне втручання, що вносило б бодай якийсь розлад у промисел, завжди є певність, що кількість виробленого товару постійно приблизно відповідатиме попиту.

Але існують і такі заняття, які, хай вони і є корисними й навіть конче потрібними в державі, не приносять жодної вигоди чи задоволення жодній людині; верховна влада зобов'язана змінити свій спосіб дій щодо представників цих професій. Вона зобов'язана забезпечувати їм державне заохочення, аби вони могли існувати; проти зневаги, якої ці професії, природно, зазнають, вона має вживати заходів, пов'язуючи з цими професіями особливі почесні й відзнаки, встановлюючи цілий ланцюг рангів і точну залежність одного від іншого або вдаючись до якихось інших засобів. Особи, зайняті у фінансовому відомстві, у флоті й судовому відомстві, являють собою приклад цього класу людей.

З першого погляду можна подумати, що духівництво належить до першого роду професій і що заохочення його, так само як юристів та лікарів, можна сміливо полишити на щедрість окремих осіб, що йдуть за його вченням і мають користь або розраду від його духовної діяльності та допомоги. Його старанність і наполегливість, поза сумнівом, тільки підхльостуватимуться цією додатковою спонкою, а його майстерність у своїй професії, а також уміння керувати умами народу повинні будуть щодня зростати в результаті збільшення його практики, старанності та уваги до справи.

Але за найближчого розгляду справи ми побачимо, що кожний мудрий уряд має намагатися якраз не допускати цієї зацікавленої наполегливості духівництва, тому що в будь-якій релігії, за винятком істинної, вона є вельми небезпечною і має навіть природну тенденцію викривляти істинну релігію, насичуючи її значною домішкою забобонів, нісенітниць і помилок. Будь-який духовний діяч, прагнучи стати в очах своїх послідовників більш потрібним і святенницьким, ладен викликати в них найрізкіше обурення проти решти сект і постійно намагатися збуджувати якоюсь новою вигадкою дедалі нижче благочестя своєї аудиторії. У проповідуваних доктринах не звертатиметься щонайменша увага на істину, моральність або пристойність. Прийматиметься будь-яке положення, що найкраще відповідає безладним пристрастям людської натури. Кожна громада залучатиме до себе прихильників усіма новими зусиллями і вправністю у впливі на пристрасті та легковір'я черні; і врешті-решт цивільна влада побачить, що вона дорого заплатила за свою ощадливість, економлячи на постійній платні священикам, і що у її ставленні до духовних пастирів насправді для неї найвигідніше і найзручніше просто купити їхню пасивність, установивши для цієї професії певну платню й зробивши для них зайвим виявляти більшу старанність та активність, ніж це потрібно для того, аби не дати своїй духовній пастві розсіятися в пошуках нових пастирів. Отаким чином церковні заклади, хоча зазвичай вони первісно виникали з релігійних спонук, зрештою виявляються вигідними для політичних інтересів суспільства”.

Але добрими чи поганими були результати встановлення незалежних доходів для духівництва, це дуже рідко робилося для досягнення таких результатів. Епохи, позначені жорстокими релігійними міжусобицями, були зазвичай і епохами такої самої жорстокої політичної боротьби. У такій обстановці кожна політична партія вважала для себе вигідним укласти союз з тією чи тією релігійною сектою, що боролися між собою. Але це можна було здійснити лише

за умови прийняття або принаймні покровительського ставлення до основних догматів цієї окремої секти. Секта, якій пощастило укласти союз із партією, що перемогла, неминуче прилучалася до перемоги свого союзника, за допомогою якого невдовзі діставала можливість до певної міри змусити мовчати й підкорятися всіх своїх противників. Ці останні зазвичай об'єднувалися з ворогами партії, що перемогла, а тому й ставали її ворогами. Духівництво окремої секти, здобувши повну перемогу й набувши величезного впливу та авторитету в народі, виявлялося досить могутнім для того, аби тримати в руках вождів і керівників власної партії та змушувати цивільну владу рахуватися з його поглядами і прагненнями. Перша вимога цього духівництва, як правило, полягала в тому, аби цивільна влада змушувала мовчати й приборкувала всіх його противників, а друга зводилася до надання йому цією владою незалежних доходів. Оскільки духівництво зазвичай чималою мірою сприяло перемозі, то видавалося справедливим, аби воно отримало певну частку в здобичі. Крім того, для нього стала неприємною та обтяжливою потреба пристосовуватися до народу й залежати у своїх засобах до існування від його настроїв. Таким чином, висуваючи цю вимогу, духівництво рахувалося зі своїми зручностями та вигодою, не замислюючись про наслідки, які це може мати в майбутньому для впливу та авторитету його стану. Цивільна влада, яка могла задовольнити цю вимогу тільки передачею духівництву частини того, що вона вважала б за краще взяти сама чи втримати на свою користь, рідко виявляла велику готовність поступитися цій вимозі. Однак необхідність завжди змушувала її врешті-решт підкоритися, хоча це часто відбувалося тільки після тривалих зволікань, ухиляння й нещирих виправдовувань.

Але якби політику ніколи не закликали на допомогу релігії, якби партія, що перемогла, ніколи не підтримувала вчення однієї секти на шкоду вченням іншої, то вона, певно, ставилася б однаково й неупереджено до всіх наявних сект і давала б змогу кожній людині вибирати собі священика та релігію згідно зі своїми переконаннями. У такому разі, поза сумнівом, з'явилася б сила-силенна релігійних сект. Майже кожна окрема громада, певно, становила б своєрідну самостійну маленьку секту або сповідувала б свої особливі вчення. Кожен проповідник, поза будь-яким сумнівом, почувався б змушеним докласти надзвичайних зусиль і вдаватися до всіляких хитрощів, аби зберегти за собою і збільшити наявну кількість своїх послідовників. А оскільки всі інші проповідники почувалися б змушеними робити те саме, жоден проповідник або секта проповідників не могли б мати дуже великого успіху. Зацікавлена й діяльна наполегливість релігійних проповідників може бути небезпечною й мати неприємні наслідки лише там, де в суспільстві допущено тільки одну секту або де все суспільство в цілому поділяється на дві чи три великі секти, причому проповідники кожної з них діють узгоджено й підкоряючись установленій дисципліні та ієрархії. Але ця наполегливість є безпечною там, де суспільство поділяється на 200, або 300, або, можливо, на багато тисяч маленьких сект, жодна з яких не може бути досить значною, аби порушувати громадський спокій. Проповідники кожної секти, побачивши, що вони оточені з усіх боків більшою кількістю противників, аніж друзів, були б змушені навчати тієї щиросердості й поміркованості, що їх так рідко можна зустріти серед проповідників великих сект, учення яких, підтримувані цивільною владою, шанують майже всі мешканці просторих королівств або імперій і які знають тільки послідовників, учнів і покірливих шанувальників. Проповідники кожної маленької секти, побачивши себе майже самотніми, були б змушені з повагою ставитися до проповідників інших сект, і поступки, що їх вони визнали б зручним і приємним робити один одному, з плином часу мали б змогу перетворити

вчення більшості їх на ту чисту й раціональну релігію, вільну від будь-якої домішки безглуздь, оман або фанатизму, яку мудрі люди за всіх епох воліли бачити утвердженою, але якої ще, мабуть, ніколи не встановлював і, певно, ніколи не встановить у жодній країні позитивний закон, тому що в питаннях релігії на нього завжди більшою або меншою мірою впливали і, напевно, завжди впливатимуть народні забобони та уподобання. Таке церковне управління, або, точніше кажучи, відсутність будь-якого церковного управління, пропонувала встановити в Англії наприкінці громадянської війни секта так званих індепендентів, секта, поза сумнівом, цілком несамовитих фанатиків. Якби його було встановлено, то, хоча в його основу зовсім не було покладено філософських принципів, певно, сьогодні воно мало б своїм наслідком вельми філософську толерантність і поміркованість у ставленні до релігійних принципів. Його було встановлено в Пенсильванії, де, незважаючи на те, що квакерів там найбільше, закон фактично не сприяє одній секті більше, ніж іншій, і де воно, як стверджують, привело до згаданої філософської поміркованості й толерантності.

Але якби навіть це однакове ставлення до всіх релігійних сект будь-якої країни не породжувало такої толерантності й поміркованості в усіх або в більшій частині їх, то все-таки за тієї умови, що ці секти досить численні й кожна з них унаслідок цього занадто незначна, аби порушувати громадський спокій, надмірна ревність кожної з них щодо свого вчення не могла б спричинити якісь дуже шкідливі наслідки, а, навпаки, була б у змозі привести до деяких добрих результатів; і якби уряд твердо вирішив не втручатися в їхнє життя й змусити їх не втручатися в життя одне одного, то малоімовірно, щоб вони й з власної ініціативи доволі швидко не роздробилися й не стали невдовзі досить численими.

У будь-якому цивілізованому суспільстві, у будь-якому суспільстві, де вже цілком установлений поділ на класи, завжди одночасно існували дві схеми або системи моральності, одну з яких можна назвати жорсткою, або суворою, а другу — вільною, або, якщо хочете, розбещеною. Першу зазвичай приймає і шанує простий люд, другу — так зване суспільство, люди виховані й світські. Та міра осуду, з якою ми маємо ставитися до вад легковажності, вад, легко породжуваних багатством і надлишком веселощів і доброго настрою, служить, напевно, головною ознакою, що відрізняє ці дві протилежні системи. Вільна, або розбещена, система моральності зазвичай з великою поблажливістю ставиться до розкошів, марнотратства й навіть безладних розваг, доведення втіх до певної міри нестримності, порушення цнотливості принаймні однією з двох статей і т. ін. за умови, якщо все це не супроводжується брутальною непристойністю й не веде до брехні або несправедливості; вона легко вибачає й навіть прощає все це. Навпаки, сувора система моральності ставиться до таких надмірностей і крайнощів із граничною відразою та презирством. Вади легковажності завжди згубні для простого люду; безтурботності й розгулу впродовж одного лише тижня часто буває достатньо, аби згубити назавжди бідного робітника й штовхнути його у відчаї до скоєння найжахливіших злочинів. Через це розсудливіші й кращі прості люди завжди відчують відразу до таких ексцесів, що, як говорить їм досвід, такі безпосередньо згубні для людей їхнього становища. Навпаки, безладний спосіб життя й марнотратство протягом кількох років не завжди розоряє й занапащає людину світську, і люди цього класу дуже схильні вважати можливість до певної міри піддаватися таким ексцесам однією з переваг свого багатства, а свободу поводитися так, не наражаючись на осуд або докори, — одним із привілеїв, пов'язаних з їхнім суспільним становищем. Через це до таких ексцесів з боку представників свого класу вони ставляться лише з

незначним несхваленням й осуджують їх дуже слабо, а то й зовсім не роблять цього.

Майже всі релігійні секти зароджувалися серед простого люду, з-поміж якого вони зазвичай залучали своїх перших, згодом найчисленніших прихильників. Відповідно до цього такі секти майже завжди або за дуже небагатьма винятками засвоювали систему жорсткої моральності. Саме такою моральністю вони могли найкраще зарекомендувати себе в очах того класу, якому вони насамперед пропонували свій проект реформування наявних установлень. Багато з них, навіть, мабуть, більшість, намагалося здобути довіру посиленням жорсткості цієї системи моральності й доведенням її до безглуздя та надмірності; і часто ця надмірна суворість більш за будь-що інше викликала повагу до них і схиляння простого люду.

Завдяки своєму становищу людина знатна й заможна є помітним і видатним членом великої спільноти, що стежить за кожним її кроком і таким чином змушує її саму стежити за власною поведінкою. Її вплив і вага великою мірою залежать від поваги, з якою ставиться до неї суспільство. Вона не наважиться робити нічого такого, що може зганьбити її або стати причиною її поганої слави в очах суспільства, і змушена дуже жорстко дотримуватися того виду моральності, поблажливої або жорсткої, яку загальна думка суспільства приписує людям її становища та багатства. Людина нижчих класів, навпаки, зовсім не є помітним членом якоїсь великої спільноти. Доки вона живе в селі, за її поведінкою можуть стежити й вона сама, можливо, змушена стежити за власною поведінкою. У такому становищі, і тільки в такому, вона може втратити так зване добре ім'я. Але варто їй оселитися у великому місті, і вона поринає у невідомість і темряву. Ніхто вже не спостерігає за її поведінкою, тому цілком імовірно, що вона й сама припинить стежити за нею й віддасться всім видам низької розпусти й гріха. Тільки ставши членом невеликої релігійної секти, вона фактично виходить зі своєї невідомості, а її поведінка стає предметом великої уваги товариства поважних людей. Від цього моменту вона набуває певної репутації та ваги, яких досі ніколи не мала. Всі її брати — члени секти — в інтересах репутації останньої зацікавлені в нагляді за її поведінкою і, коли вона спричиняє якийсь скандал або занадто різко відхиляється від тієї суворості моральності, що її вони майже завжди вимагають один від одного, в їхніх інтересах застосувати до неї те покарання, яке завжди є дуже суворим, хоча й не пов'язане з жодними поганими наслідками, а саме — виключення або відлучення її від секти. Відповідно до цього в невеликих релігійних сектах моральність простого люду майже завжди відрізнялася надзвичайною тривалістю та чистотою, як правило, залишаючи далеко позад себе моральність членів офіційно визнаної церкви. Моральність таких невеликих сект була часто навіть до певної міри неприємно суворою й антигромадською.

Однак існують два дуже простих і дієвих засоби, за допомогою яких держава могла, не вдаючись до насильства, пом'якшити те, що видавалося антигромадським або неприємно суворим у моральності всіх маленьких сект, на які поділялося населення країни.

Перший із цих засобів полягає у вивченні науки та філософії, що його держава може зробити майже загальнопоширеним серед усіх осіб середнього й вищого за середнє становища й статку; зробити це вона може не видачею платні вчителям, що призведе до недбайливості й несумлінності останніх, а встановленням певного іспиту навіть з вищих і важчих наук, що його має складати будь-яка особа для отримання дозволу займатися якоюсь ліберальною професією або для призначення її на якусь поважну посаду, відповідальну чи прибуткову.

Якщо держава створює для цього класу людей необхідність навчатися, їй не доводиться дбати про те, щоб забезпечити його належними вчителями. Вони невдовзі самі знайдуть для себе кращих учителів, ніж це могла б зробити для них держава. Наука є великою протиотрутою щодо забобонів і фанатизму, а там, де вищі класи застраховані від них, і нижчі класи вже не так сильно наражаються на цю небезпеку.

Другим засобом служать часте влаштування й веселий характер громадських розваг. Держава, заохочуючи всіх тих (тобто надаючи їм повну свободу), хто у власних інтересах намагається без скандалу чи безсоромності розважати й забавляти народ живописом, поезією, музикою, танцями, всілякими драматичними виставами й видовищами, легко розвіє в більшості народу той похмурий настрій і меланхолію, що майже завжди живлять суспільні забобони та фанатизм. Громадські розваги завжди були предметом жаху й ненависті для всіх фанатичних сівачів і збудників цього народного безумства. Веселий і радісний настрій, спричинений такими розвагами, взагалі несумісний з тим умонастроєм, який найбільш відповідає їхнім цілям або на який їм найлегше вплинути. Крім того, драматичні вистави, що часто викривали й піддавали громадському висміюванню їхнє крутіство, а інколи викликали громадське обурення, через це більше за всілякі інші розваги накликали на себе їхню особливу ненависть і відразу.

У країні, де закон не захищає проповідників однієї релігії більше, ніж проповідників іншої, не виявиться необхідним, щоб хтось із них перебував в особливій або безпосередній залежності від правителя чи виконавчої влади або щоб правитель мав якийсь стосунок до призначення їх на посаду чи усунення з неї. За таких умов він не матиме жодної потреби втручатися в їхні справи більше, ніж це потрібно для підтримування миру між ними (як він робить це щодо всіх інших своїх підданих), тобто для того, аби перешкоджати їм переслідувати, ганьбити чи гнобити одне одного. Цілком інакше стоїть справа в країнах, де існує офіційно визнана або панівна релігія. У таких країнах правитель ніколи не може почуватися досить упевнено, якщо він не має засобів для значного впливу на більшість проповідників цієї релігії.

Духівництво будь-якої офіційно визнаної церкви утворює численну корпорацію. Воно може діяти узгоджено й переслідувати свої інтереси за загальним планом та об'єднане одним духом, немовби ним усім керувала одна людина; і часто, справді, воно й перебуває під таким керівництвом. Його інтереси, як особливої корпорації, ніколи не збігаються з інтересами правителя, а інколи прямо протилежні їм. Головний інтерес духівництва полягає у збереженні свого авторитету й впливу на народ, а ці останні залежать від передбачуваної вірогідності та важливості всього вчення, яке воно проповідує, і від передбачуваної необхідності приймати його в усіх його подробицях, цілком, з повною вірою, аби уникнути вічних мук. І якщо правитель матиме необережність видатися таким, що відступає або сумнівається в найдрібнішому питанні цього вчення або з почуття людяності захоче заступитися за тих, хто завинив у тому чи тому з цих гріхів, то педантично вимоглива частина духівництва цілком незалежно від правителя негайно оголосить його нечестивцем і пустить у хід усі страхи релігії, аби примусити народ перейти в підданство до правовірнішого та слухнянішого правителя. А якщо він чинитиме спротив якимсь із претензій або узурпації духівництва, тоді небезпека не менша. Правителі, які насмілилися таким чином повстати проти церкви, зазвичай накликали на себе обвинувачення не лише в цьому злочині, а й у додатковому злочині — ересі, незважаючи на їхні урочисті запевнення про свою віру й на смиренне підкорення всім догматам,

які церква вважала за потрібне приписати їм. Однак авторитет релігії вищий за будь-який інший авторитет. Страх, нав'юваний нею, перемагає будь-який інший страх. Коли визнані проповідники релігії поширюють у народі вчення, що підривають авторитет і владу правителя, останній може підтримати свій авторитет і владу тільки насильницькими діями або силою постійної армії. Навіть постійна армія не може в такому разі служити для нього міцною опорою, бо якщо солдати не чужинці (що трапляється рідко), а рекрутуються з маси народу (що мусить бути майже завжди), то й вони невдовзі виявляться зараженими цими самими вченнями. Революції, що їх упродовж усього часу існування Західної імперії постійно спричиняли інтриги грецького духівництва в Константинополі, смуги й потрясіння, що їх повсюдно в Європі протягом кількох століть постійно породжували інтриги римо-католицького духівництва, достатньою мірою свідчать про те, яким нестабільним і ненадійним завжди є становище правителя, що не має належних засобів впливу на духівництво визнаної й панівної у його країні релігії.

Символ віри, так само як і всі інші духовні питання, само собою зрозуміло, не входить у сферу діяльності світського правителя, який, щоправда, може повною мірою мати якості, потрібні для захисту народу, але рідко припускається, що він здатен наставляти й просвіщати його. Тому й щодо цих питань його авторитет рідко може бути достатнім для того, аби переважити об'єднаний авторитет духівництва офіційно визнаної церкви. Тим часом громадський спокій і його власна безпека часто можуть залежати від учень, що їх духівництво вважає за потрібне поширювати щодо цих питань. І оскільки він рідко може з належною вагою та авторитетом відкрито чинити спротив рішенню духівництва, то необхідно, аби він міг впливати на нього, а це можливо тільки нав'юванням страху перед усуненням з посади або втратою надій на підвищення більшості членів цього стану.

В усіх християнських церквах бенефіції духовних осіб являють собою володіння, якими вони користуються не на розсуд правителя, а довічно або доти, доки не вчинять якоїсь провини. Якби володіння цими бенефіціями було менш надійним і духівництво могло втрачати їх за найменшого невдоволення правителя або його міністрів, воно, певно, було б не в змозі зберігати свій авторитет в очах народу, що в такому разі вважав би його представників найманцями, які залежать від двору, і не мав би жодної довіри до щирості їхніх проповідей і напучувань. Але якщо правитель спробує незаконно чи насильницьки позбавити якусь кількість священників їхніх бенефіцій хоча б на тій підставі, що вони занадто ревно проповідують те чи те бунтівне вчення, то таким переслідуванням він тільки зробить їх та їхнє вчення вдсятеро популярнішими, а отже й удсятеро докучливішими і небезпечнішими. Страх майже в усіх випадках виявляється поганою зброєю управління, і до нього ніколи не слід удаватися особливо проти такого класу людей, що бодай найменшою мірою зазіхає на незалежність. Спроба залякати лише озлоблює їх та посилює їхню протидію, тим часом менш суворе поводження з ними, можливо, легко спонукало б їх пом'якшити свою опозицію або зовсім відмовитися від неї. Насильство, до якого зазвичай вдавався французький уряд, аби змусити всі свої парламенти або вищі судові інстанції зареєструвати той чи той непопулярний указ, дуже рідко давало успішні результати. А тим часом засіб, що його використовували в таких випадках, а саме ув'язнення всіх непокірних, слід визнати досить рішучим. Правителі з дому Стюартів іноді вдавалися до такого самого засобу, аби вплинути на деяких членів англійського парламенту, що зазвичай залишалися такими ж непохитними. Поводження з англійським парламентом тепер

інше, і невеликий експеримент, що його 12 років тому герцог Шуазель провів із паризьким парламентом, переконливо показав, що таким чином ще легше дійти згоди з усіма парламентами Франції. Але цей експеримент не було продовжено, тому що, хоча поступливість і переконання завжди є найлегшим і найнадійнішим засобом управління, тоді як примус і насильство є засобом найгіршим і найнебезпечнішим, усе-таки природна зарозумілість людини, напевне, є такою, що вона майже завжди нехтує добрими засобами, за винятком тих випадків, коли не може або не сміє застосовувати погані. Французький уряд міг і мав сміливість вдатися до сили й через це не вважав за потрібне вдаватися до умовлянь і переконання. Але не існує, мабуть, як це показує досвід усіх століть, такого стану, до якого було б небезпечніше або навіть згубніше застосовувати примус чи насильство, ніж шановане духівництво визнаної церкви. Особливі права, переваги та особисту свободу кожного окремого представника духівництва, що живе в злагоді зі своїм станом, навіть у найдеспотичніших державах поважають більше, ніж права, переваги та особисту свободу будь-якої іншої особи приблизно такого самого суспільного становища й статку. Так буває на всіх рівнях деспотизму, починаючи з м'якого та поблажливого уряду в Парижі й закінчуючи насильницьким і шаленим урядом у Константинополі. Але якщо цей стан важко примусити до чогось силою, то порозумітися з ним так само легко, як і з будь-яким іншим, і безпека правителя, так само як і громадський спокій, великою мірою залежить, мабуть, від засобів, які він має для впливу на духовних осіб; ці засоби, певно, взагалі полягають у підвищенні, яким він може нагороджувати їх.

За давнього устрою християнської церкви єпископа кожного діоцезу обирали спільним голосуванням духівництва та мешканців єпархіального міста. Народ недовго зберігав своє право на участь у виборах, а доки користувався ним, майже завжди діяв під впливом духівництва, яке в таких духовних питаннях здавалось його природним керівником. Однак духівництву невдовзі набридло завдавати собі клопоту, аби впливати на народ, і воно вирішило, що зручніше й простіше самому обирати своїх єпископів. Так само й настоятеля обирали ченці монастиря, принаймні у більшості абатств. Усі нижчі церковні бенефіції, які входили до складу діоцезу, дарував єпископ, що роздавав їх тим представникам духівництва, яким вважав за потрібне. Таким чином, усі церковні посади й чини перебували в розпорядженні самої церкви. І хоча правитель міг мати певний непрямий вплив на ці вибори — інколи було заведено питати його згоди на проведення виборів і затвердження обраних осіб, — а все ж він не володів прямими або достатніми засобами впливу на духівництво. Честолюбство кожного церковника, ясна річ, спонукало його дбати про прихильність не так правителя, як власного стану, бо лише від нього він міг очікувати підвищення.

У більшій частині Європи Папа поступово привласнив собі спершу роздачу майже всіх єпископств та абатств, або так званих консисторських бенефіцій, а за допомогою різних махінацій і приводів — більшості нижчих бенефіцій, що входили до складу кожного діоцезу, причому єпископові було залишено не набагато більше від того, що видавалось конче потрібним для забезпечення йому бодай мінімального авторитету в очах підлеглого йому духівництва. Через такий порядок становище правителя ще більше погіршилося порівняно з тим, яке було раніше. Духівництво всіх країн Європи склало, таким чином, своєрідну духовну армію, щоправда, розпорошену по різних місцях, але таку, усіма рухами та діями якої тепер міг керувати один глава за єдиним планом. Духівництво кожної окремої країни можна було розглядати як окремих загін цієї армії, дії якого легко могли підтримати й посилити всі інші загони, розміщені в сусідніх

країнах. Кожний загін не залежав від правителя тієї країни, у якій він перебував і яка утримувала його, і водночас залежав від чужоземного правителя, що міг будь-коли спрямувати свою зброю проти правителя даної країни та підтримати свій загін зброєю всіх інших загонів.

Ця зброя була страшніша й сильніша за все, що тільки можна собі уявити. У давній Європі до розвитку ремесел і мануфактур багатство духівництва давало йому такий самий вплив на простий люд, який багатство баронів забезпечувало владу їх над васалами, орендарями та кріпаками. У величезних маєтках, що їх жертвували церкві правителі та приватні особи з хибно спрямованим благочестям, установлювали таку саму юрисдикцію, як і в маєтках великих баронів, і робилося це з тих самих причин. У цих великих маєтках духівництво або його управителі легко могли охороняти мир, не вдаючись до підтримки та допомоги короля чи будь-кого іншого, і ані король, ані якась інша особа не могли б охороняти там мир без підтримки й допомоги духівництва. Через це юрисдикція духівництва в належних йому баронствах або маєтках була настільки ж незалежною і настільки ж не підпорядкованою владі королівських судів, як і юрисдикція великих світських володарів. Держателі землі духівництва майже всі, так само як і держателі землі великих баронів, були вільними орендарями, цілком залежними від своїх безпосередніх панів, і тому в будь-який момент підлягали призову для участі у воєнних діях, у які духівництво вважало за потрібне їх втягнути. Окрім доходів з цих маєтків, духівництво володіло у вигляді десятини вельми значною часткою доходів з усіх інших маєтків в усіх королівствах Європи. Ці доходи здебільшого надходили натурою, тобто їх сплачували хлібом, вином, худобою, птицею і т. ін. Кількість, що її таким чином збирало духівництво, значно перевищувала ту, що її воно саме могло спожити, а на той час ще не існувало ремесел та мануфактур, на продукти яких воно могло б виміняти цей надлишок. Духівництво могло використовувати ці величезні надлишки не інакше, як витрачаючи їх, подібно до великих баронів, на найширшу гостинність і найщедрішу благодійність. Відповідно до цього як гостинність, так і благодійність духівництва були, як розповідають, дуже великими. Воно не лише підтримувало бідних майже в усіх королівствах, а й численні лицарі та дворяни часто не мали іншої можливості існувати, як мандруючи з монастиря до монастиря під приводом благочестя, а насправді з метою скористатися гостинністю духівництва. Почт та близьке оточення в деяких прелатів були інколи такі ж численні, як і в наймогутніших світських лордів, а якщо взяти все духівництво в цілому, то, мабуть, і численніші, ніж в усіх світських лордів, разом узятих. Духівництво завжди відзначалося набагато більшою об'єднаністю та одностайністю, ніж світські лорди. Воно було зв'язане постійною дисципліною та підпорядкуванням папській владі. Лорди, навпаки, були вільні від будь-якої дисципліни та підпорядкування і майже завжди суперничали один з одним і ворогували з королем. Тому, хоча духівництво мало менше держателів і челяді, разом узятих, ніж мали могутні лорди (а число їхніх держателів саме по собі, певно, було ще значно меншим), однак його згода та одностайність робили його сильнішим. Так само гостинність і благодійність духівництва не лише надавали йому можливість розпоряджатися великою світською силою, а й значно збільшували вагу його духовної зброї. Ці чесноти давали йому величезну повагу й пошану з боку всіх нижчих класів народу, з яких безліч людей постійно, а часом майже всі, одержували від нього спожиток. Усе без винятку, що належало або мало стосунок до такого популярного стану — його володіння, його привілеї, його вчення, — неодмінно було священним в очах простого люду, і будь-яке посягання на нього, реальне

чи передбачуване, здавалось актом блюзнірського безумства та нечестивості. За такого стану речей нас не має дивувати, що, коли правитель часто відчував, як важко чинити спротив об'єднанню небагатьох представників вищого дворянства, то ще важче виявлялося для нього чинити спротив об'єднаній силі духівництва його власних володінь, яке підтримувала сила духівництва всіх сусідніх володінь. За таких умов доводиться дивуватися не тому, що він іноді бував змушений поступатися, а тому, що він узагалі коли-небудь виявлявся спроможним чинити спротив.

Привілеї духівництва за тих давноминулих часів (що видаються нам, які живуть нині, вельми безглуздими), його цілковите вилучення зі світської підсудності, або так зване в Англії право духівництва, були природним, або, точніше, неминучим, наслідком такого стану речей. Яким небезпечним мало бути для правителя намагання покарати духовну особу за якийсь злочин, коли його власний стан був схильний захищати її та оголошувати докази недостатніми для засудження такої святої людини чи покарання занадто суворим для застосування його до особи, освяченої релігією! За таких умов правителів не залишалося нічого іншого, окрім як віддати розгляд цієї справи церковним судам, що заради доброго імені й гідності свого стану були зацікавлені у втриманні, наскільки це можливо, всіх його представників від скоєння тяжких злочинів або навіть від створення приводів до гучних скандалів, які могли викликати обурення народу.

За такого стану речей, що існував у більшій частині Європи впродовж X, XI, XII й XIII ст. і впродовж певного часу до й після цього періоду, устрій римської церкви можна вважати найстрашнішою силою, яку будь-коли було об'єднано й зосереджено проти влади та стабільності цивільного уряду, а також проти свободи, розуму й щастя людства, що можуть процвітати тільки там, де цивільний уряд у змозі захищати їх. За цього устрою найгрубіші ілюзії забобонів жилилися й підтримувалися приватними інтересами такого великого числа людей, що це убезпечувало їх від будь-яких нападок людського розуму; справді, хоча людський розум міг би іноді викрити навіть в очах простого люду деякі з ілюзій забобонів, він ніколи не міг розірвати зв'язки приватного інтересу. Якби на цей устрій не нападав жоден інший ворог, окрім людського розуму з його слабкими зусиллями, то вона збереглася б на вічні часи. Але цей величезний і ретельно побудований організм, що його не могла струснути, а ще менше звалити, вся мудрість і добродішність людини, був через природний перебіг подій спершу послаблений, а згодом і частково зруйнований, а тепер протягом найближчих століть, напевно, і зовсім розпадеться.

Поступовий розвиток ремесел, мануфактур і торгівлі — причина, що знищила владу великих баронів, — так само знищив у більшій частині Європи всю світську владу духівництва. У продуктах, що їх дають ремесло, мануфактури й торгівля, духівництво, як і великі барони, знаходило щось таке, на що воно могло обмінювати свої сирі продукти; таким чином воно відкрило спосіб витратити всі свої доходи тільки на себе, не віддаючи більш-менш значної частки їх іншим людям. Його благодійність поступово стала менш широкою, його гостинність — менш щедрою або менш марнотратною. Внаслідок цього зменшилося число залежних від нього осіб, почт і челядь духівництва поступово зовсім зникли. Подібно до великих баронів духівництво теж прагнуло одержувати зі своїх маєтків вищу ренту, аби так само витратити її на задоволення свого особистого марнославства й примх. Але таке збільшення ренти можна було забезпечити тільки наданням земельних ділянок в оренду своїм селянам, які завдяки цьому ставали значною мірою незалежними. Таким чином поступово

було послаблено й зовсім розірвано ті ланцюжки зацікавленості, що прив'язували нижчі класи народу до духівництва. Їх навіть було послаблено та розірвано раніше, ніж такі самі ланцюжки, що зв'язували ці класи народу з великими баронами, бо, оскільки бенефіції духівництва здебільшого були набагато менші від земельних володінь великих баронів, власники окремих бенефіцій могли значно легше витратити весь свій дохід на свою персону. Протягом більшої частини XIV та XV ст. могутність великих баронів у більшій частині Європи була ще при повній силі, тоді як світська влада духівництва, абсолютна влада, що її воно раніше мало над широкою масою народу, дуже занепала. Влада церкви на той час у більшій частині Європи звелася майже тільки до того, що впливало з її духовного авторитету, і навіть цей духовний авторитет був значно послаблений, коли його вже перестали підтримувати благодійність і гостинність духівництва. Нижчі класи народу вже не дивилися на цей стан, як робили це досі, як на помічника й цілителя у своїх злиднях і хворобах. Навпаки, їх обурювали суєтність, розкіш і марнотратство багатшого духівництва, яке видавалося тепер таким, що витрачає на власні втіхи те, що завжди розглядалося як надбання бідних.

За такого стану речей правителі різних держав Європи почали робити спроби повернути собі той вплив, що його вони раніше мали у розпорядженні великими бенефіціями церкви, і з цією метою відновлювали давнє право настоятелів і капітулів кожного діоцезу обирати свого єпископа й право ченців кожного абатства обирати свого абата. Відновлення цього давнього порядку було метою низки законів, виданих в Англії протягом XIV ст., зокрема так званого статуту провізорів¹¹ і прагматичної санкції, встановленої в XV ст. у Франції. Для чинності обрання було потрібно, аби правитель попередньо погодився на проведення виборів і потім затвердив обрану особу; і хоча, як і раніше, передбачалося, що вибори вільні, однак правитель мав у своєму розпорядженні всі непрямі засоби впливу на духівництво своїх володінь, що їх, природно, давало його становище. В інших частинах Європи вводили інші правила, що переслідували подібні цілі. Але влада Папи у роздачі великих бенефіцій церкви ніде, здається, не була до Реформації так доцільно і так універсально обмежена, як у Франції та Англії. Надалі, у XVI ст., конкордат надав королям Франції необмежене право роздачі всіх великих, або так званих консисторських, бенефіцій галліканської церкви.

Від часів установаження прагматичної санкції та конкордату духівництво Франції почало загалом виявляти менше поваги до розпоряджень папської курії, ніж духівництво всіх інших католицьких країн. В усіх суперечках і зіткненнях свого правителя з Папою воно майже постійно ставало на бік першого. Така незалежність духівництва Франції від римської курії ґрунтується, напевне, переважно на прагматичній санкції та конкордаті. У раніші періоди існування монархії духівництво Франції видається не менш відданим і слухняним Папі, ніж духівництво будь-якої іншої країни. Коли римська курія найнезаслуженішим чином відлучила Роберта, другого правителя династії Капетингів, від церкви, його власні слуги, як розповідають, викидали принесену з його стола їжу собакам і відмовлялися їсти будь-що, осквернене дотиком такої людини. Можна майже з певністю припускати, що так чинити їх переконало духівництво його власних володінь.

Зазіхання на право роздачі великих церковних бенефіцій, зазіхання, на захист якого римська курія часто розхитувала, а інколи й звалювала трони деяких із найвизначніших правителів християнського світу, було, отже, обмежено, або видозмінено, або навіть зовсім скасовано в різних частинах Європи ще

до епохи Реформації. І якщо духівництво мало тепер менший вплив на народ, то держава мала більший вплив на духівництво. І тому останнє мало менше сили й виявляло менше схильності протидіяти державі.

У такому занепаді перебували авторитет і вплив римської церкви, коли в Німеччині почалися чвари, що породили Реформацію і невдовзі поширилися по всій Європі. Скрізь народ зустрічав нові вчення з великим захватом. Їх пропагували з усією тією палкою завзятістю, яка зазвичай надихає будь-яку групу, коли вона нападає на встановлену владу. Проповідники цих учень, які в усьому іншому не відзначалися, мабуть, більшою вченістю, ніж багато зі священників, що захищали офіційну церкву, загалом, напевне, були краще обізнані з церковною історією, походженням і розвитком тієї системи ідей, на якій ґрунтується авторитет церкви. Через це майже в усіх диспутах вони виявлялися переможцями. Суворість моралі, жорсткість звичаїв забезпечувала їм авторитет в очах народу, який зіставляв їхній суворий спосіб життя з безладним життям більшості власного духівництва. Крім того, вони володіли значно більшим, ніж їхні противники, умінням набувати популярності й залучати нових прихильників, чим давно вже нехтували пихаті й зарозумілі сини церкви як значною мірою некорисним для них. Зміст і сенс нових учень приваблювали до них деяких, їхня новизна — багатьох, а ненависть і презирство до офіційного духівництва залучали до них ще більше прихильників; палке, пристрасне й фанатичне, хоча незрідка грубе й примітивне, красномовство, з яким майже завжди проповідували ці вчення, залучало до них ще більше людей.

Успіх нових учень був майже повсюдно такий великий, що правителі, які на той час були в поганих стосунках із римською курією, легко змогли, спираючись на них, повалити у своїх володіннях церкву, яка, втративши повагу й шанування з боку нижчих класів народу, майже не могла чинити спротиву. Римська курія зачепила й образила деяких із другорядних правителів у північній частині Німеччини, яких вона, певно, вважала занадто незначними, аби з ними варто було церемонитися. Тому вони повсюдно у своїх володіннях ввели Реформацію.

Тиранія Христіана II й Тролля, архієпископа Упсальського, дала змогу Густавові Вазі вигнати їх зі Швеції. Папа сприяв тиранові та архієпископові, через це під час введення Реформації у Швеції Густав Ваза не зустрів жодних ускладнень. Христіана II було потім скинуто з трону Данії, де його поведінка зробила його так само ненависним, як і в Швеції. Однак Папа все ще був схильний підтримувати його, і Фридрих Голштейнський, який посів трон замість нього, помстився тим, що наслідував приклад Густава Вази. Магістри Берна й Цюриха, які не мали особливих зіткнень з Папою, легко ввели Реформацію у своїх кантонах, де саме перед тим деякі з представників духівництва завдяки дещо брутальнішому, ніж зазвичай, обманові зробили весь свій стан предметом сильної ненависті й презирства.

За такого критичного стану своїх справ папська курія не шкодувала зусиль для підтримки та зміцнення дружніх відносин із могутніми правителями Франції та Іспанії, останній з яких був у цей час імператором германським. З їхньою допомогою їй пощастило, хоча й не без значних зусиль і з великим кровопролиттям, або зовсім придушити, або дуже загальмувати розвиток Реформації у своїх володіннях. Вона також виявляла готовність бути в злагоді з королем Англії і йти йому назустріч, але через обставини, що склалися, не могла цього зробити, не образивши ще могутнішого правителя Карла V, короля іспанського та імператора германського. З огляду на це Генрих VIII, хоча він сам не поділяв

більшості вчень Реформації, проте міг завдяки загальному поширенню їх закрити всі монастирі й знищити владу римської церкви у своїх володіннях. Те, що він це зробив, хоча й не пішов далі, дало деяке задоволення прихильникам Реформації, які, заволодівши урядом за правління його сина й наступника, без будь-яких зусиль завершили справу, розпочату Генрихом VIII.

У деяких країнах, як, наприклад, у Шотландії, де уряд був слабкий, непопулярний і нестійкий, Реформація виявилася досить сильною для того, аби повалити не тільки церкву, а й державну владу, яка намагалася її підтримати.

У послідовників Реформації, розпорошених по всіх країнах Європи, не було спільного трибуналу, що, подібно до трибуналу римської курії чи вселенського собору, міг би залагоджувати всі суперечки між ними і з непереборним авторитетом приписувати їм усім точні кордони правовірності. Тому, якщо послідовникам Реформації в одній країні траплялося розходитися в поглядах з їхніми братами в іншій, вони не мали загальноновизнаного судді, до якого можна було б звернутися, і суперечку ніколи не можна було розв'язати, а таких суперечок і розбіжностей серед них виникала безліч. Розбіжності щодо церковного управління та права роздачі церковних бенефіцій були, мабуть, найважливішими для миру й благоденства громадянського суспільства. Через це вони породили серед прихильників Реформації дві головні партії, або секти — лютеранську й кальвіністську, єдині секти серед них, учення та організації яких було встановлено досі законом у країнах Європи.

Послідовники Лютера разом із так званою англіканською церквою більшою або меншою мірою зберегли єпископське управління, встановили субординацію серед духівництва, віддали правителеві розпорядження всіма єпископствами та іншими консисторськими бенефіціями у його володіннях, тим самим зробивши його фактичним главою церкви; і, не позбавляючи єпископа права роздавати менш значні бенефіції в межах його діоцезу, вони навіть щодо цих бенефіцій не тільки допускали, а й висловлювалися за право правителя та інших світських патронів пропонувати своїх кандидатів. Ця система церковного управління від самого початку сприяла мирові, нормальному порядку й підпорядкуванню світському правителеві. І справді, вона ніколи не служила приводом й не спричиняла якихось заворушень або громадянських потрясінь у країнах, де її було запроваджено. Зокрема, англіканська церква завжди пишалася, і не без підстави, винятковою лояльністю своїх принципів. За такої системи управління духівництво, звісно, намагається домогтися прихильності правителя, двору, знаті й дворянства країни, від впливу яких воно переважно очікує підвищень і руху вперед. Поза сумнівом, воно незрідка догоджає цим заступникам за допомогою найнищіших лестощів і підлабузництва, але часто також намагається вдосконалюватися в тих мистецтвах, що найбільше заслуговують цього, а тому й найшвидше можуть принести їм повагу людей зі становищем і заможних; воно намагається виділятися своєю обізнаністю в усіх галузях корисних і приємних знань, гідною невимушеністю свого поведження, дотепністю та добродушністю своєї розмови й відвертим презирством до тих безглузвих та облудних приписів моралі та суворості, яких вимагають фанатики і яких вони буцімто дотримуються, аби забезпечити собі повагу простого люду й викликати обурення останнього проти більшості людей заможних і знатних, які визнають, що вони не дотримуються їх. Однак таке духівництво, що догоджає вищим класам, дуже схильне взагалі нехтувати засобами, які служать збереженню його впливу та авторитету серед нижчих класів. До нього дослухаються, його поважають вищі, але перед нижчими воно часто буває неспроможним успішно

й переконливо для слухачів захищати власні тверезі й помірковані погляди від найнедолугішого фанатика, що нападає на останні.

Навпаки, послідовники Цвинглі, або, точніше, послідовники Кальвіна, передали населенню кожної парафії, де було вільним місце церковного священика, право обрання свого пастиря й водночас установили цілковиту рівність серед духівництва. Щодо першого, то це право, доки воно було чинним, напевне, породжувало тільки безлад і заворушення й вело до розбещення однаково як духівництва, так і народу. Щодо другого, то, мабуть, це установлення мало тільки цілком добрі наслідки.

Доки мешканці кожного парафії зберігали право обирати свого священика, вони майже завжди діяли під впливом духівництва й до того ж зазвичай під впливом найбільш бунтівливих і фанатичних представників цього стану. Прагнучи зберегти свій вплив на цих народних виборах, духівництво в особі багатьох своїх представників ставало або робило вигляд, що стає, фанатичним, заохочувало фанатичність серед народу і майже завжди віддавало перевагу найфанатичнішому кандидатові. Така маловажна справа, як призначення парафіяльного священика, майже завжди спричиняла гостру боротьбу не тільки в одній парафії, а й в усіх сусідніх, що рідко пропускали нагоду взяти участь у кампанії. Якщо парафія була у великому місті, це ділило всіх його мешканців на дві партії, а коли це місто саме по собі було маленькою республікою чи столицею невеликої республіки, як це мало місце з багатьма значними містами Швейцарії та Голландії, то будь-яка незначна суперечка цього роду, крім того що загострювала ворожнечу між усіма їхніми партіями, ще й загрожувала призвести до нового розколу в церкві й до нових заворушень у державі. Через це в таких невеликих республіках цивільна влада дуже скоро визнала за потрібне з метою збереження громадського спокою привласнити собі право заміщення всіх бенефіцій, що звільняються. У Шотландії, найбільшій країні з тих, де коли-небудь було встановлено цю пресвітеріанську форму церковного управління, права патрона скасував закон, що на початку правління Вільгельма III встановив пресвітеріанство. Цей закон надав принаймні можливість певним групам громадян у кожній парафії купувати за зовсім незначну суму право обирати свого пастора. Порядок, установлений цим законом, існував 22 роки, а потім його скасував закон, виданий на 10-й рік правління королеви Анни (гл. 12), з огляду на ті заворушення, що їх майже скрізь спричиняв цей найпопулярніший спосіб обрання. Але в такій великій країні, як Шотландія, заворушення у якійсь віддаленій парафії навряд чи могли такою самою мірою обтяжити уряд, як у державі, меншій за розмірами. Закон 10-го року правління королеви Анни відновив право патронату. Та хоча в Шотландії закон надає бенефіції кожній особі, що її визначає патрон, усе ж церква, перш ніж довірити кандидатові так зване зцілення душ або церковну юрисдикцію в парафії, інколи вимагає (бо в цьому плані її рішення не завжди були одноманітні) певної участі народу. Інколи навіть, ніби дбаючи про мир у даній парафії, вона відкладає остаточне призначення, доки не досягне цієї участі народу. Окремі підступи й зусилля деяких із членів навколишнього духівництва, спрямовані на те, аби домогтися цієї участі або, ще частіше, відвернути її, а також засоби, вживані ними для досягнення цієї мети, є, треба думати, головною причиною того, що серед духівництва та народу Шотландії й досі збереглися залишки старого фанатичного духу.

Рівність, що її пресвітеріанська форма церковного управління встановлює серед духівництва, полягає, по-перше, у рівності влади або церковної юрисдикції

і, по-друге, у рівності бенефіції. В усіх пресвітеріанських церквах рівність влади запроваджено повною мірою; не так стоїть справа з рівністю бенефіції. Однак різниця між бенефіціями рідко буває такою значною, аби спонукати власника навіть маленької бенефіції намагатися догоджати своєму патроніві низькими лестоцями й потуранням з метою отримання кращої. В усіх пресвітеріанських церквах, де повністю запроваджено право патронату, духівництво за загальним правилом намагається здобути прихильність вищих більш шляхетними й кращими засобами: своєю вченістю, бездоганною чесністю свого життя, сумлінним і старанним виконанням своїх обов'язків. Їхні патрони часто навіть нарікають на незалежність способу думок та дій пресвітеріанських священиків, яку вони схильні оголошувати невдячністю за колишні благодіяння, але яка в гіршому разі рідко є чимось більшим за байдужість, що її, природно, породжує усвідомлення того, що надалі марно очікувати таких милостей. Навряд де-небудь у Європі можна зустріти більш учену, більш пристойну, незалежну та поважну корпорацію людей, ніж більшість пресвітеріанського духівництва Голландії, Шотландії, Швеції та Данії.

Там, де майже всі церковні бенефіції однакові, жодна з них не може бути дуже великою, і такі скромні розміри бенефіції, хоча, поза сумнівом, і можуть бути занадто малими, а все ж дають деякі позитивні результати. Ніщо, крім найзразковішої моральності, не може надати гідності людині, яка не має статку. Вади легкодухості й суєтності неминуче роблять її смішною і, до того ж, майже так само згубні для неї, як і для представників простого люду. Тому у своїй поведінці вона змушена дотримуватися тих правил моральності, що їх найбільше поважає простий люд. Вона здобуває повагу та любов останнього завдяки тому способу життя, який її спонукають вести власний інтерес і становище. Простий люд дивиться на неї з тією доброзичливістю, з якою ми, природно, ставимося до тих, хто децю наближається до нашого власного становища, але хто, на наш погляд, мав би стояти вище. Її доброзичливість, природно, викликає доброзичливість з боку священика. Вона прагне нести освіту народові й ретельно допомагає йому. Вона навіть не виявляє презирства до забобонів людей і ніколи не ставиться до них з таким презирством і зарозумілістю, що їх ми так часто зустрічаємо в пихатих сановників могутніх і багатих церков. Унаслідок цього пресвітеріанське духівництво мало більший вплив на розум простого люду, ніж, мабуть, духівництво будь-якої іншої офіційно визнаної церкви. Також через це тільки в пресвітеріанських країнах ми бачимо, що простий люд без жодних переслідувань цілком і майже повністю належить до офіційної церкви.

У країнах, де церковні бенефіції здебільшого дуже скромні, університетська кафедра зазвичай забезпечує краще становище, ніж церковна бенефіція. Університети в такому разі вишукували й обирали своїх членів з-поміж усього духівництва країни, що скрізь становить найзначніший клас учених людей. Навпаки, там, де церковні бенефіції здебільшого дуже великі, церква, природно, залучає до себе з університетів більшість їхніх видатних учених, які зазвичай знаходять заступника, що пишається можливістю добути для них церковне призначення. У першому випадку ми знайдемо університети, заповнені найвидатнішими вченими, які є в країні; у другому знайдемо в них мало видатних людей, до того ж знайдемо їх серед наймолодших членів університетської корпорації; і вони теж, певно, перейдуть на церковні посади, перш ніж устигнуть набути достатньо досвіду та знань, аби приносити багато користі університету. Вольтер зазначив, що отець Пора, єзуїт, який особливо не виділявся у світі вчених, був єдиним професором із французьких єзуїтів, твори якого варто було

читати. Має видаватися дещо дивним, що в країні, яка породила так багато видатних учених, майже жоден із них не був професором університету. Знаменитий Гассенді на початку своєї діяльності був професором в Е (University of Aix). Та коли проявилися перші проблески його генія, йому було сказано, що, перейшовши до церкви, він зможе легко знайти для себе спокійніше й комфортабельніше життя, а також кращі умови для продовження своєї наукової діяльності, і він негайно пристав на цю пропозицію. Зауваження Вольтера, як на мене, можна застосувати не лише до Франції, а й до всіх інших римо-католицьких країн. Ми дуже рідко можемо зустріти в будь-якій із них видатного вченого, що є професором в університеті, за винятком, можливо, таких галузей, як юридичні науки та медицина, від яких церква не так легко може відволікти їх. Після римської церкви найбагатшою і найкраще забезпеченою в християнському світі є церква англіканська. З огляду на це в Англії церква постійно відбирає в університетів усіх їхніх найкращих і найздібніших членів, і тут так само рідко, як і в будь-якій римо-католицькій країні, можна знайти старого університетського викладача, що був би відомий у Європі як видатний учений. Навпаки, у Женеві, у протестантських кантонах Швейцарії, у протестантських державах Німеччини, у Голландії, Шотландії, Швеції та Данії найвидатніші вчені, яких породили ці країни, коли й не всі без винятку, то у переважній своїй більшості, були професорами в університетах. У цих країнах університети постійно відволікають від церкви всіх її найвидатніших учених.

Не зайвим буде, мабуть, зауважити, що, коли не брати до уваги поетів, небагатьох ораторів та істориків, значну більшість інших видатних учених і письменників як у Греції, так і в Римі становили, як виявляється, приватні або громадські вчителі — зазвичай філософії або риторики. Це зауваження є слушним, починаючи від Лізія й Сократа, Платона й Аристотеля до днів Плутарха та Епиктета, Світонія та Квінтіліана. Змусити людину викладати з року в рік певну галузь науки видається справді найдієвішим засобом для того, аби вона сама цілком оволоділа нею. Зобов'язана щороку викладати той самий предмет, вона неминуче, якщо взагалі на щось придатна, має за кілька років повністю ознайомитися з усіма його подробицями; і коли з якогось окремого питання вона одного року складе собі скороспілу думку, то, коли наступного року їй доведеться під час своїх лекцій знов подумати про це питання, вона, напевно, виправить своє помилкове судження. Викладання, що, поза сумнівом, є природним заняттям людини науки, водночас — найкращий засіб зробити її людиною солідних знань і вченості. Невеликі розміри церковних бенефіцій у країні, де це має місце, природно, спричиняють відволікання більшості вчених до того заняття, у якому вони можуть бути найкориснішими суспільству, і водночас забезпечують їм найкращу наукову підготовку, яку тільки вони можуть здобути. Вони роблять їхню вченість якомога соліднішою та кориснішою.

Слід зауважити, що дохід будь-якої державної церкви (за винятком тих його частин, що їх можна одержувати від спеціальних земель і маєтків) являє собою частину загального доходу держави, яку, таким чином, витрачають на мету, що не має нічого спільного із захистом держави. Десятина, наприклад, є справжнім поземельним податком, що позбавляє землевласників можливості так широко сприяти своїми внесками захистові держави, як вони могли б робити це за відсутності десятини. А тим часом земельна рента є, на думку одних, єдиним, а на думку інших — головним фондом, з якого в усіх великих за розміром монархіях мають урешті-решт покриватися всі витрати держави. Чим більше з цього фонду віддається церкві, тим менше, вочевидь, може

залишитися для держави. Можна вважати беззаперечним, що, за інших рівних умов, чим багатшою є церква, тим біднішими мають бути або правитель, або народ, і в усіх випадках тим менш здатною захищати себе має бути держава. У деяких протестантських країнах, зокрема в усіх протестантських кантонах Швейцарії, доходи, що раніше належали римо-католицькій церкві, десятини та церковні землі виявилися фондом, достатнім не тільки для оплати пристойного утримання духовництва, а й для покриття з невеликою надбавкою або зовсім без неї всіх інших видатків держави. Влада багатого Бернського кантону, зокрема, нагромадила з надлишків цього фонду дуже велику суму, що сягає, як припускають, кількох мільйонів, причому одну частину її вкладено на зберігання до державної скарбниці, а другу — під відсотки у так звані державні фонди різних обтяжених боргами народів Європи, переважно Франції та Великої Британії. Не можу сказати, що мені достеменно відомо, якими можуть бути розміри загального видатку держави, спричиненого церквою Бернського або якогось іншого протестантського кантону. Згідно з цілком точними даними, виходить, що в 1755 р. весь дохід духовництва шотландської церкви, у тому числі церковні землі та рента з його житлових будинків, оцінювався за обережним критерієм усього лише в 68514 ф. 1 шил. і $5\frac{1}{12}$ п. Цей дуже скромний прибуток забезпечує пристойне утримання 944 священникам. Увесь видаток церкви, у тому числі одноразові витрати на зведення та ремонт храмів і будинків для священників, не може, за припущенням, перевищувати 80 або 85 тис. ф. на рік. Найбагатша церква в християнстві не підтримує краще однаковості віри, релігійної ревності, духу порядку, чесності й жорсткої моральності в масі народу, ніж ця зовсім бідно облаштована церква Шотландії. Всі благодотворні результати, як цивільні, так і релігійні, що їх може, за припущенням, породжувати державна церква, шотландська церква породжує так само повно, як і будь-яка інша. Переважна кількість протестантських церков Швейцарії, що за загальним правилом мають не більше коштів, ніж шотландська церква, дають такі результати ще більшою мірою. У більшості протестантських кантонів не можна зустріти жодної людини, яка не належала б до державної церкви. Щоправда, якщо вона належить до якоїсь іншої церкви, закон зобов'язує її покинути кантон. Але такий суворий, або, точніше, такий утискувальний закон ніколи не можна було б запровадити в таких вільних країнах, якби завзятість духовництва задалегідь не залучила до цієї церкви всієї маси народу, за винятком, можливо, небагатьох окремих осіб. Справді, у деяких частинах Швейцарії, де завдяки випадковому об'єднанню протестантських і римо-католицьких регіонів навернення було не таке повне, обидві релігії не тільки терплять, а й визнають державними.

Належне виконання будь-якої послуги передбачає, напевне, що оплата за неї або винагорода має по можливості точно відповідати характерові самої послуги. Коли за якусь послугу платять значно менше від належного, на її виконанні позначиться неспроможність і непридатність більшості тих, хто зайнятий цією справою. Якщо за неї платять занадто багато, її виконання ще більше може страждати від їхньої недбалості та лінощів. Людина, яка має великий дохід незалежно від своєї професії, схильна думати, що їй слід жити подібно до інших людей, які отримують великі доходи, і проводити значну частину свого часу у розвагах, пустих утіхах та марнотратстві. Але в священнослужителя такий спосіб життя не тільки відбирає час, що мав би витрачатися на виконання його обов'язків, а й майже повністю знищує в очах народу святість його професії, що сама лише дає йому можливість з належною вагою та авторитетом виконувати ці обов'язки.

Відділ 4

Про витрати на підтримування гідності правителя

Окрім видатків, потрібних для того, аби дати змогу правителеві виконувати його різні обов'язки, певна сума потрібна ще для підтримування його величі та гідності. Розміри цього видатку коливаються залежно від різних періодів розвитку й від різних форм управління.

У багатому й розвиненому суспільстві, де всі класи народу з кожним днем роблять дедалі більші витрати на свої будинки, свою обстановку, на свій стіл і одяг, важко очікувати, щоб лише правитель встояв проти цього звичаю. Тому він природно або, точніше, з необхідності, теж починає витрачати великі суми на всі ці предмети. Його гідність, напевне, навіть вимагає цього від нього.

Оскільки величчю й гідністю монарх значно більше підноситься над своїми підданими, ніж вища урядова особа в республіці, то для підтримування цієї більшої гідності виявляється потрібним і більший видаток. Ми, звісно, очікуємо зустріти більше блиску при дворі короля, аніж у резиденції дожа чи бургомістра.

ВИСНОВОК

Видаток для захисту суспільства й видаток для підтримування гідності глави держави здійснюються в інтересах загальної користі всього суспільства. Тому справедливо, аби вони покривалися за рахунок загального оподаткування всього суспільства, причому різні його члени платять відповідно до своїх можливостей.

Видаток на відправлення правосуддя теж можна, поза сумнівом, розглядати як створюваний в інтересах усього суспільства. Тому цілком доречно, аби він покривався за рахунок загального оподаткування всього суспільства. Однак особи, які спричиняють цей видаток, своєю несправедливістю в тому або тому плані роблять необхідними пошуки відшкодування або захисту в судів. З другого боку, найбезпосереднішу вигоду від цього видатку мають ті особи, яких суди відновлюють у їхніх правах або утверджують у них. Через це видаток на відправлення правосуддя цілком справедливо можна було б покривати за рахунок спеціального оподаткування тієї або тієї чи обох цих категорій осіб залежно від обставин, тобто у вигляді судових мит. Не може бути потреби вдаватися до загального оподаткування всього суспільства, за винятком випадків суду над тими злочинцями, які не володіють власним майном або коштами, достатніми для оплати цих мит.

Ті місцеві чи обласні витрати, що мають місцеве чи обласне значення (наприклад, витрати на поліцію в окремому місті або окрузі), мають покриватися з місцевих чи обласних доходів і не обтяжувати собою загальний дохід суспільства. Несправедливо, аби суспільство в цілому давало кошти на оплату витрат, здійснених на користь лише однієї частини цього суспільства.

Видаток на утримання в належному стані доріг і шляхів сполучення, поза сумнівом, корисний для всього суспільства й через це цілком справедливо може покриватися шляхом загального оподаткування всього суспільства. Проте він найбезпосереднішим чином корисний для тих, хто мандрує або перевозить товари з одного місця до іншого, і для тих, хто ці товари споживає. Заставні мита в Англії і так звані шляхові збори в інших країнах перекладають цей видаток на обидві зазначені вище групи осіб і цим звільняють загальний дохід суспільства від дуже значного тягаря.

Витрати на заклади освіти та релігійного навчання, поза сумнівом, так само корисні для всіх і тому справедливо можуть покриватися за рахунок загального оподаткування всього суспільства. Однак цей видаток, мабуть, з однаковою зручністю й навіть з деякою вигодою міг би оплачуватися тими, хто має безпосередню користь від цієї освіти та навчання, чи за допомогою добровільних внесків тих, хто вважає себе зацікавленим у тому або тому.

Коли виявляється, що установи або громадські споруди, корисні для всього суспільства, неможливо утримувати цілком або коли їх не утримують повністю за рахунок оподаткування саме тих членів суспільства, які найбезпосередніше користуються ними, то суму, якої бракує, здебільшого слід збирати за допомогою загального оподаткування всього суспільства. Загальний дохід суспільства після покриття витрат на його захист і на підтримування престижу глави держави має покривати те, чого бракує у багатьох спеціальних статтях доходу. У наступному розділі я спробую з'ясувати джерела цього загального, або державного, доходу.

Розділ 2

ПРО ДЖЕРЕЛА ЗАГАЛЬНОГО, АБО ДЕРЖАВНОГО, ДОХОДУ СУСПІЛЬСТВА

Дохід, за рахунок якого мають покриватися не тільки витрати на захист суспільства й на підтримування престижу глави держави, а й усі інші потрібні витрати уряду, для яких конституцією держави не передбачено якогось спеціального доходу, може одержуватися або, по-перше, з якого-небудь фонду, що належить правителеві чи державі й не залежить від народного доходу, або, по-друге, з народного доходу.

Відділ 1

Про фонди, або джерела доходу, що можуть належати спеціально правителеві чи державі

Фонди, або джерела доходу, що можуть належати спеціально правителеві чи державі, мають становити капітали або землі.

Правитель, подібно до будь-якого іншого власника капіталу, може одержувати від нього дохід, або сам користуючись ним, або даючи його в позичку. Його дохід у першому випадку становить прибуток, у другому — відсотки.

Дохід татарського чи арабського вождя полягає в прибутку. Він одержується переважно від молока та приплоду належних йому стад, за якими він сам наглядає як головний пастух чи скотар свого племені. Однак тільки на цьому ранньому і найпримітивнішому ступені цивільного врядування прибуток будь-коли становив головну частину доходу монархічної держави.

Невеликі республіки інколи одержували значний дохід від прибутку з торговельних підприємств. Як повідомляють, Гамбург одержує дохід із прибутку від належного йому винного погребя та аптекарської крамниці¹². Не може бути дуже великою за розміром держава, правитель якої має досить вільного часу, аби займатися виноторгівлею чи аптечною справою. Джерелом доходу значніших держав був дохід із державного банку. Він був таким не тільки в Гамбурзі, а й у Венеції та Амстердамі. Деякі люди вважали навіть, що такий

дохід заслуговує на увагу такої великої держави, як Велика Британія. За звичайного дивіденду Англійського банку в $5\frac{1}{2}\%$, а розміру його капіталу в 10780000 ф. чистий річний прибуток після покриття витрат на управління має досягати, як відомо, 592900 ф. Уряд, як припускають, може позичити цей капітал зі сплатою 3% і, взявши управління банком у власні руки, одержувати чистий прибуток у 269500 ф. на рік. Чесна, пильна й ощадлива адміністрація таких аристократій, як Венеція та Амстердам, вельми придатна, як це показує досвід, для ведення комерційних підприємств такого роду. Але видається принаймні значно сумнівнішим, чи можна спокійно довірити здійснення подібного проекту такому урядові, як англійський, що за всіх своїх чеснот ніколи не славився ощадливістю й за мирних часів зазвичай вдавався до недбалого й нерозсудливого розтринькування, мабуть, природного для монархій, а за часів війни постійно діяв з усім тим необережним марнотратством, у яке так легко впадають демократії.

Поштова справа — виключно комерційна. Уряд витрачає кошти на відкриття різних контор і на купівлю чи наймання потрібних коней або екіпажів і покриває свої витрати зі значним прибутком платою, стягуваною за перевезення. Це, мабуть, єдине комерційна справа, що їй, як мені здається, успішно вели уряди всіх видів. Капітал, який доводиться вкладати у справу, не дуже значний. Справа зовсім не складна. Дохід не лише забезпечений, а й одержується негайно.

Однак правителі часто бралися за багато інших комерційних справ і прагнули, так само як і приватні особи, виправити своє майнове становище, зайнявшись якоюсь зі звичайних галузей торгівлі. Майже ніколи вони не мали успіху: марнотратство, з яким зазвичай ведуться справи правителів, майже унеможливорює успіх. Агенти правителя вважають статок невичерпним; вони не надають значення тому, за якою ціною купують і продають, не надають значення тому, скільки коштує їм перевезення товарів з одного місця до іншого. Ці агенти часто живуть так само широко, як і правителі, і інколи, попри це марнотратство, за допомогою вмілого складання своїх звітів набувають статок, що не поступається статкові правителя. Саме так, за словами Макіавеллі¹³, вели торгівлю агенти Лоренцо Медичі, правителя неабиякого хисту. Флорентійська республіка кілька разів виявлялася змушеною сплачувати борги, у які її втягували їхня недбалість і марнотратство. З огляду на це Медичі визнав за доцільне відмовитися від професії купця, від тієї професії, якій його родина первісно завдячувала своїм багатством, і в пізнішу пору свого життя використував те, що залишилося від цього багатства, і ту частину державного доходу, якою міг розпоряджатися, на проекти й витрати, більш відповідні його становищу.

Немає нічого несуміснішого, ніж заняття торгівлею і становище правителя. Якщо торговельний дух англійської Ост-Індської компанії робить її дуже поганим правителем, то усвідомлення своєї верховної влади зробило її, як здається, однаково поганим торгівцем. Коли вона була тільки купцем, то вела свою торгівлю успішно й була в змозі виплачувати зі своїх прибутків помірний дивіденд власникам свого капіталу. Від того моменту, коли компанія здобула права правителя з доходом, що первісно, як повідомляють, перевищував 3 млн ф., вона, аби уникнути неминучого банкрутства, виявилася змушеною просити надзвичайної допомоги в уряді. За колишнього становища її службовці в Індії вважали себе прикажчиками купців, а за сучасного — чиновниками правителя.

Держава може інколи одержувати частину свого доходу з відсотків на капітал, так само як і з їхнього прибутку від нього. Якщо держава нагромадила капітали, вона може позичати частину їх іншим державам або власним підданим.

Бернський кантон отримує значний дохід, позичаючи частину своєї скарбниці іншим державам, тобто вкладаючи її у державні фонди різних обтяжених боргами націй Європи, переважно Франції та Англії. Надійність цього доходу має залежати, по-перше, від надійності позик, у які вкладено гроші, або від сумлінності уряду, що відає ними, і, по-друге, від міцності чи ймовірності збереження миру з нацією-боржником. У разі війни перший акт ворожих дій з боку нації-боржника може полягати в конфіскації фондів її кредитора. Така політика позички грошей іншим державам, наскільки мені відомо, є особливістю Бернського кантону.

Місто Гамбург¹⁴ заснувало своєрідну громадську касу позичок, яка позичає гроші підданим держави під поручительство, стягуючи 6%. Ця позичкова каса, або ломбард, як її називають, за повідомленнями, приносить державі дохід у 150000 крон, що за курсу в 4 шил. 6 п. за крону становить 33750 ф. ст.

Уряд Пенсильванії придумав спосіб, не накопичуючи скарбів, позичати своїм підданим коли не гроші, то щось еквівалентне їм. Видаючи приватним особам під відсотки й під забезпечення землею на подвійну вартість паперові кредитні гроші, що викупаються через 15 років після випуску й протягом цього терміну можуть переходити з рук у руки, подібно до банкнот, маючи на підставі акта законодавчих зборів силу законного засобу при здійсненні всіх платежів, здійснюваних мешканцями провінції між собою, він отримав скромний дохід, що значною мірою сприяв покриттю щорічного видатку в 4500 ф., тобто всієї суми звичайного видатку цього ошадливого уряду. Успіх такого заходу мав залежати від трьох різних обставин: по-перше, від потреби в якомусь іншому знарядді торгівлі, крім золотої та срібної монети, чи від попиту на таку кількість предметів споживання, якої не можна було отримати, не відправивши за кордон для купівлі їх великої частини наявних золотих і срібних грошей; по-друге, від міцності кредиту уряду, що вдався до такого засобу; і, по-третє, від обережності в користуванні ним, аби вся вартість паперових кредитних білетів ніколи не перевищувала загальної вартості золотих і срібних грошей, що були б потрібні, якби не було паперових кредитних білетів. До цього засобу в різних випадках вдавалися деякі інші американські колонії, але через відсутність згаданої обережності він у більшості з них породжував значно більше непорозумінь, ніж зручностей.

Однак нестійкий і неміцний характер капіталу й кредиту робить їх непридатними для того, щоб покладатися на них як на головний фонд того надійного, сталого й постійного доходу, що один лише може забезпечити урядові стабільність і гідність. І напевне, жоден уряд великої нації, яка вийшла з пастушого стану, ніколи не одержував велику частину свого державного доходу з таких джерел.

Земля є фондом більш тривкого й незмінного характеру, і рента з державних земель була через це головним джерелом державного доходу багатьох великих націй, що залишили далеко позаду пастуший ступінь розвитку. Від продукту, або ренти з державних земель, давні республіки Греції та Італії протягом тривалого часу одержували більшу частину того доходу, який покривав необхідні витрати держави. Рента з земель корони впродовж тривалого часу становила більшу частину доходу давніх правителів Європи.

Війна та підготовка на випадок війни спричиняють у новітній час більшу частину необхідних видатків усіх великих держав. У давніх республіках Греції та Італії кожен громадянин був солдатом, причому він служив і готувався до військової служби власним коштом. Тому обидві ці обставини не могли тоді спричинити більш-менш значних витрат держави. Ренти з дуже невеликих

земельних володінь могло цілком вистачати для покриття решти необхідних видатків держави.

У давніх європейських монархіях поведінка, звичаї й традиції того часу досить добре підготовляли головну масу народу до війни, і коли народні маси вирушали в похід, вони мали утримуватися за умовами свого феодалного володіння землею або на власні кошти, або за рахунок своїх лордів, не обтяжуючи жодними новими видатками правителя. Більшість інших видатків уряду була дуже невелика. Відправлення правосуддя, як уже зазначалося, замість спричиняти витрати, було джерелом доходу. Обов'язкову працю сільського населення протягом трьох днів до жнив і трьох днів після них визнавали достатньою для підтримування в належному стані мостів, шосе та інших громадських споруд, що були потрібні для торгівлі країни. У ту епоху головний видаток правителя полягав, напевне, в утриманні його власної родини й хатнього господарства. З огляду на це службовці його двору були головними посадовими особами держави. Головний скарбник збирав його ренти. Головний дворецький і камергер стежили за видатками його родини. Турботу про його стайні було доручено головному констеблеві та головному маршалові. Усі його будинки споруджувались у вигляді замків і, напевне, являли собою головні фортеці, якими він володів. Управителів цих будинків, або замків, можна вважати своєрідними військовими губернаторами. Вони, вочевидь, були єдиними військовими посадовими особами, яких вважали за необхідне утримувати в мирні часи. За таких умов рента з великих земельних володінь могла у звичайних обставинах цілком добре покривати всі необхідні витрати уряду.

За сучасного стану більшості цивілізованих монархій Європи рента з усіх земель країни в разі управління ними так, як це, певно, було б, якби всі вони належали одному власникові, навряд чи досягала б розмірів звичайного доходу, що його ці монархії стягують з народу навіть у мирні часи. Звичайний дохід Великої Британії, наприклад, у тому числі суми, потрібні не лише для покриття поточних щорічних видатків, а й для сплати відсотків по державних боргах і для погашення частини капітальної суми цих боргів, досягає 10 млн з лишком на рік. Але поземельний податок, стягуваний у розмірі 4 шил. з фунта, дає менш як 2 млн на рік. А тим часом мається на увазі, що цей так званий поземельний податок дорівнює $\frac{1}{5}$ не тільки ренти з усієї землі, а й доходу з усіх будинків і відсотків з усіх капіталів Великої Британії, за винятком тільки тієї частини останніх, яку віддано в позичку державі або вкладено у вигляді фермерського капіталу в обробіток землі. Вельми значну частину надходжень цього податку одержують від доходу з будинків і відсотків на капітал. Поземельний податок міста Лондона, наприклад, у розмірі 4 шил. з фунта досягає 123399 ф. 6 шил. 7 п., поземельний податок міста Вестмінстера — 63092 ф. 1 шил. 5 п., з палаців Уайтхолл та Сент-Джемс — 30754 ф. 6 шил. 3 п. Певна частка поземельного податку так само розподілена по всіх інших містах і торговельних містечках і майже цілком одержується від доходу з будинків та від передбачуваного відсотка з торговельного або продуктивного капіталу. Отже, згідно з оцінкою, яка лежить в основі обкладання Великої Британії поземельним податком, уся маса доходу, отримуваного від ренти з усіх земель, від ренти з усіх будинків та від відсотків на всі капітали, за винятком тієї частини останніх, яку віддано в позичку державі або використано на обробіток землі, не перевищує 10 млн ф. ст. на рік, тобто того звичайного доходу, що його уряд стягує з народу навіть за мирних часів. Оцінка, що лежить в основі обкладання Великої Британії поземельним податком, якщо взяти все королівство в середньому, поза сумнівом, значно нижча за дійсну вартість, хоча в деяких

окремих графствах та округах вона, як стверджують, майже дорівнює їй. Ренту з самих лише земель, за винятком доходу з будинків і відсотка на капітали, багато хто оцінював у 20 млн — ця значною мірою довільна оцінка, як мені здається, з однаковою імовірністю перевищує дійсну цифру або не досягає її. Але якщо землі Великої Британії за сучасного стану обробітку їх не дають більш як 20 млн ренти на рік, то вони не могли б дати половини, а ймовірно, навіть і четвертої частини цієї ренти, якби всі вони належали одному власникові й перебували під недбалим, марнотратницьким та утискувальним керуванням його управителів та службовців. Землі корони Великої Британії не приносять нині четвертої частини тієї ренти, що її можна було б, певно, одержувати з них, якби вони належали приватним особам. І якби земель корони було ще більше, то управління ними, мабуть, було б іще гіршим.

Дохід, що його населення отримує з землі, визначає не рента, а продукт землі. Весь річний продукт землі кожної країни, за винятком тієї частини, яка йде на насіння, протягом року споживається населенням чи обмінюється на інші споживані ним продукти. Все те, що зменшує кількість продукції землі нижче за той рівень, до якого вона нормально могла б піднятися, знижує дохід населення ще більше, ніж дохід власників землі. Рента з землі, та частка продукції, що належить землевласникам, майже ніде у Великій Британії не приймається вищою за третину всього одержуваного продукту. Якби за даного стану хліборобства, що дає ренту в 10 млн ф. на рік, земля з високим рівнем культури могла б приносити 20 млн, то за припущення, що рента у цих двох випадках становить третину всього продукту, виявиться, що дохід землевласників у першому випадку лише на 10 млн на рік менший від того доходу, що є можливим за вищого рівня культури, тоді як дохід населення менший від можливого на цілих 30 млн на рік (за винятком частини продукту, потрібної на насіння). У такому разі населення країни буде меншим на ту кількість людей, що могла б існувати на 30 млн на рік (знов-таки за винятком того, що потрібно на насіння) відповідно до звичного способу життя та звичайних витрат різних за становищем людей, між якими розподілялася б решта.

Хоча нині у Європі не існує жодної цивілізованої держави, яка отримувала б головну частину своїх державних доходів від ренти з земель, що належать державі, проте в усіх великих монархіях Європи все ще досі є багато просторих земельних володінь, що належать короні. Це здебільшого ліси, і до того ж інколи такі, де впродовж кількох миль не зустрінеш жодного дерева, — суцільна пустеля щодо рослинності й населення. У будь-якій великій європейській монархії продаж земель корони дав би дуже велику суму грошей, яка за використання її на сплату державних боргів вивільнила б набагато більшу частину доходу, ніж той дохід, що його будь-коли давали скарбниці ці землі. У країнах, де землі значно поліпшені, добре обробляються і дають на час продажу таку високу ренту, яку легко можна отримати з них, у разі продажу їх оцінюють зазвичай у розмірі 30-річної дохідності; неполіпшені, необроблювані коронні землі, що приносять незначну ренту, певно, можна продати за ціною, яка відповідає дохідності за 40, 50 або 60 років. Скарбниця в такому разі могла б одразу скористатися доходом, що його ця велика сума звільнила б від обов'язкових платежів. А через кілька років, вона, мабуть, почала б одержувати ще й інший дохід. Перейшовши у приватну власність, землі корони впродовж кількох років було б значно поліпшено і їх почали б краще обробляти. Збільшення продукту, який вони дають, має вести до збільшення населення країни, оскільки збільшує його дохід і споживання. А дохід, одержуваний скарбницею від мит та акцизів, неодмінно зростає разом зі зростанням доходу й споживання населення.

Хоча на перший погляд і видається, ніби дохід, що його в цивілізованих монархіях скарбниця одержує від казенних земель, нічого не коштує окремим особам, однак насправді він обходиться суспільству значно дорожче за будь-який інший, такий самий за розміром, дохід скарбниці. В усіх випадках в інтересах суспільства замінити (компенсувати) скарбниці цей дохід якимось іншим, таким самим за розмірами, і розподілити землі серед населення, що найкраще можна зробити, певно, продажем їх з торгів.

У просторих та ізольованих монархіях у власності скарбниці, мабуть, мають залишатися тільки землі, що служать для задоволення та розкошів, а саме: парки, сади, місця для гулянь та інші володіння, що їх скрізь вважають джерелом витрат, а не доходів.

Таким чином, оскільки суспільні капітали та громадські землі, що можуть належати державі або правителю, видаються непідходящим і недосяжним джерелом для покриття потрібних видатків будь-якої великої та цивілізованої держави, більшість цих витрат доводиться покривати тими чи тими податками, причому населення віддає частку свого приватного доходу, аби скласти суспільний дохід правителя чи держави.

Відділ 2

Про податки

Як уже було з'ясовано в першій книзі цього дослідження, приватний дохід окремих осіб одержується врешті-решт із трьох джерел: ренти, прибутку та заробітної платні. Кожний податок має врешті-решт сплачуватися з того або того з цих трьох різних видів доходу або однаково з них усіх. Я спробую дати якнайповніше уявлення про податки, що мають на увазі обкладання, по-перше, ренти, по-друге, прибутку, по-третє, заробітної платні і, по-четверте, всі цих трьох джерел приватного доходу. Окремий розгляд кожного з цих чотирьох видів податків поділить другий відділ цієї глави на чотири статті, причому три з них вимагатимуть підрозділів. Як з'ясується з подальшого огляду, багато з цих податків зрештою сплачують не з того фонду або джерела доходу, що малися на увазі.

Перш ніж розпочати розгляд окремих податків, слід попередньо викласти чотири таких загальних положення щодо податків узагалі.

1. Піддані держави мають по змозі брати участь в утриманні уряду відповідно до своєї здатності й сил, тобто відповідно до доходу, яким вони користуються під протегуванням і захистом держави. Витрати уряду стосовно окремих осіб, що становлять населення великої нації, подібні до видатків на управління великим маєтком, що належить кільком власникам, які всі повинні брати участь у них відповідно до своєї частки в маєтку. Дотримання цього положення чи нехтування ним призводить до так званої рівності або нерівності оподаткування. Будь-який податок, зазначимо це раз і назавжди, що зрештою падає тільки на один із цих трьох згаданих вище видів доходу, неодмінно є нерівним, бо не зачіпає два інших. Під час подальшого розгляду різних податків я рідко відзначатиму окремо цей вид нерівності, а здебільшого обмежуватиму свої зауваження тією нерівністю, що її створює окремий податок, який нерівномірно падає на той вид приватного доходу, що зачіпається ним.

2. Податок, що його зобов'язується сплачувати кожна окрема особа, має бути точно визначеним, а не довільним. Термін сплати, спосіб платежу, сума платежу — все це має бути зрозумілим і чітким для платника й для будь-якої

іншої особи. Там, де цього немає, кожна особа, яку обкладають даним податком, більшою чи меншою мірою віддається під владу збирача податків, що може збільшувати податок для будь-якого нелюбого йому платника або загрозою такого збільшення вимагати для себе подарунок чи хабар. Невизначеність оподаткування розвиває зухвальство і сприяє підкупності розряду людей, які й без того не мають популярності, навіть у тому разі, якщо вони не відрізняються зухвальством і підкупністю. Точна визначеність того, що кожна окрема особа мусить платити, у питанні оподатковування видається справою такої великої ваги, що вельми значний ступінь нерівномірності, як це, на мою думку, випливає з досвіду всіх народів, є набагато меншим злом, ніж дуже мала міра невизначеності.

2. Кожен податок слід стягувати в той час або в той спосіб, коли і як платникові має бути найзручніше його платити. Податок на ренту з землі або з будинків, сплачуваний саме в той термін, коли зазвичай сплачуються ці ренти, стягують саме тоді, коли платникові, напевне, найзручніше внести його або коли він найшвидше матиме на руках гроші для сплати. Всі податки на такі предмети споживання, якими є предмети розкоші, врешті-решт сплачує споживач і зазвичай у найзручніший для себе спосіб. Він сплачує їх потроху, у міру того як купує відповідні товари. І оскільки він вільний купувати чи не купувати їх, то сам винен, якщо йому доводиться зазнавати більш-менш значної незручності від таких податків.

4. Кожен податок має бути так задуманий і розроблений, аби він брав і утримував із кишень народу якомога менше понад те, що він приносить державній скарбниці. Податок може брати чи утримувати з кишень народу значно більше, ніж він приносить скарбниці чотирма такими шляхами: по-перше, його збирання може вимагати великого числа чиновників, платня яких може поглинати більшу частину тієї суми, що її приносить податок, і вимагання яких можуть обтяжити народ додатковим податком; по-друге, він може ускладнювати застосування праці населення й перешкоджати йому займатися тими промислами, що можуть давати засоби до існування та роботу великій кількості людей. Зобов'язуючи людей платити, він може цим зменшувати або навіть знищувати фонди, що надали б їм можливість з більшою легкістю робити ці платежі. По-третє, конфіскаціями та іншими покараннями, яких зазнають нещасні люди, що намагаються ухилитися від сплати податку, він може часто розоряти їх і таким чином знищувати ту вигоду, яку суспільство могло б одержувати від застосування їхніх капіталів. Нерозумний податок створює велику спокусу для контрабанди, а покарання за контрабанду мають посилюватися відповідно до спокуси. Закон всупереч усім звичайним принципам справедливості спершу створює спокусу, а потім карає тих, хто піддається їй, і при цьому зазвичай він посилює покарання відповідно до тієї самої обставини, яка, поза сумнівом, мала б пом'якшувати його, а саме — відповідно до спокуси скоїти злочин¹⁵. По-четверте, частими відвідинами й неприємним розпитуванням збирачів податків він може завдавати людям багато зайвих хвилювань, неприємностей і утисків; і хоча неприємності насправді не є видатками, однак вони, поза сумнівом, еквівалентні видаткові, ціною якого кожна людина ладна позбутися їх. У той або той із цих чотирьох різних способів податки часто роблять значно більш обтяжливими для народу, ніж корисними для правителя.

Очевидна справедливість і користь цих положень звертали на себе більшу або меншу увагу всіх народів. Усі народи намагалися в міру свого розуміння зробити свої податки такими рівномірними, як тільки могли, такими чітко визначеними, аби це було зручно платникові як щодо терміну й способу сплати,

так і щодо частки його доходу, яку він віддавав правителю, а також якомога менш обтяжливими для народу. Наступний стислий огляд деяких головних податків, що існували за різних епох і в різних країнах, має показати, що ці зусилля не в усіх народів були в цьому плані однаково успішні.

Стаття 1. Податки на ренту. Податки на земельну ренту

Податок на земельну ренту може встановлюватися згідно з певною схемою, причому для кожної округи в основу оцінки кладуть певну ренту, і ця оцінка потім уже не змінюється, або ж податок може встановлюватися таким чином, що він змінюється разом із кожною зміною розмірів дійсної ренти з землі й підвищується або знижується залежно від поліпшення чи погіршення її обробітку.

Поземельний податок, що, як це має місце у Великій Британії, розкладається на кожному округу відповідно до певної схеми, може бути рівномірним в момент його першої розкладки, але надалі він неминуче стає нерівномірним через те, що в різних частинах країни обробіток землі поліпшується або погіршується неоднаковою мірою. В Англії оцінка, що лягла в основу обкладання поземельним податком різних графств і парафій відповідно до закону 4-го року Вільгельма та Марії, була від самого початку дуже нерівномірною. Тому цей податок іде врозріз з першим із наведених вище чотирьох правил. Зате він повністю узгоджується з іншими трьома. Його визначено цілком точно. Оскільки термін платежу податку збігається з часом сплати ренти, він такий зручний для платника, як це тільки можливо. Хоча в усіх випадках дійсним платником є землевласник, податок зазвичай сплачує заздалегідь орендар, якому землевласник зобов'язаний вирахувати цю суму під час сплати ренти. Цей податок стягує значно менше число чиновників, ніж будь-який інший податок, що приносить приблизно такий самий дохід. Оскільки податок з кожної округи не підвищується разом зі зростанням ренти, правитель не одержує частки прибутків, що є результатом поліпшень, здійснюваних землевласником. Щоправда, ці поліпшення інколи служать для полегшення податку з інших землевласників округи. Але збільшення розміру податку для окремого маєтку, що його воно інколи спричиняє, завжди таке незначне, що ніколи не може перешкоджати поліпшенням або гальмувати зростання продуктивності землі. І оскільки податок не веде до зменшення кількості продуктів, створюваних землею, він не може вести й до підвищення їхньої ціни. Він не перешкоджає застосуванню праці населення. Він не завдає землевласникові жодних інших незручностей, окрім неминучої незручності платити податок.

Однак вигода, що її землевласник мав від незмінності оцінки, згідно з якою обкладалися поземельним податком усі землі Великої Британії, залежала переважно від обставин, цілком чужих природі податку.

Її почасти зумовлювали великі успіхи майже всієї країни, оскільки рента майже з усіх маєтків Великої Британії незмінно зростала від часів установлення цієї оцінки і майже в жодному випадку не зменшувалася. Через це майже всі землевласники мали зиск з різниці між тим податком, що його вони мали б платити відповідно до справді отримуваної ними ренти з їхніх маєтків, і тим, що його вони фактично сплачували відповідно до давньої оцінки. Якби стан країни був іншим, якби ренти поступово знижувалися внаслідок занепаду хліборобства, майже всі землевласники втратили б цю різницю. За того становища, що склалося після революції, незмінність оцінки виявилася вигідною для землевласників і шкідливою для правителя. За іншого становища вона могла б виявитися вигідною для правителя й шкідливою для землевласників.

Оскільки податок підлягає сплаті грішми, то й оцінку землі виражено в грошах. Від часів установлення цієї оцінки вартість срібла залишалася майже незмінною й не відбувалося також жодних змін у вазі або вмісті чистого металу в монеті. Якби срібло значно підвищилось у своїй вартості, як це, напевне, було впродовж двох століть, що передували відкриттю копалень Америки, незмінність оцінки могла б виявитися надзвичайно не вигідною та обтяжливою для землевласника. Якби срібло значно знизилось у своїй вартості, як це, поза сумнівом, було впродовж принаймні століття після відкриття цих копалень, то ця сама незмінність оцінки дуже скоротила б статтю доходу правителя. Якби було здійснено значну зміну в характері грошей, причому колишню кількість срібла почали б позначати меншою чи більшою монетною одиницею; якби, наприклад, з унції срібла замість 5 шил. 2 п. почали карбувати монети всього лише у 2 шил. 7 п. або, навпаки, монети такого високого позначення, як 10 шил. 4 п., у першому випадку це підірвало б дохід власника землі, а в другому — дохід правителя.

Отже, за умов, де що відмінних від тих, що фактично мали місце, така незмінність оцінки могла б становити дуже велику незручність або для платників податку, або для держави. Однак протягом століття такі обставини мають наставати в той або той момент. Але, хоча просторі держави, так само як і всі творіння рук людських, виявлялися досі всі без винятку смертними, кожна держава прагне до безсмертя. Тому будь-яка установа, якій призначене таке саме постійне існування, як і самій державі, має бути зручною не тільки за певних обставин, а й за всіх обставин, має відповідати не скороминущим чи випадковим умовам, а неминучим і тому завжди незмінним.

Податок на ренту, який змінюється залежно від кожної зміни ренти або підвищується чи знижується відповідно до поліпшення чи погіршення обробітку землі, рекомендується як найсправедливіший з усіх податків тієї школою французьких дослідників, що називають себе економістами. Всі податки, заявляють вони, падають врешті-решт на земельну ренту й через це мають рівномірно стягуватися з того фонду, з якого їх зрештою виплачують. Поза сумнівом, справедливо, аби всі податки по змозі рівномірно падали на той фонд, з якого їх урешті-решт має бути сплачено. Але без утомливого обговорення метафізичних аргументів, якими ці автори захищають свою вельми дотепну теорію, з наступного огляду з достатньою переконливістю з'ясується, які податки врешті-решт падають на земельну ренту і які падають на якесь інше джерело.

На території Венеції всі орні землі, що їх здають в оренду фермерам, оподатковують у розмірі $\frac{1}{10}$ ренти. Орендні договори заносять до офіційного реєстру, що його в кожній провінції або окрузі ведуть податкові чиновники. Коли власник сам обробляє свої землі, їх розцінюють за справедливою оцінкою і йому надається знижка в $\frac{1}{5}$ податку, тож за таку землю він платить тільки 8 замість 10% передбачуваної ренти.

Поземельний податок такого роду, певно, рівномірніший, ніж поземельний податок Англії. Можливо, він не завжди такий сталий, і часто визначення розмірів податку може завдавати землевласникові неабияких незручностей. Так само він може вимагати значніших витрат при стягуванні.

Однак, мабуть, можна придумати таку систему застосування цього податку, яка значною мірою усувала б цю невизначеність і зменшувала б ці витрати.

Наприклад, обох — і землевласника, і орендаря — можна було б зобов'язати заявляти про свій договір про оренду для запису в громадському реєстрі. Можна було б установити належні штрафи за приховування чи неправдиве повідомлення якихось із цих умов; і якби частину цих штрафів видавала одна з цих сторін,

яка сповістила про таке приховування чи неправдиве повідомлення й, отже, викрила другу сторону в такому приховуванні чи неправдивому повідомленні, то це справді втримувало б їх від змови з метою ошукання фінансового відомства. Всі умови оренди з таких заяв були б достатньо відомі.

Деякі землевласники, замість підвищити ренту, включають одноразову суму за поновлення оренди. Така практика здебільшого характерна для марнотратця, що за певну суму готівки продає майбутній дохід значно більшої вартості. Тому здебільшого вона є шкідливою для землевласника; вона часто шкідлива для орендаря й завжди шкідлива для суспільства. Вона часто бере в орендаря значну частину його капіталу й цим так зменшує його здатність обробляти землю, що для нього виявляється важчим сплачувати невелику ренту, аніж за інших умов платити більш високу. А все те, що зменшує його здатність обробляти землю, неминуче знижує найважливішу частину доходу суспільства. Якби з таких одноразових сум було встановлено значно вищий податок, ніж зі звичайної ренти, можна було б ускладнити цю практику до чималої вигоди всіх зацікавлених сторін — землевласника, орендаря, правителя й суспільства в цілому.

Деякі орендні договори приписують орендареві певний спосіб обробітку землі та певну сівозміну протягом усього терміну оренди. Цю умову, що зазвичай є плодом самовпевненості землевласника й певності в перевазі його власних знань (самовпевненості, здебільшого дуже мало обгрунтованої), слід завжди розглядати як додаткову ренту, як ренту у вигляді певних послуг замість грошової ренти. Для ускладнення та припинення такої, зазвичай безглуздої, практики, можна було б цей вид ренти оцінювати вище і, отже, оподатковувати дещо вище, ніж звичайні грошові ренти.

Деякі землевласники замість ренти грошми вимагають ренту натурою — хлібом, худобою, птицею, вином, олією тощо, інші своєю чергою вимагають її роботою. Такі ренти завжди більш обтяжливі для орендаря, ніж вигідні для землевласника. Вони беруть більше з кишені першого, ніж дають останньому. У будь-якій країні, де ці ренти зустрічаються, орендарі бідні й жебракують майже в повній відповідності до ступеня поширення рент. Цю практику, шкідливу для всього суспільства, можна було б, мабуть, також достатньою мірою ускладнити, оцінюючи такі ренти дещо вище, а отже, й оподатковуючи їх дещо вище за звичайну грошову ренту.

Коли землевласник сам веде господарство на частині своїх земель, ренту можна визначити погоджувальною оцінкою навколишніх фермерів і землевласників і податок для нього може бути дещо зменшено, як це практикують на венеціанській території, за умови, якщо рента із займаних ним земель не перевищує певної суми. Важливо заохочувати землевласника обробляти частину своєї землі. Його капітал зазвичай є більшим від капіталу орендаря, і за меншого вміння він часто може одержувати більший продукт. Землевласник може дозволити собі різні досліди й зазвичай схильний їх робити. Його невдалі досліди приносять йому лише невеликі втрати, тоді як успішні сприяють поліпшенню й кращому розвитку всієї країни. Але може виявитися важливим, аби зниження податку заохочувало його самостійно обробляти свої землі тільки до певної міри. Якби більшість землевласників була поставлена перед спокусою самим вести господарство на всіх своїх землях, то країна (замість тверезих і працьовитих орендарів, змушених у власних інтересах обробляти землю так добре, як тільки дають змогу їхні капітал і вміння) виявилася б заповненою лінивими й марнотратними управителями, недбале управління яких невдовзі погіршило б обробіток землі й низило б річний продукт землі, спричинивши не тільки зменшення

доходу їхніх хазяїв, а й скорочення найважливішої частини доходу всього суспільства.

Така система управління могла б, мабуть, позбавити податок цього роду будь-якої невизначеності, яка може спричиняти утискування або незручність для платника, і водночас сприяти загальному застосуванню такого способу використання землі, що міг би неабиякою мірою вплинути на загальне поліпшення культури країни.

Видаток при стягуванні поземельного податку, який змінювався б за кожної зміни ренти, був би, певно, дещо більшим, ніж при стягуванні податку, встановлюваного завжди відповідно до незмінної оцінки. У першому випадку неминучими були б додаткові витрати як на утримання установ з оцінки, що їх довелося б заснувати в різних округах країни, так і на здійснення оцінки земель, які землевласники вирішили б обробляти самі. Проте видаток на все це міг би бути дуже помірний і значно нижчий за видаток, пов'язаний зі стягуванням багатьох інших податків, що приносять зовсім малий дохід порівняно з тим, який можна легко отримати від такого податку.

Найважливіше заперечення, яке, напевне, можна висунути проти такого поземельного податку, що змінюється, полягає в тому, що він може завадити поліпшенню землі. Землевласник, мабуть, буде менш схильний до поліпшень, коли правитель, який не брав участі у витратах на це, одержуватиме частину прибутку від цих поліпшень. Навіть це заперечення можна усунути, якщо землевласникові буде дозволено, перш ніж він розпочне поліпшення, спільно з податковими чиновниками встановлювати дійсну вартість його земель у даний момент згідно зі справедливою оцінкою певного числа навколишніх землевласників і фермерів, обраних нарівно обома сторонами, і якщо його буде оподатковано відповідно до цієї оцінки на число років, цілком достатнє для повного відшкодування йому його витрат на поліпшення. Привертання уваги правителя до поліпшення землі в інтересах збільшення його власного доходу — така одна з головних вигод поземельного податку цього роду. Тому термін, що надається для відшкодування витрат землевласника, не має набагато перевищувати того, що є безумовно потрібним для цієї мети, бо в протилежному разі віддаленість очікуваної вигоди надміру послабила б цю увагу. Але з певного погляду все-таки краще, аби він був дещо триваліший, ніж занадто короткий. Жодне збудження уваги й турбот правителя не може врівноважити найменшого ускладнення, створюваного для поліпшень з боку землевласника. Увага й турботи правителя в кращому разі можуть вести до найбільш загального й розпливчастого зважування того, що здатне сприяти кращому обробітку більшості його володінь. Тим часом увага й турботи землевласника виявляються в ретельному й докладному зважуванні того, що може виявитися найвигіднішим використанням кожного дюйма землі його маєтку. Головна увага правителя має бути спрямована на заохочення всіма наявними у нього засобами старанності й уваги землевласника та фермера; для цього він повинен надати можливість їм обом переслідувати свої інтереси самостійно і на власний розсуд, дати їм цілковиту певність, що вони зможуть повною мірою користуватися плодами своєї праці, і забезпечити їм найширший ринок для всіх їхніх продуктів, установивши найлегші та найбезпечніші шляхи сполучення суходолом і водою повсюдно у своїх володіннях, а також цілком необмежену свободу вивезення до володінь усіх інших правителів.

Якщо виявиться, що за такої системи управління податок цього роду можна застосовувати таким чином, аби не лише не перешкоджати, а й, навпаки, дещо заохочувати поліпшення землі, то він навряд чи буде причиною якоїсь

іншої незручності для землевласника, крім непереборної взагалі незручності — потреби платити податок.

За всіх змінюваних станів суспільства, за розвитку й занепаду хліборобства, за всіх змін вартості срібла та вмісту благородних металів у монеті такий податок сам по собі й без жодних зусиль з боку уряду узгоджуватиметься з фактичним станом речей і буде однаково справедливим і рівномірним за всіх цих змін. Тому він значно придатніший для встановлення у вигляді постійного та незмінного правила або так званого основного закону держави, ніж будь-який інший податок, що його завжди стягують згідно з фіксованою оцінкою.

Деякі держави замість простого та зрозумілого способу реєстрації орендних договорів вдавалися до складнішого й дорожчого — фактичного перепису та оцінки всіх земель країни. Вони, певно, підозрювали, що й орендар, і той, хто здає землю, можуть з метою обману фіскального відомства, змовившись між собою, приховувати дійсні умови оренди. “Книга Страшного суду” була, напевне, результатом дуже точного перепису такого роду.

У старих володіннях короля Пруссії поземельний податок стягують згідно з фактичним переписом та оцінкою, яку час від часу переглядають і змінюють¹⁶. Відповідно до цієї оцінки, світські землевласники сплачують від 20 до 25% свого доходу, духовні — від 40 до 45%. Перепис та оцінку в Силезії було зроблено за розпорядженням нинішнього короля, і, як кажуть, вони відзначаються великою точністю. Згідно з цією оцінкою, землі, що належать єпископові Бреславльському, оподатковано в розмірі 25% ренти, яку вони приносять. Інші доходи духівництва обох віросповідань оподатковано в розмірі 50%; командорства Тевтонського та Мальтійського орденів — у розмірі 40%; землі, що перебувають у руках дворян, — у розмірі $38\frac{1}{3}\%$, а в руках простих людей — у розмірі $35\frac{1}{3}\%$.

Для перепису та оцінки земель у Богемії знадобилося, як повідомляють, понад 100 років праці. Їх було закінчено лише після миру 1748 р. за наказом імператриці, яка нині царствує. Перепис Міланського герцогства, який розпочали ще за Карла VI, було закінчено тільки після 1760 р. Його вважають одним із найточніших серед тих, що їх коли-небудь було зроблено. Перепис Савойї та Пьемонту було здійснено за наказом покійного короля Сардинії¹⁷.

У володіннях прусського короля дохід церкви оподатковують набагато вище, ніж дохід світських землевласників. Церковний дохід у більшій своїй частині лише лягає тягарем на земельну ренту. Рідко буває, аби бодай якась його частина йшла на поліпшення землі або використовувалася таким чином, щоб якоюсь мірою сприяти збільшенню доходу всього народу. Певно, з огляду на це прусський король визнав за справедливе, щоб духівництво вносило значно більше для задоволення потреб держави. У деяких країнах церковні землі звільнено від усіх податків, у деяких їх оподатковують менше за інші землі. У герцогстві Міланському землі, якими церква володіла до 1575 р., при оподаткуванні оцінено лише у третину їхньої вартості.

У Силезії землі, що перебувають у володінні дворян, оподатковано на 3% вище від земель, що перебувають у руках простого люду. Пруський король, мабуть, передбачав, що шана та різні привілеї, пов’язані з володіннями першого типу, достатньою мірою винагородять землевласників за невелике збільшення податку, а принизливу підпорядкованість останніх буде дещо послаблено завдяки легшому оподаткуванню. В інших країнах система оподаткування не тільки не послаблює, а ще й посилює цю нерівність. У володіннях короля Сардинського і в тих провінціях Франції, на які поширюється так звана реальна, або поземель-

на, податок, податок падає виключно на землі, що перебувають у володінні простого люду, тоді як дворянські землі не підлягають оподаткуванню.

Поземельний податок, установлюваний відповідно до загального перепису та оцінки, хоч би яким справедливим і рівномірним він був спершу, невдовзі має зробитися несправедливим і нерівномірним. Для запобігання цьому знадобилася б постійна та обтяжлива увага з боку уряду до всіх коливань у загальному стані й продуктивності кожної окремої ферми в країні. Уряди Пруссії, Богемії, Сардинії та герцогства Міланського справді виявляють таку увагу — увагу, настільки не властиву природі будь-якого уряду, що навряд чи вона триватиме довго, а якщо й триватиме, то, певно, почне врешті-решт завдавати платникам податку значно більше неспокою та утисків, ніж полегшення.

У 1666 р. в Монтабанській окрузі реальну, або поземельну, податок було розкладено, як розповідають, відповідно до вельми точного перепису та оцінки¹⁸. На 1727 р. ця розкладка виявилася цілком нерівномірною й несправедливою. Аби виправити це, уряд не знайшов кращого способу, окрім як накласти на всю округу додатковий податок у 120000 ліврів. Цей додатковий податок розкладається по всіх ділянках округу, що підлягають податі, згідно з колишньою розкладкою. Але його стягують лише з тих ділянок, які за сучасного стану речей оподатковані відповідно до старої розкладки нижче від дійсної дохідності, і використовують для полегшення податку тих, хто тією самою розкладкою оподаткований вище за дохідність. Наприклад, дві ділянки оподатковано за старою розкладкою по 1000 ліврів кожна, тоді як за сучасного стану речей за першу слід було б платити 900, а за другу — 1000 ліврів. Додатковим податком обидві ці ділянки обкладають по 1100 ліврів кожна, але його стягують тільки з неоподаткованої ділянки й використовують для полегшення податку з ділянки переоподаткованої, з якої таким чином сплачується лише 900 ліврів. Уряд нічого не виграє й не програє від додаткового податку, застосовуваного виключно для усунення нерівномірності, зумовленої старою розкладкою. Його застосування віддане на розсуд інтенданта округу й через це має бути значною мірою довільним.

*Податки, що їх визначають не відповідно до ренти,
а відповідно до продукції землі*

Податки на продукцію землі насправді є податками на ренту, і, хоча їх може спершу виплачувати фермер, зрештою їх платить землевласник. Коли потрібно платити податок частиною продукції, фермер у міру можливості вираховує вартість цієї частини з року в рік і потім відповідно зменшує ренту, яку погоджується платити землевласникові. Немає такого фермера, який не вираховував би заздалегідь, скільки становитиме за всі роки оренди церковна десятина, що являє собою поземельний податок такого самого роду.

Десятина та будь-який інший поземельний податок такого самого роду, хоча вони зовні й видаються цілком однаковими, насправді далеко не однакові, оскільки певна частина продукції за різних умов своєю вартістю дорівнює дуже різній частці ренти. На деяких дуже родючих землях продукції так багато, що половини її достатньо для відшкодування фермерові капіталу, витраченого ним на обробіток, разом зі звичайним в окрузі прибутком на фермерський капітал. Другу половину, або, що те саме, вартість цієї другої половини, він міг би платити як ренту землевласникові, якби не було десятини. Але якщо $\frac{1}{10}$ продукції відбирають у нього як десятину, він має вимагати зниження ренти на $\frac{1}{5}$, бо інакше не зможе повернути свого капіталу зі звичайним прибутком. У цьому разі рента землевласника замість досягати $\frac{1}{2}$ або $\frac{5}{10}$ усієї продукції,

дорівнюватиме тільки $\frac{1}{10}$ її. На менш родючих землях продукції інколи так мало, а витрати на обробіток такі великі, що, аби відшкодувати фермерові його капітал разом зі звичайним прибутком, потрібні $\frac{1}{5}$ усієї продукції. У цьому разі навіть за відсутності десятини рента землевласника може досягати не більш як $\frac{1}{5}$ або $\frac{2}{10}$ усієї продукції. А якщо фермер сплачує $\frac{1}{10}$ свого продукту як десятину, він має вимагати від землевласника відповідного зниження ренти, яка, отже, виявиться зниженою до $\frac{1}{10}$ всієї продукції. На ренту з родючих земель десятина може інколи лягати податком не більш ніж в $\frac{1}{5}$, тобто в 4 шил. на фунт, тоді як на ренту з неродючих земель вона може інколи лягати податком у цілу половину, тобто у 10 шил. на фунт.

Оскільки десятина часто виявляється дуже нерівномірним податком на ренту, оскільки вона завжди служить великою перешкодою як для здійснення поліпшень землевласником, так і для обробітку землі фермером. Перший не може ризикувати робити найважливі й зазвичай найдорожчі поліпшення, а останній не наважується вирощувати найцінніші рослини, що зазвичай вимагають найбільших витрат, якщо церква, котра не несе ані найменшої частки цих витрат, має одержувати дуже значну частину прибутку. Марену через десятину тривалий час розводили тільки в об'єднаних провінціях, що, як пресвітеріанська країна, були звільнені від цього розорливого податку й мали своєрідну монополію на цей корисний барвник на шкоду решті країн Європи. Нещодавні спроби ввести культуру цієї рослини в Англії було здійснено тільки внаслідок видання закону, за яким із земель, засіяних мареною, стягується тільки 5 шил. з акра взамін будь-якої десятини.

Як у більшій частині Європи церква, так само і в багатьох країнах Азії держава, утримується переважно за рахунок поземельного податку, що співвідноситься не з рентою, а з продукцією землі; у Китаї головний дохід правителя становить $\frac{1}{10}$ продукції з усіх земель імперії. Однак цю $\frac{1}{10}$ визначають так помірно, що в багатьох провінціях, як розповідають, вона не перевищує $\frac{1}{30}$ звичайної продукції. Поземельний податок (земельна рента), сплачуваний магометанському урядові Бенгалії до того, як ця країна потрапила до рук англійської Ост-Індської компанії, досягав, як стверджують, $\frac{1}{5}$ продукції. Поземельний податок у Давньому Єгипті, як повідомляють, теж дорівнював $\frac{1}{5}$.

В Азії цей вид поземельного податку живить інтерес правителя до поліпшення та обробітку землі. Правителі Китаю, Бенгалії (за магометанського уряду) й Давнього Єгипту, як повідомляють, справді дуже дбали про прокладання та утримання добрих доріг і судноплавних каналів, щоб якнайзначніше збільшити як кількість, так і вартість усієї продукції землі, забезпечуючи їй такий широкий ринок, який тільки могли надати їй їхні власні володіння. Церковна десятина ділиться на такі незначні частини, що жоден з її власників не може мати такого інтересу. Парафіяльний священик ніколи не виручить своїх грошей, якщо проведе дорогу або канал до віддаленої частини країни, аби розширити ринок для продуктів своєї окремої парафії. Такі податки, оскільки вони призначені для надання коштів державі, мають деякі корисні сторони, що можуть певною мірою врівноважувати незручності від них, та коли вони мусять служити для надання коштів церкві, вони пов'язані із самими лише незручностями.

Податки з продукції землі можуть стягуватися натурою або, за певною оцінкою, грошми.

Парафіяльний священик або поміщик середніх статків, який живе зі свого маєтку, інколи, мабуть, може знаходити якусь вигоду в отриманні: перший — своєї десятини, другий — своєї ренти натурою. Кількість, що підлягає збиранню,

і територія, у межах якої його здійснюють, такі малі, що вони обидва можуть на власні очі стежити за збиранням і використанням усього того, що мають отримати. Багатий поміщик, який мешкає в столиці, ризикував би великими втратами через недбалість і ще більше — через зловживання з боку своїх управителів і службовців, якби ренту з його маєтку у віддаленій провінції йому сплачували в такий спосіб. Втрати правителя внаслідок зловживань і розкрадань його збирачів податків мають бути в такому разі неминуче значно більшими. Слуги та службовці найлегковажнішої приватної особи, мабуть, значно більше перебувають перед очима свого хазяїна, ніж слуги та службовці найобачливішого правителя, і державний дохід, сплачуваний натурою, так страждав би від зловживань збирачів податку, що до скарбниці правителя потрапляла б зовсім незначна частина сум, збираних з народу. Проте, як розповідають, певну частину державного доходу в Китаї вносять саме таким чином. Мандарини та інші збирачі податків, поза сумнівом, знаходять вигоду у збереженні способу платежу, за якого зловживання значно можливіші, ніж у разі сплати грішми.

Податок з продукції землі, сплачуваний грішми, може стягуватися або за оцінкою, яка змінюється відповідно до всіх змін ринкової ціни, або згідно з твердою оцінкою, тож, наприклад, бушель пшениці незалежно від стану ринку завжди оцінюють однаково. Виручка від податку, стягуваного в перший спосіб, змінюється лише залежно від змін фактичної продукції землі, залежно від поліпшення або недоліків її обробітку. Виручка від податку, стягуваного в другий спосіб, змінюється не тільки залежно від зміни розмірів фактичної продукції, а й залежно від зміни вартості дорогоцінних металів та кількості цих металів, що в різний час міститься в монеті того самого позначення. Виручка в першому випадку завжди перебуває у певному співвідношенні з вартістю дійсної продукції землі; виручка в другому випадку може в різні періоди дуже неоднаково співвідноситися з цією вартістю.

Коли замість сплати певної частини продукту з землі або ціни певної його частини для погашення всього податку чи десятини слід платити певну грошову суму, податок набуває такого самого характеру, як і поземельний податок в Англії. Він не підвищується й не знижується разом із земельною рентою, він і не заохочує поліпшення, і не ускладнює їх. Десятина в більшості тих парафій, що замість усіх інших десятин сплачують так званий модус, являє собою саме такий податок. За часів магометанського володарювання в Бенгалії замість платежу натурою $\frac{1}{5}$ продукції в більшості округ, або заміндарів, країни було встановлено сплату певної грошової суми і до того ж, як розповідають, дуже помірної. Деякі службовці Ост-Індської компанії під приводом відновлення належної вартості державного доходу взамін сплати цієї суми встановили в деяких провінціях платіж натурою. За їхнього управління така зміна мала, певно, ускладнювати обробіток землі й водночас створювати нові приводи для зловживань при стягуванні державних доходів, що впали набагато нижче від того рівня, на якому вони перебували, як стверджують, у той час, коли їх було вперше передано у відання компанії. Службовці компанії, можливо, мали зиск від цієї зміни, але, певно, за рахунок своїх хазяїв і країни.

Податки на ренту з будівель

У ренті з будівель, або найомній платі, можна розрізнити дві частини, одну з яких можна цілком доречно назвати будівельною рентою, а другу зазвичай називають рентою земельною.

Будівельна рента (або рента з будівель) є відсотком, або прибутком, на капітал, витрачений на спорудження будинку. Для того щоб поставити будівельну промисловість в однакові умови з іншими промислами, потрібно, аби ця рента була достатньою, по-перше, для виплати будівельникові такого самого відсотка, що його він отримав би на свій капітал, якби віддав його в позичку під надійне забезпечення, і, по-друге, для збереження його будинку в належному стані, або, що те саме, для відшкодування через певне число років капіталу, витраченого на його спорудження. Через це рента з будівель, або звичайний прибуток з будівель, скрізь визначається звичайним відсотком на гроші. Там, де ринкова норма відсотка дорівнює 4%, рента з будівлі, що по сплаті земельної ренти дає 6 або $6\frac{1}{2}\%$ на всі витрати для будівництва, мабуть, може приносити будівельникові достатній прибуток. Коли ринкова норма відсотка досягає 5%, для цього, певно, знадобиться рента в 7 і $7\frac{1}{2}\%$. Якщо порівняно з наявним відсотком на капітал будівельна справа в якийсь момент приносить значно вищий прибуток, ніж цей, то вона скоро відтягне до себе з інших галузей промисловості так багато капіталу, що це знизить прибуток до його нормального рівня. Якщо вона в якийсь момент приносить менше від цього, то інші галузі промисловості невдовзі відтягнуть від неї так багато капіталу, що знов-таки підвищать прибуток.

Уся та частина ренти з будівлі, яка залишається понад те, що потрібно для одержання цього помірною прибутку, звісно, припадає на земельну ренту, і в тих випадках, коли власник землі й власник будівлі — дві різні особи, вона здебільшого повністю виплачується першому. Ця додаткова рента являє собою ціну, яку мешканець будинку сплачує за якусь дійсну або передбачувану перевагу розташування. Сільські будинки, що розташовані на значній відстані від великого міста, де є вдосталь вільної землі, дають зовсім незначну ренту і в кожному разі не більше за те, що давала б земля, на якій стоїть будинок, якби її було використано для хліборобства. Рента із замських вілл поблизу великого міста буває інколи значно вищою, і в цьому разі особливі зручності або привабливість місцевості дуже добре оплачуються. Земельна рента зазвичай є найвищою в столиці і в тих окремих її районах, де існує найбільший попит на будинки для будь-якої мети: для промислової і торговельної, для розваг і прийому гостей чи з простого марнославства й моди.

Податок на найомну плату (ренту з будівлі), що сплачується наймачем і є пропорційним усій ренті з кожного будинку, не може, принаймні на більш-менш значний час, впливати на будівельну ренту. Якби будівельник не виручав свого помірною прибутку, він змушений був би припинити свою справу, а це за короткий час повернуло б його прибуток на рівень, відповідний його рівню в інших промислах, оскільки посилено б попит на будинки. Такий податок не може падати повністю на земельну ренту; він розподіляється таким чином, що одна частина його падає на мешканця будинку, а друга — на власника землі.

Припустимо, наприклад, що хтось відповідно до своїх коштів вважає за можливе витратити за рік на оренду будинку 60 ф.; припустимо також, що на найомну плату з будинків встановлено податок у розмірі 4 шил. з фунта, або $\frac{1}{5}$, сплачуваний наймачем; у такому разі будинок, який здають за 60 ф. на рік, обходитиметься йому в 72 ф., тобто на 12 ф. дорожче, ніж він вважає за можливе для себе платити. Тому він задовольниться децю гіршим будинком чи будинком, який здають за 50 ф., що разом із додатковими 10 ф., які він мусить витратити на сплату податку, становитиме якраз 60 ф. на рік, той видаток, що його він вважає відповідним своїм коштам; аби сплатити податок, він відмовиться від частини додаткових зручностей, які міг би мати від будинку,

що коштує на 10 ф. на рік дорожче. Я кажу: від частини додаткових зручностей, тому що він лише в рідких випадках може втратити всі ці зручності, оскільки завдяки податку за 50 ф. на рік отримає кращий будинок, ніж міг би отримати на цю суму за відсутності податку. Оскільки подібно до того як такий податок, усуваючи даного претендента, має зменшити попит на будинки за 60 ф., він має також зменшити попит і на будинки за 50 ф. і взагалі на будинки за будь-яку іншу ціну, за винятком найдешевших, попит на які він на певний час посилить. Але рента з будинків усіх категорій, попит на які зменшився, неодмінно більше або менше знизиться. Оскільки ані найменша частина цього зниження не може, принаймні впродовж більш-менш тривалого часу, позначатися на будівельній ренті, то все воно врешті-решт має впасти на земельну ренту. Таким чином, кінцева сплата цього податку має лягти почасти на наймача будинку, якому доведеться для сплати цього податку відмовитися від деяких своїх зручностей, і почасти на власника землі, якому для сплати своєї частки доведеться відмовитися від частини свого доходу. Не дуже легко, мабуть, визначити, у якому відношенні розподілиться між ними цей кінцевий платіж. Цей розподіл буде, певно, дуже різний за різних умов, і такий податок залежно від цих різних умов може дуже нерівномірно лягати на наймача будинку і на власника землі.

Нерівномірність, з якою такий податок може лягати на власників різних земельних рент, виникає через випадкову нерівномірність зазначеного розподілу, тоді як нерівномірність, з якою він може лягати на наймачів різних будинків, зумовлюється не тільки цією, а ще й іншою причиною. Частка видатку на найомну плату в загальних витратах на життя в осіб із різним статком неоднакова. Вона, певно, найвища в найбагатших людей і поступово знижується зі зменшенням статку, тож, за загальним правилом, виявляється найнижчою на найнижчому ступені добробуту. Предмети першої необхідності становлять головний видаток бідняків. Їм важко діставати собі їжу, і більшість свого скромного доходу вони витрачають на її придбання. Предмети розкоші й марноти спричиняють головний видаток багатих, а розкішний будинок ще прикрашає й виставляє в найвигіднішому світлі всі інші предмети розкоші та марнотні прикраси, якими вони володіють. Тому податок на найомну плату має, за загальним правилом, лягати найбільшим тягарем на багатих і в такій нерівномірності немає, мабуть, нічого надто несправедливого. Зовсім не є несправедливим, аби багаті брали участь у державних видатках не тільки пропорційно своєму доходу, а й дещо більшою часткою.

Хоча рента з будівель, або найомна плата, де в чому подібна до земельної ренти, в одному вона істотно відрізняється від неї. Земля, з якої сплачують ренту, виробляє її; ренту з будівель сплачують за користування непродуктивним предметом. Ані будинок, ані земля, на якій він стоїть, нічого не виробляють. Через це особа, що сплачує ренту, мусить брати гроші для цього з якогось іншого джерела доходу, відмінного й незалежного від цього предмета. Податок з найомної плати, або ренти з будинків, оскільки він лягає на наймачів, має братися з того самого джерела, що й сама рента, і сплачуватися з доходу наймачів, одержуваного від заробітної платні, прибутку на капітал або земельної ренти. Оскільки він лягає на наймачів, він належить до числа тих податків, що падають не на одне, а на всі три джерела доходу, і з усіх поглядів за своїм характером подібний до будь-якого іншого податку на будь-який інший предмет споживання. Загалом не існує, мабуть, такого іншого предмета видатку чи споживання, з якого можна було б краще судити про широту чи скромність загальних витрат людини, ніж зі сплачуваної нею найомної плати за будинок.

Пропорційний податок на цю особливу статтю видатку міг би, мабуть, приносити більший дохід, ніж той, що його досі отримували з нього в якійсь частині Європи. Зрозуміло, якщо податок буде дуже високим, більшість людей намагатиметься по зможі зменшити свої платежі й задовольнятиметься меншими за розмірами будинками, спрямовуючи більшу частину свого доходу на інші цілі.

Розмір ренти з будівлі, або найомної плати можна легко встановити з достатньою точністю за допомогою такої самої практики, яка потрібна для встановлення звичайної земельної ренти. З незаселених будинків не потрібно платити жодного податку. Податок на них цілком лягав би на власника, якого таким чином оподатковували б за предмет, що не дає йому ані зручностей, ані доходу. Будинки, у яких живуть самі їхні власники, мають оподатковуватися не відповідно до їхньої будівельної вартості, а згідно зі справедливою оцінкою — ймовірним прибутком з них у разі здачі їх внайми орендареві. За оподаткування таких будинків відповідно до їхньої будівельної вартості податок у 3 або 4 шил. з фунта в поєднанні з іншими податками розорив би майже всі багаті й знатні родини не тільки нашої, але, гадаю, і будь-якої іншої цивілізованої країни. Той, хто уважно ознайомиться з міськими та сільськими будинками найбагатших і найвельможніших родин нашої країни, переконається, що за норми тільки в $6\frac{1}{2}$ або 7% від первісної будівельної вартості їхня рента з будинку майже дорівнює всій чистій ренті з їхніх маєтків. Це нагромаджений видаток кількох послідовних поколінь, щоправда, витрачений на предмети великої краси й пишноти, але порівняно з тим, у що вони обійшлися, дуже малої мінової вартості*.

Земельна рента з ділянок під будинками є ще більш підходящим об'єктом оподаткування, ніж найомна плата. Податок на таку земельну ренту не підвищить найомної плати за будинки. Він цілком лягатиме на власника цієї земельної ренти, що завжди виступає як монополіст і вимагає найвищої ренти, яку тільки можна отримати за користування його земельною ділянкою. Він може отримати за неї більше або менше залежно від того, багатшими чи біднішими виявляться претенденти, чи будуть вони в змозі задовольнити свій вибір певної ділянки з більшими або меншими витратами. В усіх країнах найбільша кількість багатих претендентів буває в столиці, і тому саме там завжди зустрічається найвища земельна рента із забудованих ділянок. Оскільки багатство цих претендентів аніскільки не збільшиться від податку на цю земельну ренту, вони навряд чи будуть схильні платити дорожче за користування ділянкою. Мало важитиме, хто безпосередньо сплачує податок — наймач чи власник ділянки. Чим більше змушений буде платити як податок наймач, тим менше він буде схильний платити за ділянку, отже зрештою сплата податку цілком ляже на власника ділянки. Земельну ренту з незаселених будинків має бути звільнено від податку.

Земельна рента із забудованих ділянок і звичайна земельна рента є такими видами доходу, якими власник у багатьох випадках користується без жодних турбот і зусиль зі свого боку. І якщо частину цього доходу відбиратимуть у нього для покриття видатків держави, від цього не постраждає жодна галузь праці. Після запровадження такого податку річний продукт землі та праці суспільства, дійсне багатство й дохід населення можуть залишитися незмінними. З огляду на це земельна рента із забудованих ділянок і звичайна земельна

* Після першого видання цієї книги було введено податок приблизно на викладених вище підставах.

рента є, мабуть, тими видами доходу, що можуть найкраще витримувати особливий податок, установлюваний з них.

Рента із забудованих ділянок видається з цього погляду придатнішим об'єктом оподаткування, ніж звичайна земельна рента. Цю останню в багатьох випадках зумовлено, принаймні почасти, турботами й добрим управлінням землевласника. Дуже тяжкий податок може занадто несприятливо позначитися на цих турботах і доброму управлінні. Рента із забудованих ділянок, оскільки вона перевищує рівень звичайної земельної ренти, цілком зумовлена вмілим керуванням з боку правителя, який, сприяючи праці всього народу або мешканців якоїсь окремої місцевості, дає їм можливість платити за ділянку, на якій вони споруджують свої будинки, значно більше від її дійсної вартості або з великим надлишком відшкодовувати її власникові втрати, що їх він може зазнавати від такого використання ділянки. Не може бути нічого справедливішого, ніж коли фонд, що завдячує своїм існуванням доброму управлінню держави, обкладається значним податком чи дещо більшою часткою, ніж переважна кількість інших фондів, бере участь у видатках на утримання цього управління.

Хоча в багатьох європейських країнах встановлювалися податки на найомну плату з будинків, я не знаю такої країни, де ренту із забудованих земельних ділянок вважали б самостійним предметом оподаткування. Винахідники податків зустрілися, певно, з деякими труднощами, коли визначали, яку частину ренти слід визнавати земельною і яку — будівельною. Тим часом не видається надто важким відрізнити ці дві частини ренти одну від одної.

У Великій Британії найомну плату за будинки оподатковують у таких самих розмірах, як і земельну ренту, за допомогою так званого щорічного земельного податку. Оцінка, згідно з якою цей податок визначали в кожній парафії або окрузі, завжди є однаковою. Первісно вона була надзвичайно нерівномірною й дотепер залишається такою. У більшій частині королівства цей податок падає на ренту з будівель ще не так відчутно, як на земельну ренту. Тільки в невеликій кількості округів, які первісно були високо оподатковані і в яких рента з будівель значно знизилася, земельний податок у 3 або 4 шил. на фунт визнається відповідним дійсній дохідності будинку. Незаселені будинки, хоча відповідно до закону й підлягають оподаткуванню, у більшості округів через поблажливість збирачів звільняються від нього; це вилучення інколи спричиняє невеликі зміни в окладах податку з окремих будинків, хоча для всієї округи він завжди залишається незмінним. Збільшення ренти внаслідок спорудження нових будівель, ремонту та ін. приносить полегшення всій округі, що спричиняє подальші коливання в оподаткуванні окремих будинків.

У Голландії¹⁹ кожний будинок оподатковують у $2\frac{1}{2}\%$ його вартості, причому не звертається жодної уваги ані на фактичний дохід з нього, ані на ту обставину, чи його здано внайми, чи він залишається незаселеним. Обтяжливим є, напевно, примушування власника платити податок за незаселений будинок, від якого він не може отримати жодного доходу, а надто платити такий дуже тяжкий податок. У Голландії, де ринкова норма відсотка не перевищує 3%, $2\frac{1}{2}\%$ від усієї вартості мають здебільшого становити понад третину будівельної ренти, а можливо, і всієї ренти. Справді, оцінка, згідно з якою оподатковують будинки, завжди, як кажуть, нижча за дійсну вартість. Коли будинок перебудовують, ремонтують або розширюють, робиться нова оцінка й відповідно до неї визначається оклад податку.

Винахідники різних податків, якими в різні епохи обкладали будинки в Англії, уявляли, напевне, що дуже складно встановити з приблизною точністю, якою має бути дійсна рента з кожного будинку. Тому вони регулювали свої

податки відповідно до найбільш очевидних ознак, які, на їхню думку, мали здебільшого перебувати у певній відповідності до ренти.

Першим таким податком стала подимна подать, або податок у 2 шил. на кожну піч. Аби пересвідчитися, скільки печей у будинку, збирач податків мав оглянути всі кімнати в ньому. Ці неприємні відвідини зробили податок ненависним. Тому невдовзі після революції його було скасовано як тавро рабства.

Наступним таким податком був податок у 2 шил. з кожного населеного житлового будинку. Будинок із 10 вікнами оподатковували додатковими 4 шил., будинок із 20 вікнами й більше — 8 шил. Цей податок надалі було змінено: за будинки з 20 вікнами й менш ніж з 30-ма слід було платити 10 шил., а за будинки з 30 вікнами й більше — 20 шил. Число вікон найчастіше можна злічити ззовні, не входячи до всіх кімнат будинку. Тому відвідини збирача цього податку були не такими неприємними, ніж при стягуванні подимної податі.

Цей податок згодом було скасовано і замість нього запроваджено податок на вікна, що теж зазнав деяких змін і збільшень. Податок на вікна, як він існує нині (січень 1775 р.), понад податок у 3 шил. з кожного будинку в Англії та 1 шил. в Шотландії оподатковує ще кожне вікно, причому в Англії він збільшується поступово з найнижчої ставки у 2 п. з будинків, що мають не більш як 7 вікон, до найвищої — у 2 шил. з будинків, що мають 25 вікон і більше.

Головне заперечення проти всіх таких податків — їхня нерівномірність, нерівномірність гіршого гатунку, оскільки вони часто мають значно важчим тягарем лягати на бідних, ніж на багатих. Будинок у невеликому місті, що його здають за 10 ф., може інколи мати більше вікон, ніж будинок, що приносить 500 ф. у Лондоні, і хоча мешканець першого напевно значно бідніший за мешканця другого, однак, оскільки його частку визначає податок на вікна, він мусить вносити на утримання держави більше. Через це такі податки прямо протилежні першому з наведених вище чотирьох основних принципів. Жодному з трьох інших принципів вони, напевне, не дуже суперечать.

Природна тенденція податку на вікна й усіх інших податків з будинків виявляється у зниженні ренти. Чим більшу суму будь-хто сплачує як податок, тим менше, вочевидь, він може платити за найом будинку. Однак від часів запровадження податку на вікна рента з будівель в цілому більшою чи меншою мірою підвищилася майже в усіх відомих мені містах і сільських місцевостях Великої Британії. Таким великим було майже скрізь збільшення попиту на будинки, що він підвищив найомну плату більше, ніж міг знизити податок на вікна, — один з багатьох доказів процвітання країни та зростання доходу її мешканців. Якби не цей податок, найомна плата, певно, піднялася б іще вище.

Стаття 2. Податки на прибуток, або на дохід, що його приносить капітал

Дохід, або прибуток, одержуваний з капіталу, розпадається на дві частини — ту, що оплачує відсоток і належить власникові капіталу, і ту додаткову частину, яка залишається понад те, що необхідно для сплати відсотка.

Остання частина прибутку, вочевидь, не може оподатковуватися безпосередньо. Вона становить винагороду, і здебільшого лише дуже помірну, за ризик і працю при застосуванні капіталу. Підприємець має одержувати цю винагороду, у противному разі він не може в згоді зі своїми інтересами вести далі свою

справу. Тому за безпосереднього оподаткування відповідно до всього прибутку в цілому він був би змушений або підвищити норму свого прибутку, або перекласти податок на грошовий відсоток, тобто платити менший відсоток. За підвищення ним норми свого прибутку пропорційно податкові весь цей податок, хай би його сплачував він сам, урешті-решт оплачувала б одна з двох різних груп залежно від того, у який спосіб він використовує капітал, що перебуває у його розпорядженні. Використовуючи його як фермерський капітал на обробіток землі, він міг би підвищити норму свого прибутку, тільки утримуючи більшу частку, або, що те саме, ціну більшої частки продукту землі; а оскільки це можна зробити тільки за допомогою скорочення ренти, то кінцева сплата податку лягала б на землевласника. Використовуючи його як торговельний або промисловий капітал, він міг би підвищити норму свого прибутку тільки за допомогою підвищення ціни своїх товарів; у цьому разі кінцева сплата податку цілком лягала б на споживачів цих товарів. Якби він не підвищив норму прибутку, він був би змушений накладати весь податок на ту його частину, що припадає на відсотки за капітал. Він міг би платити менший відсоток за зайнятий капітал, і в цьому разі весь тягар податку лягав би врешті-решт на грошовий відсоток. Оскільки він не міг би перекласти з себе податок в один спосіб, він був би змушений зробити це в інший.

Грошовий відсоток з першого погляду здається об'єктом, що допускає безпосереднє оподаткування так само, як і земельна рента. Подібно до останньої, він є чистим продуктом, що залишається після повної винагороди за ризик і працю при застосуванні капіталу. Подібно до того як податок на земельну ренту не може вести до підвищення ренти, бо чистий продукт, що залишається після відшкодування капіталу фермера разом зі справедливим прибутком, не може бути після сплати податку більшим, ніж був до нього, так само і з тієї самої причини податок на грошовий відсоток не може підвищити норму відсотка, оскільки припускається, що кількість капіталу або грошей у країні після введення податку залишається незмінною. Звичайну норму прибутку, як це показано в першій книзі, повсюдно визначає відношення кількості наявного капіталу до кількості підприємств і справ, для яких він потрібний. Але жодний податок на грошовий відсоток не в змозі ані збільшити, ані зменшити кількість застосувань капіталу. І тому якщо кількість капіталу, вкладуваного в різні підприємства, не збільшується і не зменшується завдяки податку, то звичайна норма прибутку неодмінно залишиться колишньою, а також незмінною залишиться й та частина цього прибутку, що необхідна для винагороди підприємця за ризик і працю, оскільки останні також не змінилися. Таким чином, і залишок, тобто та частина, що належить власникові капіталу й оплачує грошовий відсоток, теж обов'язково залишиться незмінним. Тому з першого погляду грошовий відсоток видається об'єктом, що так само допускає безпосереднє оподаткування, як і земельна рента.

Однак існують дві обставини, що роблять грошовий відсоток значно менш придатним об'єктом безпосереднього оподаткування, ніж земельна рента.

По-перше, кількість і вартість землі, якою володіє та чи та людина, ніколи не може бути таємницею, їх завжди можна точно визначити. Навпаки, загальна сума грошового капіталу, яким вона володіє, майже завжди становить таємницю і її майже ніколи не можна визначити з приблизною точністю. Крім того, вона зазнає майже безперервних коливань. Рідко минає рік, часто навіть місяць, а інколи всього лише один день без того, щоб вона більшою чи меншою мірою не зросла або не зменшилася. Розслідування приватних обставин кожної окремої людини і до того ж проваджуване з метою стеження за змінами її статку, аби

узгодити з ними податок, виявилось б джерелом таких постійних і нескінченних утисків, яких не міг би витримати жоден народ.

По-друге, земля є предметом, який не можна переносити з одного місця в інше, тоді як капітал легко можна переносити. Власник землі неодмінно є громадянином тієї країни, де розташований його маєток. Власник капіталу є по суті громадянином усього світу й зовсім не обов'язково пов'язаний з якоюсь окремою країною. Він легко може покинути країну, де зазнає утискувального контролю і розпитувань, що мають на меті обкладання його обтяжливим податком, і перенести свій капітал до іншої країни, де йому буде зручніше вести своє підприємство чи користуватися своїм статком. Переносючи свій капітал, він припинить усю ту роботу, яку вів у покинутій ним країні. Капітал обробляє землю, капітал дає заняття праці. Податок, що веде до відпливу капіталу з будь-якої країни, веде, таким чином, до зникнення всіх джерел доходів правителя і суспільства. Внаслідок перенесення капіталу до іншої країни неминуче знизяться більшою або меншою мірою не тільки прибуток з нього, а й земельна рента і заробітна платня.

З огляду на це ті нації, які прагнули оподаткувати прибуток, одержуваний від капіталу, були змушені замість такого суворого розслідування й контролю вдовольнитися вельми приблизною, а отже, більш-менш довільною оцінкою. Надзвичайну нерівномірність і невизначеність податку, встановлюваного в такий спосіб, може врівноважити тільки його крайня помірність, унаслідок якої кожен платник бачить себе оподаткованим настільки нижче за свій дійсний дохід, що він не надто переймається, коли його сусіда оподатковують дещо менше.

За встановлення в Англії так званого поземельного податку малося на увазі оподаткувати й капітал у такому самому розмірі, як землю. Коли поземельний податок дорівнював 4 шил. з фунта, або $\frac{1}{5}$ передбачуваної ренти, малося на увазі оподаткувати й капітал у розмірі $\frac{1}{5}$ передбачуваних відсотків з нього. Коли було запроваджено сучасний щорічний поземельний податок, законна норма відсотка становила 6 на 100. Відповідно до цього кожному сотню фунтів капіталу передбачалося оподатковувати у 24 шил., тобто в розмірі $\frac{1}{5}$ від 6 ф. Після того як законну норму відсотка було знижено до 5%, кожен 100 ф. капіталу почали оподатковувати в розмірі лише 20 шил. Суму, що підлягає стягненню за допомогою так званого поземельного податку, розкладали між сільськими місцевостями та головними містами, причому більша частина падала на перші, а більша частина частки, що припадала на міста, розкладалася на будинки. Сума, що залишалася для розкладки на капітал і торгівлю (капітал, укладений в землю, не мали наміру оподатковувати), була значно нижча за дійсну вартість цього капіталу або торгівлі. З огляду на це всі нерівномірності, що могли мати місце за первісної розкладки, спричиняли мало незручностей і невдоволення. Всі парафії та округи донині обкладають для сплати податку з їхніх земель, будинків і капіталів згідно з первісною розкладкою, і майже загальний успіх країни, що в багатьох місцях значно підвищив вартість усіх цих статей, ще зменшив значення цієї нерівномірності. Так само через те, що оподаткування кожної округи залишається весь час незмінним, невизначеність цього податку, оскільки його можуть стягувати з капіталу кожної окремої особи, значно зменшилася і важить тепер набагато менше. Якщо більшу частину земель Англії оцінено для стягування поземельного податку менш ніж у половину їхньої дійсної вартості, то більшу частину капіталу Англії оцінено, можливо, менш ніж в $\frac{1}{5}$ її дійсної вартості. У деяких містах всю суму поземельного податку розкладають на будинки, як, наприклад, у Вестмінстері, де капітал і торгівля вільні від оподаткування. Інакше стоїть справа в Лондоні.

В усіх країнах старанно уникали ретельного розслідування обставин приватних осіб.

У Гамбурзі²⁰ кожен мешканець зобов'язаний платити державі чверть відсотка від усього того, чим він володіє, і оскільки майно населення Гамбурга полягає переважно в капіталі, то цей податок можна розглядати як податок на капітал. Кожен оподатковує себе сам і щороку в присутності чиновника вносить до державної скарбниці певну суму грошей, що згідно з його заявою під присягою становить чверть відсотка від усього його майна, але не робить заяви про його розміри й не підлягає жодним розпитуванням з цього приводу. На загальну думку, цей податок сплачують дуже сумлінно. У невеликій республіці, де населення ставиться до своїх чиновників з цілковитою довірою, де воно переконане в необхідності податку для існування держави і впевнене, що його буде сумлінно вжито з цією метою, можна інколи очікувати такої сумлінної та добровільної сплати. Вона не є особливістю населення Гамбурга.

Кантон Унтервальден у Швейцарії часто спустошується бурями й повеннями і тому несе надзвичайні витрати. У таких випадках збирається населення, і кожний громадянин, як розповідають, заявляє з цілковитою щирістю про розміри свого майна, аби його відповідно до цього оподаткували. У Цюриху закон встановлює, що в разі потреби всі мешканці мають оподатковуватися пропорційно доходу, розміри якого вони мусять повідомляти під присягою. Там не існує підозри, що хтось із громадян схоче обдурити державу. У Базелі головний дохід держава одержує від невеликого мита з товарів, що вивозяться. Всі громадяни складають присягу, що кожні три місяці сплачуватимуть усі податки, встановлені законом. Усім купцям і навіть усім власникам готелів доручається самим вести запис усіх тих товарів, що їх вони продають у межах території Базеля чи поза нею. По закінченні кожних трьох місяців вони надсилають цей запис скарбникові разом із сумою податку. Ніхто не підозрює, щоб державний дохід зазнавав збитків від такої довіри²¹.

Покладене на кожного громадянина зобов'язання оприлюднювати під присягою свій статок, напевне, не визнають у цих швейцарських кантонах утискувальним, але в Гамбурзі його вважали б вельми обтяжливим. Усі купці, які беруться за ризиковані торговельні підприємства, тремтять від думки, що вони будуть зобов'язані оприлюднювати в будь-який час дійсний стан своїх справ. Вони передбачають, що наслідком цього часто можуть бути підриг їхнього кредиту та невдача їхніх проектів. Розсудливий та ошадливий народ, чужий таким проектам, не відчуває потреби в такого роду секретах.

У Голландії, невдовзі після зведення принца Оранського в штатгальтери, було встановлено податок у 2%, або так звану 50-ту пенні, з усього майна кожного громадянина. Кожен громадянин сам оподатковував себе і вносив податок таким самим чином, як це робилося в Гамбурзі; за загальним припущенням, цей податок сплачували дуже сумлінно. Народ за тієї доби відчував величезну прихильність до свого нового уряду, який він щойно поставив у результаті загального повстання. Податок був одноразовий і мав допомогти державі за надзвичайної потреби; справді, він був занадто тяжким, аби бути постійним. У країні, де ринкова норма відсотка рідко перевищує 3%, податок у 2% досягає 13 шил. 4 п. на фунт з найвищого чистого прибутку, що зазвичай одержується з капіталу. Такий податок тільки небагато людей може платити, не порушуючи більшою чи меншою мірою своїх капіталів. За якоїсь крайньої потреби народ може, під впливом сильного громадського пориву, зробити велике зусилля й віддати навіть частину свого капіталу, аби прийти на допомогу державі, але зовсім неможливо, аби він робив це більш-менш тривалий час; а

якби він робив це, податок невдовзі так розорив би його, що він узагалі втратив би здатність підтримувати державу.

Хоча податок на капітал, установлений в Англії законом про поземельний податок, пропорційний капіталові, а все ж він не має на меті зменшити або відібрати частину цього капіталу. Малося на увазі тільки зробити його податком на грошовий відсоток, відповідним за розмірами податкові на земельну ренту, тож коли останній дорівнює 4 шил. на фунт, перший теж міг би досягати 4 шил. на фунт. Податок у Гамбурзі й ще помірніші податки в Унтервальдені та Цюриху так само передбачалися як податки не на капітал, а на відсоток або чистий дохід з капіталу, а податок у Голландії мав бути податком на капітал.

Податки на прибуток з окремих промислів

У деяких країнах встановлюються надзвичайні податки з прибутків на капітал у разі вкладення його в певні галузі торгівлі або в хліборобство.

До першої категорії в Англії належать податки на рознощиків і мандрівних торговців, на візницькі карети та коляски і податок, що його корчмарі сплачують за дозвіл продавати вроздріб пиво та спиртні напої. Під час останньої війни передбачався ще один такий податок, а саме — на крамниці. Зазначалося, що оскільки війна ведеться з метою захисту торгівлі країни, то купці, що мають від неї зиск, мусять брати участь у видатках на неї.

Однак податок на прибуток з капіталу, вкладуваного в ту чи ту галузь торгівлі, ніколи не може в кінцевому підсумку лягати на самих торговців (які в усіх нормальних випадках повинні мати свій справедливий прибуток й рідко можуть отримати більше за цей прибуток, якщо конкуренція не обмежена), він завжди лягає на споживачів, які змушені платити в ціні товарів податок, виплачуваний торговцем, і до того ж зазвичай ще з деякою надбавкою.

Податок цього роду, якщо він відповідає обігам торговця, зрештою сплачується споживачем і не завдає жодних незручностей торговцеві. А коли його не співвідносять з обігом, а в однакових розмірах стягують з усіх торговців, то, хоча в цьому разі його врешті-решт сплачує споживач, усе ж він є сприятливішим для великого торговця й обтяжливим для дрібного. Податок у 5 шил. на тиждень на кожну візницьку карету і в 10 шил. на рік на кожну візницьку коляску, оскільки його сплачують різні власники таких карет і колясок, досить точно відповідає їхній виручці. Він не поблажливий до великого й не утискає дрібнішого підприємця. Податок у 20 шил. на рік за дозвіл продавати пиво, у 40 шил. за дозвіл торгувати спиртними напоями і ще в 40 шил. за дозвіл торгувати винами, однаковий для всіх торговців, має неодмінно забезпечити певну перевагу великим торговцям і завдати деякої незручності дрібним. Першим має бути легше, ніж останнім, повертати собі суму податку в ціні своїх товарів. А втім, помірність податку робить цю нерівномірність маловажною, і багатьом може навіть видаватися цілком доцільним дещо ускладнити розмноження дрібних пивниць і шинків. Податок на крамниці передбачалося зробити однаковим з усіх крамниць. Та й важко було б зробити інакше. Було б неможливо співвідносити з більшим менш приблизною точністю податок на крамницю з розмірами торгівлі, що ведеться в ній, не вдаючись до розслідувань і розшуків, нестерпних у вільній країні. Якби податок був значний, він лягав би тягарем на дрібних торговців і призвів би до переходу майже всієї роздрібної торгівлі до рук великих торговців. З усуненням конкуренції перших останні мали б монополію торгівлі і, подібно до всіх монополістів, невдовзі домовилися б стосовно підвищення своїх прибутків, набагато більшого від того, що потрібно для сплати податку. Кінцева сплата

податку замість лягати на крамаря падала б на споживача зі значною надбавкою на користь першого. З цих міркувань проект податку на крамниці було відкладено й замість нього встановлено податок 1759 р.

Так звана подушна подать у Франції є, певно, найважливішим податком на прибутки з вкладуваного в сільське господарство капіталу, що його стягують у якій-небудь з європейських країн.

За безвладдя, що мало місце у Європі в період панування феодалізму, правитель був змушений вдовольнитися оподаткуванням тих, хто був занадто слабкий, аби відмовитися платити податки. Великі феодали, хоча й готові приходити йому на допомогу за надзвичайних обставин, не погоджувалися на обкладання їх постійним податком, а правитель був недостатньо сильним, аби примусити їх. Хлібороби по всій Європі первісно були здебільшого рабами. У більшій частині Європи вони поступово здобули свободу. Деякі з них отримували у власність свої ділянки, що їх віддавав їм король чи якийсь інший великий власник, причому залишалися більшою або меншою мірою залежними від своїх хазяїв; такими були давні копігольдери в Англії. Інші, не отримуючи своїх ділянок у власність, брали їх в оренду на певне число років і таким чином ставали менш залежними від свого пана. Тому великі землевласники дивилися із заздрісним і презирливим обуренням на зростання добробуту й незалежності цього нижчого класу людей і охоче погоджувалися, аби правитель обкладав його податком. У деяких країнах цей податок обмежувався землями, що за правом власності належали недворянам, і в цьому разі мав назву реальної податі. Поземельний податок, установлений покійним сардинським королем, і подать у провінціях Лангедок, Прованс, Дофіне та Бретань, в окрузі Монтобан і виборчих округах Ажанському та Кондомському, а також у деяких інших місцях Франції являють собою податок на недворянські землі. В інших країнах оподатковувалися передбачувані прибутки всіх тих осіб, що володіли на правах оренди чужими землями, як дворянськими, так і недворянськими; у цьому разі подать називали подушною. У більшості тих провінцій Франції, що звуться *paus d'élection*, подать має саме такий характер. Оскільки реальну подать стягують тільки з частини земель країни, вона неминуче є податком нерівномірним, але не завжди довільним, хоча в деяких випадках має місце й останнє. Подушна подать, оскільки вона має відповідати прибуткам певного класу людей — прибуткам, що їх можна встановлювати тільки за здогадками — неминуче є і довільною, і нерівномірною.

Нині (1775 р.) подушна подать, стягувана щороку у 20 провінціях Франції, так званих *paus d'élection*, становить 40107239 ліврів 16 су²². Пропорція, в якій цю суму розкладають між цими провінціями, змінюється з року в рік відповідно до звітів, що подаються королівській раді, про добрий чи поганий стан хлібів, а також про інші обставини, що можуть збільшувати чи зменшувати їхню платоспроможність. Кожний округ поділено на певне число ділянок, і розкладка між ними суми, накладеної на весь округ, теж змінюється з року в рік залежно від звітів, що подаються раді стосовно платоспроможності кожного. Видається неможливим, щоб рада навіть за всього свого бажання була в змозі робити обидві ці розкладки бодай у приблизній відповідності до дійсної платоспроможності провінцій або округів, з яких стягується подать. Відсутність належних відомостей або неправильна поінформованість завжди мають більшою чи меншою мірою вводити в оману навіть найсправедливішу раду. Частка, що її повинна сплачувати кожна парафія з суми, яка припадає на всю ділянку, а також частка, що її повинен сплачувати кожен мешканець парафії з суми, яка припадає на останню, так само щороку змінюються відповідно до обставин. Ці

обставини в одному випадку оцінюють і зважують посадові особи дільниці, в другому — парафії, причому ті й ті перебувають під більшим або меншим впливом інтенданта й залежать від нього. Як стверджують, не тільки необізнаність і неправильна поінформованість, а й дружба, партійна ворожнеча та особисте невдоволення часто ведуть до хибних дій цих чиновників. Жодна людина, що підлягає оподаткуванню, ніколи, вочевидь, не може до отримання розкладки точно знати, скільки їй доведеться сплатити. Вона не може знати цього навіть і після отримання розкладки. Якщо хтось із платників виявляється неспроможним і не може сплатити свого окладу, за нього мусить внести податок сам збирач, причому наступного року цю суму стягують з усієї парафії, аби відшкодувати її збирачеві. Якщо сам збирач виявляється неспроможним, то парафія, що обирає його, має відповідати за нього перед головним збирачем податків дільниці. А оскільки головному збирачеві може бути важко порушувати переслідування проти всієї парафії, він на свій розсуд вибирає п'ятьох або шістьох із найбагатших платників і стягує з них суму, недоотриману дільничним збирачем. Для відшкодування цим п'ятьом або шістьом особам потім здійснюється додаткова розкладка на всю парафію. Такі розкладки завжди роблять на додачу до податі того року, протягом якого їх збирають.

Коли прибутки з капіталу в якійсь галузі торгівлі оподатковуються, торгівці намагаються доставляти на ринок не більше товарів, ніж вони можуть продати за ціною, достатньою для відшкодування їм видатку на сплату податку. Деякі з них одержують частину своїх капіталів з торгівлі, і через це ринок забезпечується бідніше, ніж забезпечувався раніше. Ціна товарів зростає, і врешті-решт сплата податку лягає на споживача. А коли оподатковується прибуток з капіталу, вкладеного в хліборобство, не в інтересах фермерів одержувати якусь частину свого капіталу зі своєї справи. Кожен фермер займає певну кількість землі, за яку він платить ренту. Для належного обробітку цієї землі потрібна певна кількість капіталу, і в разі вилучення зі справи якоїсь частини цієї необхідної кількості фермерові не стане легше сплачувати ренту або податок. Щоб бути в змозі сплачувати податок, він ніколи не може бути зацікавлений у зменшенні розмірів своєї продукції, а отже, біднішому, ніж раніше, постачанні ринку. Через це податок ніколи не дасть йому можливості підняти ціну своїх продуктів так, аби відшкодувати собі цей видаток, переклавши кінцеву сплату на споживача. Тим часом фермер, як і будь-який інший торгівець, повинен мати помірний прибуток, бо в противному разі йому доведеться відмовитися від свого промислу. Після встановлення податку цього роду він може одержувати такий помірний прибуток тільки за сплати землевласникові меншої ренти. Чим більшу суму він змушений платити як податок, тим меншу він у змозі платити як ренту. Такий податок, що його накладають на час чинності орендного договору, може, поза сумнівом, ускладнити становище фермера або розорити його. А за поновлення оренди податок завжди має падати на землевласника.

У країнах, де існує подушна подать, фермера зазвичай оподатковують пропорційно капіталові, що його він витрачає на обробіток землі. Через це він часто побоюється мати добрих робітників, коней та биків і намагається вести своє господарство за допомогою найгірших і непридатних знарядь, наскільки тільки це можливо. Він так не довіряє справедливості оцінників, що симулює бідність і, боючись, що його змусять платити занадто багато, намагається видаватися ледве здатним узагалі платити що-небудь. Через таку нерозумну політику він, можливо, не завжди вигідніше для себе враховує власні інтереси і, певно, втрачає більше в результаті зменшення своєї продукції, ніж виграє від зменшення податку. Хоча внаслідок такого безглузлого ведення господарства

ринок, поза сумнівом, постачається дещо гірше, а все ж можливе в результаті цього невелике підвищення ціни навряд чи може відшкодувати фермерові зменшення його продукції і, звісно, ще менше може дати йому змогу платити землевласникові вищу ренту. Суспільство, фермер, землевласник — усі зазнають більших або менших збитків від такого погіршення обробітку землі. Я мав уже нагоду зазначити в третій книзі цього дослідження, що подушна податок багатьма різними шляхами веде до зниження рівня сільського господарства і, отже, до виснаження головного джерела багатства кожної великої країни.

Так званий подушний податок у південних провінціях Північної Америки і на Вест-Індських островах, тобто щорічний податок у розмірі певної суми з кожного негра, є власне податком на прибуток з особливого виду капіталу, що задіяний у сільському господарстві. Оскільки плантатори здебільшого поєднують у своїй особі і фермерів, і землевласників, кінцева сплата податку лягає на них як на землевласників без будь-якого відшкодування.

Податки в розмірі певної суми з кожного раба, якого використовують у хліборобстві, за давніх часів були, мабуть, загальним явищем в усій Європі. Нині такий податок існує в Російській імперії. Напевне, саме з цієї причини подушні податки всіх видів часто зображували як ознаку рабства. Проте будь-який податок є для особи, що платить його, ознакою не рабства, а свободи. Щоправда, він означає, що ця особа є підданим уряду, але також і те, що, оскільки вона має певну власність, то їй не може бути сама власністю якогось хазяїна. Подушний податок з рабів узагалі оплачується від подушного податку з вільних людей: останній сплачують ті особи, на яких його накладають, перший сплачують зовсім інші. Податок з вільних людей або цілком довільний, або цілком нерівномірний, а здебільшого має місце і те, і те. А податок з рабів, хоча де в чому й нерівномірний, оскільки різні раби мають різну вартість, усе-таки з жодного погляду не є довільним. Кожний хазяїн, якому відоме число його рабів, точно знає, скільки йому слід платити. Однак, через те що ці різні податки дістали однакове найменування, їх розглядали як такі, що мають однаковий характер.

Податки, якими в Голландії обкладають чоловічу й жіночу прислугу, являють собою податки не на капітал, а на особисті витрати, і в цьому плані подібні до податків на предмети споживання. Саме такий характер має податок в 1 гінею з кожного слуги-чоловіка, нещодавно запроваджений у Великій Британії. Найбільшим тягарем він лягає на середній клас. Людина, яка має щорічний дохід у 200 ф., може тримати одного слугу; власник доходу в 10000 ф. на рік не триматиме 50 слуг. Зате цей податок не зачіпає бідних.

Податки з прибутку на капітал, вкладуваний у ті або ті спеціальні промисли, ніколи не можуть позначитися на грошовому відсотку. Ніхто не позичатиме свої гроші тим, хто займається оподатковуваним промислом, за менший відсоток, ніж тим, хто займається промислом неоподатковуваним. Податки на дохід, одержуваний з капіталу, незалежно від того, у якому промислі його використовують, там, де уряд намагається стягувати їх із певною мірою точності, у багатьох випадках лягають на грошовий відсоток. “Двадцята частка” у Франції є податком такого самого роду, що й так званий поземельний податок в Англії, і стягується так само з доходу від землі, будинків і капіталу. Оскільки він стосується доходу з капіталу, його розкладають хоча й не з великою жорсткістю, але з набагато більшою точністю, ніж частку поземельного податку в Англії, одержувану з того самого джерела. У багатьох випадках він повністю лягає на грошовий відсоток. У Франції гроші часто вміщуються за договорами про встановлення довічної ренти, тобто про щорічну виплату певних внесків, причому

боржник у будь-який час може викупити цю довічну ренту, сплативши первісно позичену суму, тоді як кредитор не може вимагати викупу, за винятком особливих випадків. “Двадцята частка”, напевне, не підвищила розмірів цих щорічних рент, хоча її суворо стягують з них усіх.

Додаток до статей 1 і 2.

Податки на капітальну вартість землі, будинків і капіталів

Хоч би які постійні податки накладалися на власність, ніколи не малося на меті, доки ця власність залишається в руках свого власника, зменшити або відібрати якусь частину її капітальної вартості, а передбачалося стягувати тільки певну частину одержуваного від неї доходу. Та коли власність переходить в інші руки, коли вона передається від померлого живому або від живого іншому живому, її часто обкладають такими податками, які неминуче відбирають частину її капітальної вартості.

Передача всіх видів власності від померлої особи живій і нерухомої власності — землі та будинків — від однієї живої особи іншій являє собою правочин, що за самою своєю суттю є публічним і відомим або має такий характер, що його не можна приховувати тривалий час. Тому такі правочини можна оподатковувати безпосередньо. Передача капіталу або рухомої власності від однієї живої особи іншій у вигляді грошової позички часто є таємним правочином, і її завжди можна зробити таким. Тому її нелегко оподаткувати безпосередньо. Її оподатковували непрямо двома різними способами: по-перше, вимагаючи, аби документ, що містить зобов'язання сплатити позичену суму, писався на особливому папері, оплаченому певним збором; без цього документ вважали нечинним; по-друге, вимагаючи під страхом такої самої нечинності, аби його занесли до публічного або секретного реєстру, причому за таку реєстрацію стягували певне мито. Гербові збори й мита за реєстрацію часто стягували також з документів, що передавали будь-яку власність від померлого живій особі, а також з тих, що передавали нерухому власність від однієї живої особи іншій, з правочинів, що їх легко було б оподатковувати безпосередньо.

“Vicesima hereditatum”, 20-та пенні зі спадщини, встановлена Августом у давніх римлян, була податком у разі переходу власності від померлої особи до живої; Діон Кассій²³, який повідомляє про цей податок найточніші відомості, говорить, що його стягували з будь-якої спадщини, заповітів і дарувань, за винятком тих випадків, коли власність переходила до найближчих родичів і незаможних.

Такий самий характер має голландський податок зі спадщини²⁴. Спадщину по побічній лінії оподатковують залежно від ступеня спорідненості в розмірі від 5 до 30% усієї вартості спадщини. Дарування, або відказування за заповітами своїм родичам по побічній лінії, обкладаються такими самими митами. Майно, що переходить за заповітом від чоловіка до дружини або від дружини до чоловіка, оподатковується в розмірі 2%, спадкування по висхідній лінії — у розмірі тільки 5%, прямі спадкування, тобто спадкування по спадній лінії, вільні від оподаткування. Смерть батька для його дітей, які мешкають під одним із ним дахом, рідко супроводжується якимось збільшенням їхнього доходу, а часто, навпаки, супроводжується його зменшенням через припинення батькового промислу, його служби або втрати якогось довічного майна, яким він володів. Жорстоким і утискувальним був би податок, що отягчав би їхню втрату, відбираючи частину їхньої спадщини. Інакше може інколи стояти справа з дітьми, які, за римською юридичною термінологією, емансиповані, а за шотланд-

ською — виділені з родини, тобто отримали вже свою частку майна, завели власні сім'ї та існують на кошти, окремі й не залежні від коштів їхнього батька. Хоч би яка частка спадщини батька дісталася таким дітям, вона буде дійсним збільшенням їхнього майна й через це може оподатковуватися без більшої незручності, ніж пов'язана з усіма іншими податками такого роду.

Феодальний закон установлював податки в разі переходу землі як від померлого до живого, так і від одного живого до іншого. За давноминулих часів вони по всій Європі становили одне з найголовніших джерел доходу корони.

Спадкоємець кожного безпосереднього васала корони сплачував певний податок зазвичай у розмірі річної ренти під час отримання інвестиції (дарування) на маєток. Якщо спадкоємець був неповнолітній, усі доходи з маєтку протягом усього його неповноліття надходили на користь сюзерена, на якого покладалося тільки зобов'язання утримувати неповнолітнього й сплачувати пенсію удові померлого, якщо вона існувала. Коли спадкоємець досягав повноліття, він мав сплачувати сюзеренові інший податок, так званий викуп, зазвичай також у розмірі річного доходу з маєтку. Тривале неповноліття, що в наші часи часто звільняє великий маєток від усіх його обтяжливих боргів і відновлює колишній блиск і багатство родини, за тієї доби не могло справляти такої дії. Звичайним наслідком тривалого неповноліття було марнотратство.

За феодальними законами, васал не міг брати у власність землю без згоди свого сюзерена, який зазвичай вимагав за дозвіл платежу або викупу. Цей платіж, розміри якого первісно були довільні, надалі в багатьох країнах почали визначати певною часткою ціни землі. У деяких країнах, де більшість інших феодальних звичаїв вийшла з ужитку, цей податок у разі відчуження землі досі становить вельми значну статтю доходу правителя. У Бернському кантоні він такий високий, що становить $\frac{1}{6}$ ціни всіх дворянських володінь та $\frac{1}{10}$ володінь недворянських²⁵. У Люцернському кантоні мито в разі продажу земель встановлене не повсюдно, а стягується тільки в деяких округах, але якщо хтось продає свою землю з метою виселитися, він сплачує 10% ціни проданої землі²⁶. Такого роду мита в разі продажу будь-яких земель або тільки земель, що належать за певним правом володіння, існують у багатьох інших країнах і становлять більш-менш значну статтю доходу правителя.

Такі правочини можуть оподатковуватися непрямо за допомогою гербових зборів чи нотаріальних записів, причому ці податки можуть бути пропорційні або непропорційні вартості об'єкта, що переходить від однієї особи до іншої.

У Великій Британії гербові збори є вищими або нижчими не так залежно від вартості власності, що переходить до інших рук (гербового паперу у 18 п. або півкрони достатньо для укладення зобов'язання на найбільшу суму грошей), як залежно від характеру документа. Найбільша ставка не перевищує 6 ф. з аркуша паперу або пергаменту, і ці високі мита припадають переважно на дарування від корони й на судові документи незалежно від вартості об'єкта. У Великій Британії не існує мит з нотаріального запису документів і паперів, якщо не брати до уваги винагороди самих нотаріусів; остання рідко перевищує справедливую оплату їхньої праці. Корона не одержує від цього жодного доходу.

У Голландії²⁷ існують як гербові, так і нотаріальні збори, що в деяких випадках пропорційні вартості власності, що передається. Всі заповіти мають писатися на гербовому папері, ціна якого відповідає вартості, що передається, отже там існує гербовий папір, який коштує від 3 п. або 3 стиверів за аркуш до 300 флоринів, що становить близько 27 ф. 10 шил. на наші гроші. Якщо спадкоємець використав гербовий папір нижчого розряду, ніж мав використати, його спадщина конфіскується. Цей гербовий збір стягується понад усі інші

стягуювані в Голландії податки зі спадщини. За винятком векселів і деяких інших комерційних документів, решта документів, зобов'язань і договорів підлягає гербовому збору. Однак цей податок не підвищується пропорційно вартості об'єкта. Всі правочини з продажу будинків і землі і всі заставні операції з тими й тими має реєструвати нотаріус, і за цей запис стягується податок на користь держави в розмірі $2\frac{1}{2}\%$ від ціни майна, що продається або заставляється. Цей податок поширюється також на правочини з продажу всіх суден і кораблів вантажо-підйомністю понад 2 т, палубних або безпалубних. Їх, напевне, розглядають як своєрідні будинки на воді. Такий самий податок у $2\frac{1}{2}\%$ стягують за продажу рухомого майна, якщо його здійснюють за судовою ухвалою.

У Франції існують як гербовий, так і нотаріальний збори. Перший вважається частиною загальної системи мит та акцизів і в провінціях, де встановлено ці останні, стягується акцизними чиновниками; другий визнається частиною коронних доходів і стягується іншою групою чиновників.

Такий спосіб оподаткування за допомогою гербових і нотаріальних зборів являє собою винахід недавнього часу. Однак протягом не більш як століття гербовий збір у Європі було запроваджено майже повсюдно, а нотаріальний збір став надзвичайно поширеним. Майстерності викачувати гроші з кишень свого народу один уряд навчиться в іншого швидше, ніж будь-якої іншої.

Податки в разі переходу власності від померлого до живого лягають врешті-решт і до того ж безпосередньо на особу, якій передається власність. Податки в разі продажу землі лягають цілком на продавця. Останній майже завжди продає з необхідності й через це мусить погоджуватися на таку ціну, яку може отримати; покупець майже ніколи не буває змушений купити й тому дає тільки таку ціну, яку вважає за потрібне. Він підраховує, у скільки йому має обійтися земля разом із податком; чим більшу суму він зобов'язаний платити як податок, тим меншу він погодиться сплатити за землю. Тому такі податки лягають майже завжди на особу, що має потреби, а отже, часто мусять бути дуже жорстокі й утискувальні. Податки в разі продажу новоспоруджених будинків у тих випадках, коли будівля передається без землі під нею, лягають зазвичай на покупця, тому що будівник має за загальним правилом одержувати свій прибуток, у противному разі йому доведеться відмовитися від свого промислу. Через це, коли він і сплачує податок, покупець зазвичай має йому його відшкодувати. Податки в разі продажу старих будинків з тієї самої причини, що й податки в разі продажу землі, лягають зазвичай на продавця, якого здебільшого змушують продавати очікувана вигода або необхідність. Кількість новоспоруджених будинків, які щороку надходять на ринок, більшою або меншою мірою визначається попитом. Якщо попит не такий великий, аби забезпечувати будівникові після оплати всіх витрат нормальний прибуток, він більше не споруджуватиме будинків. Кількість старих будинків, що в будь-який момент надходять на ринок, визначають випадкові обставини, більшість з яких не має жодного стосунку до попиту. Два або три великих банкрутства в торговельному місті спричиняють виставлення на продаж багатьох будинків, що мають бути продані за будь-яку ціну, яку можна виручити за них. Податки в разі продажу ділянок під забудівлю лягають виключно на продавця з тієї самої причини, що й податки в разі продажу землі. Гербовий і нотаріальний збори із зобов'язань та договорів у зв'язку з позичанням грошей цілком лягають на того, хто бере їх у борг і насправді завжди оплачуються ним. Подібні до них збори з судових паперів лягають на позовників. Вони зменшують для обох сторін капітальну вартість спірного об'єкта. Чим дорожче обходиться придбання власності, тим меншою є її чиста вартість після придбання.

Усі податки в разі переходу з рук до рук власності всіх видів, оскільки вони зменшують капітальну вартість цієї власності, ведуть до зменшення фонду, призначеного для утримання продуктивної праці. Всі вони більшою або меншою мірою являють собою неvigідні податки, що збільшують дохід правителя, який рідко утримує інших працівників, окрім непродуктивних, за рахунок капіталу народу, що утримує лише продуктивну працю.

Такі податки, навіть коли вони пропорційні вартості власності, що переходить, все одно залишаються нерівномірними, оскільки різні види власності, рівної за вартістю, не завжди однаково часто переходять з одних рук до інших. А коли ці податки не пропорційні цій вартості, що має місце стосовно більшості гербових і нотаріальних зборів, то вони стають ще нерівномірнішими. Вони з жодного погляду не є довільними, а в усіх випадках можуть бути або бувають цілком певними і точно встановленими. Хоча незрідка вони лягають на особу, якій нелегко їх платити, момент платежу здебільшого для неї досить зручний. Коли настає такий момент, у неї найчастіше мають бути гроші для сплати. Їх стягують з дуже невеликими витратами і, за загальним правилом, не завдають платникам інших незручностей, окрім неподоланної взагалі незручності платити податок.

У Франції гербові збори не викликають особливих нарікань; інакше стоїть справа з нотаріальними митами, які зветься там "контрольними". Як стверджують, вони служать приводом для значних вимагань з боку чиновників головних відкупників, які збирають цей податок, здебільшого довільний і невизначений. Головною темою більшості памфлетів, написаних проти сучасної фінансової системи у Франції, є зловживання "контролю". Однак невизначеність не видається неодмінно притаманною характерові таких податків. Якщо народні нарікання обгрунтовані, їх має жити не так сам характер податку, як недостатня точність і зрозумілість тексту указів або законів, що встановили його.

Нотаріальне засвідчення заставних і взагалі всіх правочинів щодо нерухомої власності надзвичайно вигідне суспільству, оскільки забезпечує права як кредиторів, так і покупців. Нотаріальне засвідчення більшості документів іншого типу часто є незручним і навіть небезпечним для окремих осіб, водночас не приносячи ані найменшої користі суспільству. Всі нотаріальні книги, що їх, як це визнано, слід вести, не розголошуючи записів, зовсім не мали б існувати. Кредит окремих осіб, поза сумнівом, за будь-яких умов не має залежати від такого ненадійного забезпечення, як чесність і скромність нижчих податкових чиновників. Але там, де мита з нотаріальних записів було зроблено джерелом доходу правителя, зазвичай без кінця примножувалася кількість нотаріальних контор як для тих документів, що їх слід було заносити до реєстру, так і для тих, що не підлягали такому занесенню. У Франції існує ціла низка різних секретних реєстрів. Слід визнати, що це зловживання, хоча, можливо, й неминуче, є цілком природним наслідком податків такого роду.

Такі штемпельні податки, як ті, що існують в Англії, — на гральні карти й кости, на газети та інші періодичні видання тощо, є, власне, податками на споживання; кінцевий платіж лягає на тих осіб, які користуються цими предметами. Такі мита, як збори свідоцтв на роздрібну торгівлю пивом, вином і спиртними напоями, хоча, можливо, коли їх запроваджували, передбачалося оподаткувати прибуток самих торгівців, зрештою теж оплачують споживачі цих напоїв. Такі податки, хоча вони мають таке саме позначення і їх стягують ті самі чиновники й таким самим чином, як і згадані вище гербові збори в разі переходу власності до інших рук, усе-таки відрізняються зовсім іншим характером і лягають на зовсім інші джерела.

Стаття 3. Податки на заробітну платню

Як я намагався показати в першій книзі, заробітну платню нижчих розрядів робітників повсюдно неминуче визначають дві різні умови: попит на працю і звичайна або середня ціна предметів споживання. Попит на працю, залежно від того, чи він зростає, залишається незмінним або зменшується, тобто чи він вимагає зростання, незмінності або зменшення населення, визначає рівень існування робітника і встановлює, наскільки багатим, помірним чи бідним воно має бути. Звичайна або середня, ціна предметів продовольства визначає кількість грошей, що її має одержувати робітник, аби мати можливість з року в рік набувати цих багатих, помірних чи бідних засобів існування. Тому за незмінного розміру попиту на працю й ціни предметів продовольства прямий податок на заробітну платню може мати своїм наслідком тільки підвищення заробітної платні на суму, яка дещо перевищує сам податок. Припустимо, справді, що в певній місцевості попит на працю й ціна предметів продовольства такі, що роблять 10 шил. на тиждень звичайною заробітною платнею робітника й що встановлено податок із заробітної платні в $\frac{1}{5}$, тобто в розмірі 4 шил. на фунт. Якщо попит на працю й ціна предметів продовольства не зміняться, то, як і раніше, буде необхідно, щоб робітник у цій місцевості заробляв такі засоби до існування, які можна купити тільки за 10 шил. на тиждень, або щоб після сплати податку в нього залишався чистий заробіток у 10 шил. на тиждень. Але для того щоб у нього залишався такий чистий заробіток після сплати податку, ціна праці в цій місцевості має невдовзі підвищитися — і не тільки до 12 шил. на тиждень, а до 12 шил. 6 п., тобто для того щоб робітник міг сплачувати податок в $\frac{1}{5}$, його заробітна платня неодмінно має невдовзі підвищитися не тільки на $\frac{1}{5}$, а на $\frac{1}{4}$. Незалежно від відношення податку до заробітної платні остання в усіх випадках має збільшуватися не лише пропорційно податкові, а й дещо більше. Якщо, наприклад, податок встановлено в розмірі $\frac{1}{10}$, заробітна платня має невдовзі неминуче підвищитися не тільки на $\frac{1}{10}$, а навіть на $\frac{1}{8}$.

Таким чином, щодо прямого податку на заробітну платню, коли навіть робітник сплачує його сам, не можна, власне, навіть говорити, що робітник його авансує, принаймні в тому разі, коли попит на працю й ціна предметів продовольства після введення податку залишилися такими самими, якими були й до нього. В усіх таких випадках не лише податок, а й дещо більшу суму насправді авансує особа, яка безпосередньо наймає робітника. Остаточний платіж у різних випадках ляже на різних осіб. Підвищення, що його такий податок може спричинити в заробітній платні мануфактурної праці, оплатить власник мануфактури, який і матиме право, і виявиться змушеним накинути його разом із прибутком на ціну своїх товарів. Отже, остаточна оплата такого підвищення заробітної платні разом із додатковим прибутком власника мануфактури ляже на споживача. Підвищення, що його такий податок може спричинити в заробітній платні сільськогосподарської праці, оплатить фермер, який, аби наймати колишнє число робітників, буде змушений витратити більший капітал. А для того щоб виручати назад цей більший капітал разом зі звичайним прибутком на нього, йому доведеться утримувати більшу частку, або, що те саме, ціну більшої частки продукту своєї землі, а отже, платити меншу ренту землевласникові. Отже, у цьому разі остаточна оплата цього підвищення заробітної платні ляже на землевласника разом із додатковим прибутком фермера, що авансував її. В усіх випадках прямий податок на заробітну платню має врешті-решт спричинити і значніше зменшення земельної ренти, і значніше

підвищення ціни мануфактурних виробів, ніж це мало місце за стягування суми, рівної виручці від податку, почасти з земельної ренти, почасти з предметів споживання.

Якщо прямі податки на заробітну платню не завжди спричиняли пропорційне збільшення останньої, то це тому, що вони зазвичай вели до значного зменшення попиту на працю. Наслідками таких податків, за загальним правилом, були занепад промисловості, зменшення роботи для бідних і скорочення річного продукту землі та праці країни. Однак унаслідок цих податків ціна праці завжди має бути вищою, ніж це було б за даних розмірів попиту, і це збільшення ціни разом із прибутком тих, хто його авансує, зрештою завжди мусять оплачувати землевласники та споживачі.

Податок на заробітну платню сільськогосподарської праці не підвищує ціни сирого продукту землі пропорційно податкові з тієї самої причини, з якої податок на прибуток фермера не підвищує пропорційно цієї самої ціни.

Хоч би якими безглуздими й розорливими були такі податки, вони все одно існують у багатьох країнах. У Франції та частина подушної податі, що її стягують з праці робітників і сільських поденників, є, власне, податком такого самого роду. Їхня заробітна платня обчислюється відповідно до звичайного рівня тієї округи, у якій вони живуть, а для того щоб їхній заробіток по можливості не піддавався надмірній оцінці, за основу береться не більш як 200 робочих днів на рік²⁸. Податок з кожної окремої особи коливається з року в рік відповідно до різних обставин, про які судить збирач або комісар, що його призначає собі на допомогу інтендант. У Богемії в результаті реформи фінансової системи, розпочатої у 1748 р., встановлено дуже тяжкий податок на працю ремісників. Їх розбито на чотири розряди. Вищий розряд сплачує 100 флоринів на рік, що становить, рахуючи флорин у 22 ½ п., 9 ф. 7 шил. 6 п. Другий розряд оподатковано в 70 флоринів, третій — у 50, а четвертий, до якого входять сільські ремісники й нижчий розряд міських, оподатковано у 25 флоринів²⁹.

Як я намагався довести в першій книзі, винагорода талановитих артистів та осіб вільних професій неодмінно перебуває у певному співвідношенні із заробітною платнею простіших видів праці. Тому податок на цю винагороду не може мати іншого результату, окрім як підвищення її, і до того ж дещо більше, ніж на суму податку. Якби її не підвищували в таких розмірах, мистецтва й ліберальні професії припинили б іти врівень з іншими видами праці, а тому розпочався б такий сильний вплив робітників із них, що невдовзі вони повернулися б до загального рівня.

Винагорода, сплачувана чиновникам, не визначається, подібно до винагороди в промисловості й ліберальних професіях, вільною конкуренцією на ринку і тому не завжди перебуває у належній відповідності до того, чого вимагає сам характер їхнього заняття. У більшості країн вона, мабуть, вища за це, оскільки особи, які стоять на чолі уряду, схильні винагороджувати як себе самих, так і своїх безпосередніх підлеглих більшою мірою, ніж це потрібно. Через це платня чиновників здебільшого цілком добре може витримати оподаткування. Крім того, особи, які обіймають державні посади, викликають в усіх країнах загальну заздрість, і податок на їхню платню, навіть якби він був дещо вищим, ніж на інші види доходу, завжди буває популярним податком. В Англії, наприклад, де передбачається, що поземельний податок обкладає всі види доходу в розмірі 4 шил. з фунта, з великою прихильністю було зустрінuto оподаткування платні чиновників, яка перевищує 100 ф. на рік, у розмірі 5 шил. 6 п. з фунта; цьому

податку не підлягають лише утримання, виплачуване молодшим лініям королівської родини, платня офіцерів армії та флоту і деяких інших чиновників, які викликають менше заздрощів. Інших податків на заробітну платню в Англії не існує.

Стаття 4. Податки, що передбачають оподаткування всіх без винятку видів доходів

Податками, що мають на меті оподаткування всіх без винятку видів доходів, є подушні податі й податки на предмети споживання. Платники мусять сплачувати їх незалежно від того, який дохід вони мають, — зі своєї земельної ренти, з прибутку від капіталів, із заробітної платні за свою працю.

Подушні податі

Подушні податі, якщо їх намагаються встановлювати відповідно до статку або доходу кожного платника, набувають цілком довільного характеру. Розміри статку кожної людини постійно змінюються і, якщо не здійснюється ретельне розслідування, нестерпніше за будь-який податок і відновлюване принаймні раз на рік, можуть бути визначені лише приблизно. Через це таке оподаткування має більшою або меншою мірою залежати від доброго або поганого настрою оцінника, а отже, взагалі відрізнитися довільністю та невизначеністю.

Подушні податі, якщо їх устанавлюють не відповідно до передбачуваного статку, а відповідно до суспільного становища кожного платника, стають узагалі нерівномірними, тому що люди однакового суспільного становища часто мають неоднакові статки.

Через це такі податки, якщо їх намагаються зробити рівномірними, стають довільними та невизначеними, і якщо їх намагаються зробити визначеними й незалежними від свавілля, стають нерівномірними, а легким є податок чи тяжким, його невизначеність завжди є великою незручністю. За легкості податку ще можна витримати значну міру нерівномірності, за його тяжкості вона взагалі нестерпна.

За встановлення різних подушних податків в Англії під час правління Вільгельма III більшість платників оподатковували відповідно до їхнього рангу й становища, як, наприклад; герцогів, маркізів, графів, віконтів, баронів, есквайрів, дворян, старших і молодших синів перів та ін. Усіх крамарів і торговців, які володіють майном, що перевищує 300 ф., тобто найвищу групу їх, оподатковували в однаковому розмірі, хоч би якою великою була різниця в їхніх статках. До уваги брали більше їхнє становище, ніж їхній статок. Деяких із тих, кого за стягування першого подушного податку було обкладено відповідно до їхнього передбачуваного статку, потім оподатковували відповідно до їхнього суспільного становища. Лікарів, адвокатів та юрисконсультів, яких за першого обкладання подушним податком оподатковували в розмірі 3 шил. з фунта їхнього передбачуваного доходу, потім оподатковували, як дворян. За розкладки не надто тяжкого податку значну міру нерівномірності було визнано менш нестерпною, ніж якусь міру невизначеності.

За стягування подушного податку, що існував у Франції без будь-якої перерви від початку нинішнього століття, вищі класи оподатковували відповідно до їхнього рангу, а нижчі — залежно від їхнього передбачуваного статку, причому розкладка податку змінювалася з року в рік. Чиновників королівського суду,

суддів та інших чиновників вищих судів, офіцерів війська і т. ін. оподатковували в перший спосіб. Нижчі верстви в провінції оподатковували в другий спосіб. У Франції сильні світу цього охоче погоджуються на значну нерівномірність податку, який, оскільки він стосується їх, не є надто тяжким, але терпіти не можуть довільної розкладки інтенданта. Нижчі класи в цій країні мусять покірливо терпіти порядок, що його ті, хто стоїть вище, вважають за потрібне встановити для них.

В Англії різні подушні податки ніколи не давали тієї суми, якої від них очікували або яку, за припущеннями, вони могли б дати, якби їх стягували правильно. У Франції подушний податок завжди приносить очікувану суму. Поблажливий уряд Англії, здійснивши розкладку подушного податку між різними групами й верствами населення, задовольнявся тим, що давала така розкладка, і не вимагав жодного відшкодування втрат, яких могла зазнати держава через тих, хто не міг сплатити, або тих, хто не захотів сплатити (а таких було багато) й кого не змушували платити через поблажливе застосування закону. Суворіший уряд Франції обкладає кожному округу певною сумою, що її інтендант має добути, як зуміє. Коли якась із провінцій нарікає на занадто тяжке оподаткування, за розкладки наступного року їй може бути дещо зменшено оклад відповідно до зайве стягнутої попереднього року суми, але поки що вона мусить платити. Для того щоб інтендантові було забезпечене отримання суми, накладеної на його округу, йому дали право оподатковувати останню на дещо більшу суму, аби неплатоспроможність деяких платників могла компенсуватися додатковим оподаткуванням решти; до 1765 р. визначення розмірів цього додаткового оподаткування цілковито віддавалося на його розсуд. Тільки з цього року королівська рада привласнила це право. Як зазначає цілком добре поінформований автор "Записки стосовно оподаткування у Франції"³⁰, за оподаткування провінцій подушним податком частка, що лягає на дворянство й на тих, чиї привілеї звільняють їх від подушної податі, зовсім незначна. Найбільша частина податі лягає на тих, хто за стягування поголовного податку оподатковується в розмірі певної суми з кожного фунта сплачуваної ними подушної податі.

Подушні податки, оскільки їх стягують з нижчих класів населення, являють собою прямий податок на заробітну платню і пов'язані з усіма негативними сторонами такого податку.

Подушні податки стягують із невеликими витратами, і в тих випадках, коли їх стягують жорстко, вони дають державі дуже надійний дохід. Саме тому такі податки дуже поширені в країнах, де мало уваги звертають на добробут, достаток і забезпеченість нижчих класів народу. Однак, за загальним правилом, у великих за розміром державах від таких податків одержували будь-коли тільки невелику частину державних прибутків, і найбільшу суму, що її вони будь-коли давали, завжди можна було б отримати якимось іншим шляхом, значно зручнішим для народу.

Податки на предмети споживання

Неможливість оподаткувати населення пропорційно дохідності шляхом стягування подушних податків спричинила, напевне, виникнення податків на предмети споживання. Держава, не знаючи, як оподатковувати безпосередньо та пропорційно дохід своїх підданих, намагається робити це непрямо, оподатковуючи їхні витрати, які, за припущенням, здебільшого мають більш-

менш відповідати їхньому доходу. Їхні витрати оподатковують за допомогою оподаткування предметів споживання, на які ці витрати спрямовуються.

Предмети споживання бувають предметами необхідності або предметами розкоші.

Під предметами необхідності я розумію не тільки предмети, що безумовно необхідні для підтримування життя, а й такі, обходитися без яких відповідно до звичаїв країни вважається непристойним для поважних людей навіть нижчого класу. Полотняна сорочка, наприклад, зовсім не є, точно кажучи, предметом необхідності. Греки та римляни, треба думати, почувалися дуже зручно, хоча й не мали білизни, але нині в більшій частині Європи поденник, що поважає себе, посоромився б з'явитися на людях без полотняної сорочки, відсутність якої буде визнано свідченням тієї принизливої міри бідності, у яку, як припускається, ніхто не може впасти інакше як унаслідок украй поганої поведінки. Звичай так само зробив шкіряне взуття предметом життєвої необхідності в Англії. Найбідніша поважана особа тієї або тієї статі посоромиться з'явитися на людях без нього. У Шотландії звичай зробив шкіряне взуття предметом необхідності для чоловіків найнижчого класу, але не для жінок того самого класу, які можуть, не викликаючи осуду, ходити босоніж. У Франції шкіряне взуття не є предметом необхідності ані для чоловіків, ані для жінок; чоловіки й жінки нижчого класу ходять там на людях, не викликаючи осуду, інколи в дерев'яному взутті, інколи босоніж. Через це під предметами необхідності я розумію не лише ті предмети, що їх природа зробила необхідними для нижчого класу населення, а й ті, що їх зробили необхідними встановлені правила пристойності. Решту речей я називаю предметами розкоші, не маючи на увазі цим позначенням кидати бодай найменшу тінь на помірне користування ними. Пиво та ель у Великій Британії, наприклад, і вино навіть у виноробних країнах я називаю предметами розкоші. Людина будь-якого класу може, не наражаючись на докори, цілком обходитися без використання цих напоїв. Природа не робить їх необхідними для підтримування життя, а звичаї ніде не роблять непристойним життя без них.

Оскільки заробітна платня робітників повсюдно визначається почасти попиту на них і почасти середньою ціною предметів, необхідних для існування, то все, що підвищує цю середню ціну, має неодмінно підвищувати заробітну платню, аби робітник міг, як і раніше, придбати ту кількість цих предметів, якої вимагає для нього стан попиту на працю, — його зростання, незмінність чи зменшення. Податок на ці предмети неминуче веде до підвищення їхньої ціни, дещо більшого за розмір самого податку, оскільки роздрібний торгівець, що сплачує цей податок заздалегідь, повинен зазвичай повернути його з прибутком. Через це такий податок має спричиняти підвищення заробітної платні робітників відповідно до цього підвищення цін.

Отже, податок на предмети необхідності діє точнісінько так само, як і прямий податок на заробітну платню робітників. Про робітника, хай би він і сам виплачував цей податок, не можна говорити, що він навіть авансує його принаймні на більш-менш тривалий час. Урешті-решт податок завжди має авансувати робітникові його безпосередній підприємець у вигляді підвищеної заробітної платні. Його підприємець, якщо він є власником мануфактури, накладе на ціну своїх товарів цю надбавку до заробітної платні разом із відповідним прибутком, тож кінцева сплата податку разом із цією надбавкою ляже на споживача. Якщо його підприємцем є фермер, кінцева сплата разом із такою самою надбавкою ляже на ренту землевласника.

Інакше стоїть справа з податками на ті предмети, що їх я називаю предметами розкоші, навіть на ті з них, які використовують бідняки. Підвищення ціни оподатковуваних предметів не спричинить обов'язкового підвищення заробітної платні робітників. Податок на тютюн, наприклад, хоча останній і є предметом розкоші однаково для багатих і для бідних, не приведе до підвищення заробітної платні. Хоча в Англії його оподатковують у потрійному розмірі, а у Франції — у 15-кратному розмірі його первісної ціни, ці високі податки, напевне, жодним чином не впливають на розміри заробітної платні робітників. Те саме можна сказати і про податки на чай і цукор, що в Англії та Голландії зробилися предметом розкоші найнижчих верств населення, і про податок на шоколад, що, як повідомляють, зробився таким в Іспанії. Як припускають, різні податки, якими впродовж нинішнього століття обкладали спиртні напої у Великій Британії, ніяк не впливали на заробітну платню. Підвищення ціни портеру, спричинене додатковим податком у 3 шил. з бареля міцного пива, не підвищило заробітної платні чорнороба в Лондоні. Вона дорівнювала приблизно 18–20 п. на день до встановлення цього податку й не перевищує цього нині.

Висока ціна таких предметів не зменшує з необхідністю здатності нижчих верств населення утримувати свої сім'ї. На стриманих і працюючих членів бідних класів податки на ці предмети діють подібно до законів проти розкоші й спонукають їх зменшити споживання або зовсім утримуватися від споживання таких предметів надмірності, що їх вони вже не можуть легко дозволити собі. У результаті такого змушеного стримування їхня здатність утримувати сім'ї завдяки податку часто, мабуть, збільшується, а зовсім не зменшується. Якраз тверезі й працюючі бідняки мають зазвичай найбільші сім'ї і задовольняють переважно попит на корисну працю. Певна річ, не всі бідняки розважливі та працюючі; безладні та розбещені серед них можуть продовжувати зловживати такими предметами й після зазначеного підвищення їхньої ціни, як робили це раніше, не звертаючи уваги на нестатки, яких через це можуть зазнати їхні сім'ї. Але такі безладні люди рідко мають великі сім'ї, оскільки їхні діти зазвичай гинуть від недбалого догляду, поганого поводження й недостатності харчування або поганої його якості. І якщо навіть завдяки міцності свого організму ці діти виживають, попри всі нестатки, на які прирікає їх погана поведінка їхніх батьків, однаково приклад цієї поганої поведінки зазвичай розбещує їх, отже замість бути корисними суспільству своєю працею вони через свою розбещеність стають суспільним злом. Таким чином, хоча підвищення ціни предметів розкоші бідняків може дещо посилювати злигодні таких безладних родин, а отже, і дещо зменшувати їхню здатність виховувати своїх дітей, видається мало ймовірним, аби воно значно зменшило корисне населення країни.

Будь-яке підвищення середньої ціни предметів необхідності, якщо його не відшкодує відповідне підвищення заробітної платні, неодмінно має більшою або меншою мірою зменшувати здатність бідних класів утримувати великі сім'ї, а отже, задовольняти попит на корисну працю, хоч би яким був стан цього попиту — чи він зростає, залишається незмінним або скорочується, чи вимагає зростання населення, його незмінності або зменшення.

Податки на предмети розкоші не мають тенденції призводити до підвищення ціни будь-яких інших товарів, окрім оподатковуваних. Навпаки, податки на предмети необхідності, спричиняючи підвищення заробітної платні, неминуче ведуть до підвищення ціни всіх мануфактурних виробів, а отже, і до зменшення продажу та споживання їх. Податки на предмети розкоші зрештою без будь-якого відшкодування сплачують споживачі оподатковуваних предметів. Вони лягають на всі без винятку види доходу: на заробітну платню робітників, на

прибуток на капітал, на ренту з землі. Податки на предмети необхідності, оскільки вони падають на трудящих бідняків, урешті-решт сплачують почасти землевласники, бо зменшується рента з їхніх земель, і почасти багаті споживачі, оскільки вони платять дорожче за мануфактурні вироби, і до того ж сплачують вони їх завжди зі значною надбавкою. Підвищення ціни таких товарів, що є справді необхідними предметами для життя й призначені для споживання незаможними, як, наприклад, грубі вовняні вироби, має врівноважуватися для бідняків подальшим збільшенням їхньої заробітної платні. Середні та вищі класи, якби вони розуміли власні інтереси, мали б завжди чинити спротив усім податкам на предмети життєвої необхідності, так само як і всім прямим податкам на заробітну платню. Кінцева сплата тих і тих повністю лягає на них і завжди зі значною надбавкою. Найважчим тягарем вони лягають на землевласників, які завжди платять у подвійному розмірі: і як землевласники, тому що зменшується їхня рента, і як багаті споживачі — тому що збільшуються їхні видатки. Зауваження сера Меттью Деккера³¹, що деякі податки інколи збільшуються у два, чотири або п'ять разів у ціні деяких товарів, цілком слушне стосовно податків на предмети життєвої необхідності. У ціні шкіри, наприклад, вам доводиться оплачувати не лише податок на шкіру, що йде на ваші черевики, а й частину податку на шкіру, що йде на черевики шевця та шкіряника. Крім того, ви маєте сплатити податки на сіль, на мило та свічки, що їх використовують ці робітники в той час, коли вони зайняті роботою на вас, і податок на шкіру, яку використовують робітник, що видобуває сіль, миловар і свічкарь, поки вони працюють на вас.

У Великій Британії головними податками на предмети необхідності є податки на чотири щойно згадані предмети споживання, а саме на сіль, шкіру, мило та свічки.

Сіль від найдавніших часів скрізь була предметом оподаткування. Її оподатковували в римлян і оподатковують нині, як мені здається, в усіх країнах Європи. Кількість солі, що її протягом року споживає окрема особа, така незначна й купується так поступово, що ніхто, як, напевне, вважали, не може дуже сильно відчувати навіть дуже великого податку на неї. В Англії її оподатковано в розмірі 3 шил. 4 п. за бушель, тобто майже в потрібному розмірі її первісної ціни. У деяких інших країнах цей податок ще вищий. Шкіра є предметом дійсної життєвої необхідності. Використання білизни робить таким мило. У країнах, де зимові вечори довгі, свічки потрібні для торгівлі. Шкіру та мило у Великій Британії оподатковано в розмірі $3\frac{1}{2}$ п. з фунта, свічки — у розмірі 1 пенні; ці податки можуть становити до 8 або 10% первісної ціни шкіри, 20–25% первісної ціни мила й 14 або 15% первісної ціни свічок і бути, отже, хоча й дещо менш обтяжливими, ніж податок на сіль, але все-таки дуже важкими. Оскільки всі ці чотири товари є предметами дійсної необхідності, то такі важкі податки на них мають дещо збільшувати витрати ощадливих і працюючих незаможних людей, а отже, і більшою або меншою мірою підвищувати їхню заробітну платню.

У країні, де зими такі холодні, як у Великій Британії, паливо в цю пору року являє собою у найточнішому сенсі цього слова предмет життєвої необхідності не тільки для приготування їжі, а й для нормального існування різних за фахом робітників, які працюють у закритих приміщеннях; з усіх видів палива найдешевшим є вугілля. Ціна вугілля такою великою мірою впливає на ціну праці, що по всій Великій Британії мануфактури відкривали переважно у вугільних районах; інші частини країни через високу ціну цього необхідного

предмета не мали змоги працювати так дешево. Крім того, у деяких галузях мануфактурної промисловості вугілля є необхідним засобом самого виробництва, як, наприклад, на мануфактурах скла, заліза та інших металів. Коли в якихось випадках премії можуть бути доцільні, то, мабуть, саме в разі перевезення вугілля з тих частин країни, де воно є у великій кількості, до тих місцевостей, де відчувається його брак. Але законодавство замість установаження премії запровадило податок у 3 шил. 3 п. з тонни вугілля, яке перевозять вздовж узбережжя, що для більшості сортів вугілля становить понад 60% первісної ціни на шахті. З вугілля, яке перевозять сухою дорогою або внутрішніми водами, не стягується жодного податку. Там, де вугілля з природних причин дешево, його споживають без оподаткування; там, де воно з природних причин дороге, його обкладають тяжким податком.

Такі податки, хоча вони й підвищують ціну засобів існування, а отже, і заробітну платню, дають, проте, урядові значний дохід, що його нелегко було б отримати якимсь іншим шляхом. Тому можуть бути розумні підстави для збереження їх. Премія на вивезення хліба, оскільки за сучасного стану хліборобства вона веде до підвищення ціни цього необхідного продукту, має такі самі погані наслідки і, замість приносити дохід, часто вимагає від уряду дуже великих видатків. Високі мита при ввезенні іноземного хліба, рівноцінні в роки великого врожаю забороні ввезення, і цілковита заборона ввезення живої худоби або солонини, встановлена законом для нормального часу, а нині, через брак цих продуктів, скасована на певний час щодо Ірландії та британських колоній, мають погані наслідки для податків на предмети життєвої необхідності й не дають урядові жодного доходу. Для скасування цих законів потрібно лише переконати громадську думку в недоцільності тієї системи поглядів, під впливом якої їх було встановлено.

Податки на предмети життєвої необхідності в багатьох інших країнах набагато вищі, ніж у Великій Британії. У багатьох країнах існують податки на борошно та хліб у зерні, змелюваний на млинах, і на печений хліб. У Голландії, як вважають, грошова ціна хліба, що його споживають у містах, через такі податки подвоюється. Замість частини цих податків мешканці сіл щороку сплачують певну суму з душі відповідно до сортів хліба, який вони, за припущенням, споживають. Споживачі пшеничного хліба сплачують 3 гульдена 15 стиверів, тобто близько 6 шил. 9 $\frac{1}{2}$ п. Як стверджують, ці та деякі інші податки, підвищивши ціну праці, призвели до загибелі більшості мануфактур Голландії³². Подібні податки, хоча й не такі тяжкі, існують у Міланській області, у Генуї, у герцогствах Парма, Піаченца та Гвастала, а також у Папській області. Один доволі відомий французький автор запропонував перетворити фінанси своєї вітчизни, замінивши більшість інших податків цим найрозумнішим з усіх податків. Немає такої безглуздості, говорить Цицерон³³, якої коли-небудь не захищав би той або той філософ.

Податки на м'ясо ще поширеніші, ніж податки на хліб. Справді, можна вважати сумнівним, чи є м'ясо де-небудь предметом життєвої необхідності. Як відомо з досвіду, хліб та інші рослини разом із молоком, сиром і вершковим або рослинним маслом, коли не можна дістати першого, можуть і без шматочка м'яса становити надзвичайно щедре й здорове, підкріплювальне харчування. Звичай ніде не вимагає від людини харчуватися м'ясом, як він вимагає від неї в більшості місць носити полотняну білизну або шкіряні черевики.

Предмети необхідного споживання чи розкоші можуть бути оподатковані двома способами: або споживач щороку сплачує певну суму за використання чи

споживання певних товарів, або товари оподатковують ще на руках у торговця, до того, як він передає їх споживачеві. Предмети споживання, що зберігаються тривалий час, перш ніж їх буде спожито повністю, найкраще оподатковувати в перший спосіб; у другий спосіб найдоцільніше оподатковувати ті предмети споживання, що споживаються негайно або швидше за інші. Податки на екіпажі й на посуд являють собою приклади першого способу оподаткування, більшість інших податків у вигляді акцизу й мита — приклади другого.

За дбайливого поводження екіпаж може прослужити 10 або 12 років. Він може бути оподаткований раз назавжди, перш ніж вийде з рук каретного майстра. Але, звісно, покупцеві зручніше платити 4 ф. на рік за право тримати екіпаж, аніж одразу сплатити на 40 або 48 ф. дорожче каретникові або ту суму, у яку обійдеться йому податок за весь той час, упродовж якого він користується цим екіпажем. Так само срібний або золотий сервіз може зберігатися більш як століття. Споживачеві, ясна річ, легше платити 5 шил. на рік за кожні 100 унцій посуду, тобто близько 1% його вартості, ніж викуповувати цей податок з розрахунку 25 або 30 років, що має підвищити ціну принаймні на 25 чи 30%. Різні податки, стягувані з будинків, поза сумнівом, зручніше сплачувати шляхом помірних річних внесків, ніж у разі встановлення тяжкого податку такої самої вартості за спорудження або першого продажу їх.

Добре відома пропозиція сера Меттью Деккера, аби всі предмети, навіть споживувані негайно чи дуже швидко, оподатковували в цей самий спосіб, тобто щоб торговець нічого заздальгідь не платив, але щоб споживач щороку сплачував певну суму за дозвіл споживати певні предмети. Метою цього проекту було заохочення всіх різних галузей зовнішньої торгівлі, а надто торгівлі транзитної, за допомогою скасування всіх мит при ввезенні та вивезенні й надання, таким чином, торговцеві можливості витратити весь свій капітал і кредит на купівлю товарів і фрахтування суден, не відтягуючи ані найменшої частки того й того на попередню сплату податків. Однак проект оподаткування в такий спосіб предметів, споживуваних негайно або швидко, викликає, напевне, чотири дуже істотні заперечення. По-перше, податок у такому разі виявиться більш нерівномірним або не таким відповідним витратам і споживанню різних платників, як за того способу, у який його зазвичай стягують. Податки на ель, вино та спиртні напої, сплачувані заздальгідь торговцями, зрештою оплачують різні споживачі в точній відповідності до споживання кожного з них. Але якби податок сплачували, купуючи дозвіл на право пити ці напої, то тверезий відносно до свого споживання виявиться оподаткованим значно тяжче, ніж п'яниця. Родину, що виявляє більшу гостинність, оподатковували б значно легше, ніж родину, яка приймає менше гостей.

По-друге, цей спосіб оподаткування шляхом оплати за рік, за півроку або за три місяці дозволу на право споживання певних товарів дуже значно зменшив би одну з головних зручностей податків на предмети швидкого споживання, а саме сплату їх малими частками. У ціні в $3\frac{1}{2}$ п., що є нині ціною кухля портеру, різні податки на солод, хміль і пиво разом із додатковим прибутком, що його пивовар накидає на авансування їх, становлять, певно, близько $1\frac{1}{2}$ п. Якщо робітник може легко обійтися без цих $1\frac{1}{2}$ п., він купує кухоль портеру; якщо не може, він задовольняється пінтою і, оскільки невитрачений пенні рівноцінний придбаному пенні, у такий спосіб завдяки своїй стриманості виграє фартинг; він сплачує податок малими частками, залежно від того, як і коли може платити його, і кожен акт платежу цілком добровільний з його боку. За бажання він може зовсім не платити.

По-третє, ці податки приносять менше, ніж податки на предмети розкоші. Оскільки дозвіл отримано, то незалежно від того, багато чи мало питиме покупець, податок з нього залишиться таким самим.

По-четверте, якби робітникові доводилося сплачувати одразу шляхом річних, піврічних або тримісячних платежів увесь податок, який він тепер сплачує з незначною незручністю або зовсім без неї в разі купівлі всіх кухлів та пінт портеру, що їх він випиває за будь-який із цих періодів часу, то ця сума могла б часто виявлятися для нього дуже обтяжливою. Через це видається очевидним, що цей спосіб оподаткування ніколи не може без найжорстокішого гноблення приносити дохід, хоча б більш-менш близький до доходу, одержуваного за діючого нині способу без будь-якого гноблення. Проте в деяких країнах предмети, що їх споживають негайно або дуже швидко, оподатковують саме в такий спосіб. У Голландії мешканці сплачують певну суму з душі за дозвіл пити чай. Я вже згадував про податок на хліб, стягуваний таким самим чином, оскільки хліб споживають на фермах і в селах.

Податки у вигляді акцизів стягують переважно з продуктів вітчизняного виробництва, призначених для споживання всередині країни; їх накладають тільки на небагато видів продуктів найширшого споживання. Ніколи не може бути жодних непорозумінь як стосовно продуктів, що підлягають цим податкам, так і стосовно спеціального податку, яким обкладають кожен вид продуктів. Вони лягають майже виключно на ті предмети, що їх я називаю предметами розкоші, за винятком чотирьох згаданих вище податків: на сіль, мило, шкіру, свічки і, мабуть, податку на просте скло.

Митні збори мають значно давніше походження, ніж податки акцизні. Напевне, вони й дістали назву *customs* (звичаїв) для позначення звичайних платежів, що існували з прадавнини; первісно їх вважали, напевне, податками на прибуток купців. За варварських часів феодалської монархії до купців, так само як і до всіх інших мешканців міст, ставилися не набагато краще, ніж до звільнених кріпаків, яких зневажали й бариші яких викликали заздрість. Велика знать, яка погодилася, аби король оподатковував прибутки її власних васалів, не мала нічого проти того, щоб він так само оподатковував і прибуток того класу людей, у захисті якого вона була значно менше зацікавлена. За тих досить темних часів не розуміли, що прибутки купців не можуть бути оподатковані безпосередньо або що кінцева сплата всіх таких податків має лягати зі значною надбавкою на споживачів.

До баришів іноземних купців ставилися ще недоброчливіше, ніж до баришів купців англійських; тому було природно, що прибутки перших оподатковували тяжче за прибутки останніх. Ця неоднаковість податків на іноземних і англійських купців, породжена неосвіченістю, зберігалася надалі завдяки духові монополії або з метою забезпечення нашим власним купцям переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Беручи до уваги цю відмінність, давніми митними зборами обкладали однаково всі види продуктів, предметів необхідності так само, як і предмети розкоші, товари — як ті, що вивозяться, так і ті, що ввозяться. Чому торгівці одним видом продуктів — так, напевне, міркували — мають перебувати в сприятливішому становищі, ніж торгівці іншим видом продуктів? Або чому покупець, який вивозить товари, має користуватися більшим протегуванням, ніж покупець, який ввозить їх?

Давні мита розпадалися на три групи; першою, і, мабуть, найдавнішою з них, було мито на вовну та шкіру. Воно, напевне, було переважно або виключно

вивізним митом. Коли в Англії виникла суконна промисловість, таке саме мито було встановлено на сукно, щоб король у разі вивезення останнього не втрачав належної йому частини мита з вовни. Дві інші групи склали, по-перше, мито на вино, що звалось *tonnage* (потонне), бо стягувалось у певному розмірі з тонни, і, по-друге, мито на решту товарів, що звалось *roundage* (пофунтове), бо стягувалось у певному розмірі з фунта стерлінгів їхньої передбачуваної вартості. На 47-й рік правління Едуарда III було встановлено мито в 6 п. з фунта вартості всіх товарів, що їх вивозять і ввозять, за винятком вовни, шкури, шкіри та вина, що підлягали особливим податкам. На 14-й рік правління Ричарда II це мито було підвищено до 1 шил. з фунта, але через три роки знову знижено до 6 п. На 2-й рік правління Генриха IV його було збільшено до 8 п., а на 4-й рік його правління — до 1 шил. Відтоді до 9-го року правління Вільгельма III це мито залишалося на рівні 1 шил. з фунта. Мита, потонне й пофунтове, зазвичай надавали королю тим самим актом парламенту й називали потонною та пофунтовою субсидіями. Оскільки пофунтова субсидія доволі тривалий час існувала в розмірі 1 шил. з фунта, або 5%, то митною мовою слово “субсидія” почало означати загальне мито цього роду в 5%. Цю субсидію, яку нині називають старою, і досі стягають на підставі митного статуту, запровадженого на 12-й рік правління Карла II. Порядок визначення на основі митного статуту вартості товарів, що обкладаються цим митом, установлений, як кажуть, за часів, що передували королю Якову I. Нова субсидія, встановлена на 9-й та 10-й роки правління Вільгельма III, полягала в додаткових 5% з більшості товарів. Субсидії в $\frac{1}{3}$ й $\frac{2}{3}$ склали разом ще 5%, які пропорційно припадали на кожну з них. Субсидія 1747 р. додала четверті 5% з більшості товарів, а субсидія 1759 р. — п’яті з деяких груп товарів. Окрім цих п’яти субсидій, у різних випадках було встановлено велику кількість різних інших мит з окремих товарів — інколи з метою задоволення потреб держави, а інколи з метою регулювання торгівлі країни відповідно до принципів меркантилістичної системи.

Ця система набувала дедалі більшого впливу. Стару субсидію стягували як при вивезенні, так і при ввезенні. Чотирма наступними субсидіями, так само як і іншими митами, що їх згодом у різних випадках встановлювали на окремі товари, обкладалися взагалі, за нечисленними винятками, тільки ввезення. Більшість давніх мит, якими обкладалися вивезення товарів вітчизняного походження та виробництва, було або знижено, або зовсім скасовано. У більшості випадків їх було скасовано. На вивезення деяких із цих товарів навіть видавали премії. Було також запроваджено повернення — інколи повністю, а здебільшого частково — мит, сплачених при ввезенні іноземних товарів, під час зворотного вивезення їх. Тільки половина податків, установлених старою субсидією при ввезенні товарів, повертається при вивезенні їх, але в таких випадках мита з більшості товарів повністю повертаються, встановлені наступними субсидіями та іншими актами. Посилене заохочення вивезення та ускладнення ввезення знали зовсім небагато винятків, що стосувалися переважно сировини для деяких мануфактурних виробництв. Адже наші купці та власники мануфактур прагнуть, аби ця сировина діставалася їм якомога дешевше й обходилася якомога дорожче їхнім суперникам і конкурентам в інших країнах. Через це інколи дозволяють безмитне ввезення іноземної сировини; прикладом цього служать іспанська вовна, льон та груба лляна пряжа. Вивезення сировини вітчизняного походження та сировини, що являла собою спеціальний продукт наших колоній, інколи забороняли, а інколи обкладали високими митами. Вивезення англійської вовни було заборонено. Вивезення бобрових шкур, бобрового хутра та сенегальської

гуми було обкладено високими митами, оскільки в результаті завоювання Канади й Сенегалу Велика Британія здобула майже монополію на ці продукти.

Те, що меркантилістична система була не вельми сприятливою для збільшення доходу населення, для збільшення річного продукту землі та праці країни, я намагався показати в четвертій книзі цього дослідження. Вона, напевне, була не більш сприятливою і для доходу правителя, оскільки принаймні він залежить від митних зборів.

Згідно з цією системою ввезення деяких видів товарів було зовсім заборонено. Ця заборона в одних випадках зовсім припинила, а в інших значно зменшила ввезення останніх, змусивши імпортерів вдаватися до контрабанди. Вона цілком припинила ввезення іноземної вовни й значно зменшила ввезення іноземного шовку та оксамиту. В обох цих випадках контрабанда звела до нуля митний дохід, що його можна було б одержувати при ввезенні цих товарів.

Високі мита, якими обкладали ввезення багатьох іноземних товарів, аби зменшити споживання їх у Великій Британії, у багатьох випадках служили тільки для заохочення контрабанди і в усіх випадках зменшували митний дохід порівняно з тим, який приносили б значно помірніші мита. Висловлювання д-ра Свіфта³⁴, що в митній арифметиці два плюс два, замість дорівнювати чотирьом, інколи дають тільки одиницю, цілком підтверджується на прикладі таких високих мит, які інколи не було б встановлено, якби меркантилістична система не навчала нас у багатьох випадках користуватись оподаткуванням не як засобом для одержання доходу, а як знаряддям монополії.

Премії, що їх інколи видавали при вивезенні вітчизняної сировини та мануфактурних виробів, і повернення мит при зворотному вивезенні більшості іноземних товарів створювали ґрунт для численних зловживань і для особливого виду контрабанди, більш збиткового для державного доходу за будь-який інший. Добре відомо, що з метою отримання премії або поворотного мита незрідка товари вантажать на судно й відправляють у море, але невдовзі потай знову вивантажують їх у якійсь іншій частині країни. Скорочення митного доходу, спричинюване преміями та поверненням мит, значну частину яких одержують за допомогою ошукань, дуже велике. Загальний митний дохід за рік, що закінчився 5 січня 1755 р., досягав 5068000 ф. ст. Премії, виплачувані з цього доходу, хоча того року не діяла премія на хліб, становили 167800 ф. ст.; поворотні мита, виплачені за дублікатами й посвідченнями, — 2156000 ф. ст. Премії та поворотні мита становили разом 2324600 ф. ст. У результаті цих відрахувань митний дохід становив усього 2743400 ф. ст., а за вирахуванням 287900 ф. ст. на витрати з управління (платня службовців та інші витрати) чистий митний дохід того року дорівнював 2455500 ф. ст. Таким чином, видаток на управління становить від 5 до 6% валового митного доходу й дещо більший за 10% від тієї суми, що залишається з цього доходу після вирахування видатку на виплату премій і поворотних мит.

Оскільки майже на всі товари, що їх ввозять, накладено високі мита, наші купці-імпортери ввозять по можливості більше контрабандним шляхом і якомога менше через митниці. Навпаки, наші купці-експортери провозять через митниці набагато більше, ніж насправді вивозять; іноді вони роблять це з марнославства й для того, аби їх вважали великими торгівцями товарів, не обкладених митом, а іноді з метою отримання премії або поворотного мита. Внаслідок цих різних ошукань і зловживань наш експорт за митними книгами виявляється таким, що значно перевищує наше ввезення, що невимовно тішить тих політиків, які вимірюють національний добробут тим, що вони звуть торговельним балансом.

Усі товари, що їх ввозять, коли для них не зроблено спеціальних вилучень, а такі вилучення не дуже численні, обкладають тими чи тими митами. У разі ввезення товарів, не згаданих у митному статуті, їх оподатковують у розмірі 4 шил. $9\frac{9}{20}$ п. з кожних 20 шил. вартості, оголошеної під присягою імпортером, тобто майже в розмірі п'яти субсидій, або п'яти пофунтових мит. Митний статут надзвичайно докладний і перераховує безліч предметів, багато з яких маловживані й тому маловідомі. Через це часто видається незрозумілим, до якої статті слід віднести даний вид товарів, а отже, і яке мито з нього треба платити. Помилки щодо цього інколи розоряють митного чиновника й часто спричиняють значні ускладнення, витрати й клопіт для імпортера. З огляду на це щодо зрозумілості, точності й визначеності митні збори значно поступаються акцизним зборам.

Для того щоб більшість членів суспільства вносила свою частку в державний дохід пропорційно своїм видаткам, не видається необхідним оподатковувати кожний окремий предмет цього видатку. Передбачається, що дохід, стягуваний за допомогою акцизних зборів, падає на платників так само рівномірно, як і дохід, одержуваний від митних зборів, а акциз стягують тільки з небагатьох предметів найширшого споживання. Багато хто вважав, що за належного управління митний збір теж можна було б без жодних втрат для державного доходу і з більшою вигодою для зовнішньої торгівлі стягувати тільки з небагатьох товарів.

Іноземними продуктами, найбільш широко вживаними у Великій Британії, нині є, напевне, переважно закордонні вина й горілки, деякі продукти Америки та Вест-Індії, цукор, ром, тютюн, какао і т. ін., а також деякі продукти Ост-Індії, як-от: чай, кава, китайська порцеляна, прянощі різного роду, різні сорти тканин тощо. Ці різні товари нині дають, напевно, більшу частину доходу, одержуваного від митних зборів. Мита, що існують нині для іноземних мануфактурних виробів, за винятком тих небагатьох, що їх згадано в наведеному вище переліку, було встановлено здебільшого з метою не отримання прибутку, а встановлення монополії або надання нашим купцям переваги на внутрішньому ринку. У разі скасування всіх заборон та обкладення всіх іноземних мануфактурних виробів такими помірними митами, що, як це показав досвід, приносять з кожного предмета найбільший дохід державі, наші власні робітники могли б усе ще мати перевагу на внутрішньому ринку й багато товарів, частина з яких нині не приносить урядові жодного доходу, а решта — зовсім незначний, могли б давати йому дуже великий дохід.

Високі мита, іноді скорочуючи споживання оподатковуваних товарів і іноді заохочуючи контрабанду, часто дають урядові менший дохід порівняно з тим, що його можна було б одержувати від помірніших мит, коли зменшення доходу є наслідком скорочення споживання. Існує лише один засіб проти цього, а саме — зниження мита.

Коли зменшення доходу відбувається в результаті заохочення, наданого контрабанді, проти цього можна, мабуть, застосувати два засоби: або послаблення спокуси займатися контрабандою, або посилення ускладнень, пов'язаних із контрабандою. Спокусу до заняття контрабандою можна послабити тільки зниженням мита, а ускладнити контрабанду — тільки запровадивши таку систему управління, яка найбільш придатна для запобігання їй.

Як мені здається, досвід показує, що акцизні закони перешкоджають операціям контрабандиста та ускладнюють їх набагато успішніше, ніж митні закони. Встановленням у митницях системи управління, настільки подібної до

системи акцизного управління, як допускає природа цих різних податків, можна значно збільшити труднощі, пов'язані з контрабандою. Таке перетворення, як багато хто припускав, можна здійснити дуже легко.

Зазначали, що імпортер товарів, які обкладають митними зборами, міг би мати право на свій розсуд або звозити їх у власний приватний склад, або розміщувати їх на складі, влаштованому за його рахунок чи на громадські кошти, але щоб він замикався митним чиновником і відмикався тільки у його присутності. Коли купець звозить товари у свій приватний склад, мита мають сплачуватися негайно й до того ж безповоротно; митний чиновник має право будь-коли відвідувати й оглядати склад, аби пересвідчитися, якою мірою кількість товарів, що зберігаються в ньому, відповідає тій кількості, за яку сплачено мито. А коли купець звозить товари в громадські склади, сплата мита здійснюється тільки при вивезенні їх зі складу для споживання всередині країни. Коли їх беруть зі складу для вивезення за кордон, їх звільняють від мита, причому завжди має бути надана належна гарантія, що їх справді вивезуть за кордон. Тих, хто торгує цими товарами оптом або вроздріб, може будь-коли відвідати й опитати митний чиновник, і вони зобов'язані подавати належні виправдані документи на підтвердження сплати мит за всю кількість товарів у своїх крамницях або складських приміщеннях. Так звані акцизні мита з рому, який ввозять, нині стягують у такий спосіб, і можливо, що таку саму систему можна було б поширити на всі мита з товарів, які ввозять, зрозуміло, за умови, що ці мита, так само як і акцизні збори, обмежуватимуться небагатьма категоріями товарів найширшого споживання. Якби вони поширювалися майже на всі категорії товарів, як нині, нелегко було б забезпечити наявність громадських складських приміщень достатньої місткості і товари, які дуже легко псуються або зберігання яких потребує великої уваги й догляду, купець не наважився б довірити жодному іншому складові, крім власного.

Якби за такої системи управління пощастило навіть за дуже високих мит запобігти більш-менш значній контрабанді і якби кожне мито підвищувалося або знижувалося відповідно до того, за якого розміру можна найшвидше очікувати від нього найбільшого доходу для держави, причому оподаткуванням завжди користувалися б як засобом отримання доходу, а не як знаряддям для встановлення монополії, то не видається неможливим, щоб дохід, принаймні рівний нинішньому чистому доходу від митниць, одержувався від ввізних мит тільки з небагатьох видів товарів найширшого споживання і щоб митні збори таким чином було доведено до такої міри простоти, визначеності й точності, якою відрізняються акцизні збори. Все те, що державний дохід втрачає нині через повернення мит за зворотного вивезення іноземних товарів, що їх потім знову вантажать і споживають усередині країни, за цієї системи повністю заощаджувалося б. І якби до цього заощадження, що саме по собі було б дуже значним, додати скасування всіх премій у разі вивезення вітчизняних продуктів в усіх випадках, коли ці премії насправді не будуть поверненням тих чи тих акцизних зборів, сплачених до того, можна не сумніватися, що після такої реформи чистий митний дохід виявився б не меншим, ніж будь-коли раніше.

Якщо в результаті такого реформування системи державний дохід не зазнав би збитків, то торгівля й мануфактурна промисловість країни, поза сумнівом, отримали б дуже значні вигоди. Торгівля неоподатковуваними товарами, тобто величезною більшістю товарів, стала б цілком вільною, і її можна було б вести в усіх частинах світу з усіма можливими перевагами. До числа цих товарів було б включено всі предмети продовольства й усі сирі матеріали для мануфактур-

ної промисловості. Оскільки вільне ввезення предметів продовольства знижувало б їхню середню грошову ціну всередині країни, воно призвело б до зниження грошової ціни праці, не знижуючи, проте, жодною мірою її дійсної винагороди. Вартість грошей пропорційна кількості предметів продовольства, які можна купити на них; вартість предметів продовольства зовсім не залежить від кількості грошей, які можна отримати за них. Зменшення грошової ціни праці неодмінно супроводжувалося б пропорційним зменшенням грошової ціни всіх продуктів вітчизняної мануфактурної промисловості, що таким чином здобула б певну перевагу на всіх іноземних ринках. Ціна деяких промислових виробів знизилася б у ще більшій пропорції завдяки безмитному ввезенню сирих матеріалів. Якби шовк-сирець ввозили з Китаю та Індостану безмитно, то англійські власники шовкових мануфактур могли б з більшим успіхом брати гору над власниками шовкових мануфактур як Франції, так і Італії. Тоді не було б причини забороняти ввезення іноземного шовку та оксамиту; дешевизна наших виробів забезпечувала б нашим власним виробникам не тільки панування на внутрішньому, а й дуже великий збут на іноземних ринках; навіть торгівля оподатковуваними товарами велася б зі значно більшою вигодою, ніж нині. За відпускання цих товарів із громадських складів для вивезення за кордон — причому їх звільняли б від сплати всіх мит — торгівля ними була б цілком вільною. Транзитна торгівля всіма видами товарів мала б за цієї системи всі можливі переваги. За відпускання цих товарів для споживання всередині країни імпортер, оскільки він не був би зобов'язаний заздалегідь сплачувати мито ще до того, як йому трапиться нагода продати свої товари торговцеві або якомусь споживачеві, завжди мав би можливість продавати їх дешевше, ніж коли б він був змушений сплачувати його при ввезенні. За наявності тих самих мит зовнішню торгівлю для потреб споживання, навіть оподатковуваними товарами, можна було б, отже, вести з набагато більшою вигодою, ніж нині.

Метою відомого акцизного проекту сера Роберта Вальполя було запровадження щодо вина й тютюну системи, що не дуже відрізняється від запропонованої тут. Та, хоча в законопроекті, внесеному тоді в парламент, ішлося тільки про ці два предмети, спільною була думка, що його замислено, аби розпочати здійснення ширшого плану такого самого характеру. Партійна ворожнеча в поєднанні з інтересами купців, які займаються контрабандою, спричинила такий сильний, хоча й несправедливий, галас проти цього законопроекту, що міністр визнав за доцільне відмовитися від нього і з побоювання викликати такий галас жоден з його наступників не наважився знову висунути цей проект.

Хоча мита на іноземні предмети розкоші, що їх ввозять для споживання всередині країни, інколи лягають на бідні класи, головним чином вони падають на людей середнього чи більш ніж середнього достатку. Такі, наприклад, мита на закордонні вина, каву, шоколад, чай, цукор і т. ін.

Податки на дешевші предмети розкоші вітчизняного виробництва, призначені для споживання всередині країни, лягають майже рівномірно на представників усіх класів пропорційно їхнім видаткам. Бідняк платить податки на солод, хміль, пиво та ель, що їх він споживає сам, багатий сплачує їх зі свого власного споживання та зі споживання своїх слуг.

Слід зауважити, що загальне споживання нижчих класів населення, тобто тих, хто стоїть нижче від середнього класу, в усіх країнах не тільки кількісно, а й за вартістю дещо більше, ніж загальне споживання середнього класу та класу, що стоїть вище від нього. Загальна сума витрат нижчого класу значно більша,

ніж у вищих класів. По-перше, майже весь капітал кожної країни щороку розподіляється серед нижчого класу у вигляді заробітної платні за продуктивну працю. По-друге, значна частина доходу, одержуваного від земельної ренти й від прибутку на капітал, щороку розподіляється серед представників цього самого класу у вигляді заробітної платні й утримання хатньої прислуги та інших непродуктивних працівників. По-третє, певна частина прибутку з капіталу належить представникам того самого класу у вигляді доходу, одержуваного від застосування їхніх невеликих капіталів. Сума прибутків, щороку одержуваних дрібними крамарями та будь-якими торгівцями, повсюдно дуже велика і становить дуже значну частку річного продукту. Нарешті, по-четверте, навіть певна частина земельної ренти належить цьому самому класові, значна її частина належить тим, хто стоїть дещо нижче від середнього класу, і невелика частина — навіть найнижчому класові, оскільки прості робітники інколи володіють акром або двома акрами землі. Хоча, таким чином, витрати представників цих нижчих класів населення, узятих кожен окремо, дуже невеликі, однак вся сума витрат для всього класу завжди становить найбільшу частину загальних витрат усього суспільства, до того ж усе, що залишається від річного продукту землі та праці країни для споживання вищих класів, завжди значно менше не тільки за кількістю, а й за вартістю. Через це податки, що лягають переважно на витрати вищих класів населення, тобто на меншу частку річного продукту, мають найшвидше приносити значно менше, ніж податки, що лягають однаково на витрати всіх класів або навіть падають переважно на витрати нижчого класу, тобто податки, що падають однаково на весь річний продукт чи на його більшу частину. Внаслідок цього акциз на сировину та виробництво хмільних і спиртних напоїв, що виготовляються всередині країни, дає значно більший дохід, ніж усі інші податки на споживання, і цей акциз лягає значною, коли не головною, своєю часткою на витрати простого люду. За рік, що закінчився 5 липня 1775 р., валовий дохід від цього виду акцизу досягав 3341837 ф. 9 шил. 9 п.

Однак слід пам'ятати, що оподатковувати завжди потрібно витрати нижчих класів на предмети розкоші, а не на предмети необхідності. Сплата податку на їхні необхідні витрати зрештою повністю лягла б на вищі класи народу, на меншу частину річного продукту, а не на більшу. Такий податок має в усіх випадках вести до підвищення заробітної платні робітників або до зменшення попиту на них. Він не може збільшити заробітну платню, не перекладаючи кінцеву сплату податку на вищі класи; він не може зменшити попит на працю, не зменшивши річний продукт землі та праці країни, тобто той фонд, з якого врешті-решт мають виплачуватися всі податки. До яких би розмірів не зменшив такий податок попит на працю, він завжди має вести до більшого підвищення заробітної платні, ніж це відповідало б даному скороченню попиту, і кінцева плата цього підвищення заробітної платні має в усіх випадках лягати на вищі класи.

Хмільні та спиртні напої, що їх виробляють та переганяють не на продаж, а для власного споживання, не підлягають у Великій Британії жодному акцизові. Це вилучення, метою якого є позбавлення приватних родин від неприємних відвідин та оглядів збирачів податків, призводить до того, що тягар цього акцизу часто значно менше лягає на багатих людей, ніж на бідних. Щоправда, порівняно мало поширений звичай гнати спиртні напої для свого приватного використання, хоча іноді це й роблять, але в сільських місцевостях багато родин середнього достатку і майже всі багаті та аристократичні родини самі варять для себе пиво. Через це міцне пиво обходиться їм на 8 шил. з бареля дешевше, ніж середньому пивоварові, який має отримати прибуток на суму податку, так само як і на

решту зроблених ним витрат. Тому такі родини повинні мати своє пиво принаймні на 9 або 10 шил. за барель дешевше, ніж обходиться який-небудь напій такої самої якості простому людові, якому зручніше купувати пиво в міру потреби, на заводі або в пивниці. Так само не підлягає контролю та огляду збирача податків солод, що виготовляється для потреб приватних родин, з тим, щоб в останньому випадку за кожного члена сім'ї сплачувався податок у 7 шил. 6 п. Ця сума становить акциз із 10 бушелів солоду, кількості, відповідної тому, що, певно, споживають у середньому всі члени тверезої родини — чоловіки, жінки й діти. Але в багатих сім'ях, де широко практикується сільська гостинність, напої, що їх виготовляють із солоду і споживають члени сім'ї, становлять тільки незначну частину домашнього споживання. Чи внаслідок цього податку, чи з інших причин звичай виготовляти солод для домашнього споживання поширений значно менше, ніж звичай варити пиво. Важко навести розумні підстави того, чому не слід обкладати таким самим податком тих, хто варить пиво чи виготовляє спиртні напої для домашнього споживання.

Часто зазначалося, що набагато більший дохід, ніж одержується нині від усіх високих податків на солод, пиво та ель, можна було б мати від значно менш обтяжливого податку на солод, оскільки пивоварні заводи мають набагато більше можливостей ошукати скарбницю, ніж підприємства, що виготовляють солод, а особи, які варять пиво для домашнього споживання, звільнені від будь-яких податків, що не стосується тих, хто виготовляє солод для домашнього споживання.

На пивоварні в Лондоні з квартера солоду зазвичай варять понад $2\frac{1}{2}$, а інколи й 3 барелі портеру. Різні податки на солод становлять 6 шил. з квартера, а податки на міцне пиво та ель — 8 шил. за барель. Таким чином, на пивоварному заводі різні податки на солод, пиво та ель припадають у розмірі від 26 до 30 шил. на 1 квартал солоду. На сільському пивоварному заводі, що продає пиво сільському населенню, з квартера солоду рідко варять менш як 2 барелі міцного й 1 барель слабкого пива, а часто — $2\frac{1}{2}$ бареля самого лише міцного пива. Різні податки на слабке пиво становлять 1 шил. 4 п. на барель. Тому на сільській пивоварні різні податки на солод, пиво та ель рідко становлять менш як 23 шил. 4 п., а часто досягають 26 шил. на 1 квартал солоду. Отже, беручи все королівство в середньому, загальну суму податків на солод, пиво та ель не можна приймати менш ніж у 24 або 25 шил. на 1 квартал солоду. Але, як стверджують, за скасування різних податків на пиво та ель і збільшення втричі податку на солод, тобто за підвищення його з 6 шил. до 18 шил. на квартал солоду, можна було б тільки від одного цього податку отримати більший дохід, ніж отримується тепер з усіх цих обтяжливіших податків.

	Ф.	Шил.	П.
У 1772 р. старий податок на солод дав.....	722023	11	11
додатковий " " "	356766	7	$9\frac{3}{4}$
У 1773 р. старий " " "	561627	3	$7\frac{1}{2}$
додатковий " " "	278650	15	$3\frac{3}{4}$
У 1774 р. старий " " "	624614	17	$5\frac{3}{4}$
додатковий " " "	310745	2	$8\frac{1}{2}$
У 1775 р. старий " " "	657357	0	$8\frac{1}{4}$
додатковий " " "	323785	12	$6\frac{1}{4}$
	<hr/>		
	3835580	12	$0\frac{3}{4}$
Середня річна за ці чотири роки	958895	3	$0\frac{3}{6}$

У 1772 р. акциз у селі дав	1243128	5	3
лондонські пивоварні дали	408260	7	$2\frac{3}{4}$
У 1773 р. акциз у селі дав	1245808	3	3
лондонські пивоварні дали	405406	17	$10\frac{1}{2}$
У 1774 р. акциз у селі дав	1246373	14	$5\frac{1}{2}$
лондонські пивоварні дали	320601	18	$0\frac{1}{4}$
У 1775 р. акциз у селі дав	1214583	6	1
лондонські пивоварні дали.....	463670	7	$0\frac{1}{4}$
	6547832	19	$2\frac{1}{4}$
Середня річна за ці чотири роки	1636958	4	$9\frac{1}{2}$
Плюс річне надходження податку на солод.....	958895	3	$0\frac{3}{16}$
Загальна сума цих податків становить	2595853	7	$9\frac{11}{19}$
За збільшення втричі податку на солод або за збільшення його з 6 до 18 шил. на квартал один лише цей податок дасть	2876685	9	$0\frac{1}{6}$
Ця сума перевищує попередню на.....	280832	1	$2\frac{14}{16}$

Під старим податком на солод розуміють податок у 4 шил. з бочки сидру та інший податок у 10 шил. з бареля муму. У 1774 р. податок на сидр дав тільки 3083 ф. 6 шил. 8 п. Він, певно, дав того року менше, ніж зазвичай; того року всі податки на сидр дали менше, ніж зазвичай. Податок на мум, хоча й набагато вищий, дає ще менше, з огляду на менше споживання цього напою. Але для того щоб заповнити недонадходження звичайної суми з цих двох податків, до сільського акцизу зараховані: 1) старий акциз у 6 шил. 8 п. з бочки сидру; 2) такий самий податок у 6 шил. 8 п. з бочки виноградного соку; 3) податок у 8 шил. 9 п. з бочки винного оцту і, нарешті, 4) податок в 11 п. з галона меду. Надходження з цих податків, певно, з надлишком врівноважать надходження з так званого щорічного солодового податку на сидр і мум.

Солод використовують не лише тоді, коли варять пиво та ель, а й коли виготовляють нижчі сорти вин та горілок. У разі збільшення податку на солод до 18 шил. на квартал могло б виявитися необхідним дещо знизити акцизи, стягувані з цих сортів вин та горілок, для виготовлення яких використовують солод. У так званих солодових напоях солод зазвичай становить одну третину вживаного матеріалу, а інші дві третини припадають на ячмінь або одна третина на ячмінь та одна — на пшеницю. На горілчаних заводах можливості й спокуса обходити акцизні закони значно більші, ніж на пивоварнях або там, де виготовляють солод; можливості — через меншу громіздкість і більшу вартість цього товару, а спокуса — через великі розміри податків, що досягають 3 шил. $10\frac{2}{3}$ п.* з галона спирту. У разі підвищення податку на солод і зниження податку на спирт зменшаться як можливість, так і спокуса порушувати акцизні закони, що може привести до ще значнішого збільшення доходу.

Останнім часом у Великій Британії взято курс на ускладнення вживання спиртних напоїв через їхню передбачувану дію, руйнівну для здоров'я та

* Хоча податок, стягуваний безпосередньо з градусного спирту, досягає тільки 2 шил. 6 п. на галон, але, доданий до податку на сусло, з якого женуть градусний спирт, він становитиме 3 шил. $10\frac{2}{3}$ п. Нині для запобігання зловживанням сусло та градусний спирт однаково оподатковують відповідно до кількості градусів у суслі.

моральності простого люду. Згідно з цією політикою зниження податків на виробництво спирту не має бути таким значним, аби якоюсь мірою знижувати ціну цих напоїв. Спиртні напої можуть залишатися так само дорогими, як і раніше, тоді як водночас ціну корисних та зміцнювальних напоїв, якими є пиво та ель, може бути значно знижено. Народ, отже, можна було б почасти звільнити від однієї з тих тягот, на які він нині нарікає, за одночасного значного збільшення доходу.

Заперечення д-ра Давенанта³⁵ проти такої зміни сучасної системи акцизного обкладання видаються необгрунтованими. Ці заперечення зводяться до того, що податок замість падати майже рівномірно на прибутки підприємця, який виготовляє солод, пивовара й торговця, оскільки він падає на прибуток, повністю лягатиме на прибуток першого; що підприємець, який виготовляє солод, не зможе так легко повернути собі суму, витрачену на сплату податку, за допомогою підвищення ціни свого солоду, як це можуть робити пивовар і торговець, підвищуючи ціну своїх напоїв; що такий високий податок на солод може знизити ренту й прибуток з землі, яку засівають ячменем.

Жоден податок не може на більш-менш тривалий час знизити норму прибутку в будь-якій окремій галузі торгівлі або промисловості, яка завжди має триматися на одному рівні з нормою прибутку, що існує в інших галузях у даній місцевості. Нинішні податки на солод, пиво та ель не впливають на прибуток тих, хто торгує цими продуктами, всі вони повертають собі суму податку з додатковим прибутком у підвищеній ціні своїх товарів. Щоправда, податок може зробити обкладені ним продукти такими дорогими, що це зменшить споживання їх. Але солод використовують для виготовлення напоїв, і податок у 18 шил. на квартал солоду не може, звісно, зробити ці напої дорожчими, ніж це роблять нині різні податки, що досягають 24 або 25 шил. Навпаки, ці напої, певно, подешевшають і споживання їх швидше збільшиться, ніж скоротиться.

Не дуже легко зрозуміти, чому виробникові солоду буде важче повернути 18 шил. у підвищеній ціні свого солоду, ніж пивоварові повернути нині в ціні свого напою 24, 25, а інколи й 30 шил. Щоправда, йому доведеться сплачувати як податок з кожного квартала солоду не 6, а 18 шил. Але пивовар нині зобов'язаний сплачувати податок у 24, 25, а інколи й у 30 шил. за кожний квартал солоду, що його він варить. Для виробника солоду не може виявитися важчим сплачувати незначніший податок, ніж для пивовара платити тепер тяжчий. Виробник солоду не завжди тримає у своїх коморах такий запас солоду, розпродаж якого вимагав би тривалішого часу, ніж розпродаж запасу пива та елю, що їх пивовар часто тримає у своїх погребях. Тому перший часто може повернути собі витрачені гроші так само швидко, як і останній. Але хоч би які ускладнення виникли для виробника солоду через потребу сплачувати тяжчий податок, їх можна легко усунути наданням йому на кілька місяців тривалішого кредиту, ніж кредит, що його зазвичай нині дають пивоварові.

Ренту й прибуток з землі, яку засівають ячменем, може зменшити тільки скорочення попиту на ячмінь. Але зміна системи, що зменшує податки з квартала солоду, який іде на варіння пива та елю, з 24–25 до 18 шил., радше збільшить попит, аніж скоротить його. Крім того, рента й прибуток з землі, яку засівають ячменем, завжди мають приблизно дорівнювати ренті й прибутку з інших однаково родючих та однаково добре оброблюваних земель. Якби вони були менші, певну частину землі під ячменем невдовзі почали б використовувати з якоюсь іншою метою, а якби вони були більші, більшу кількість землі невдовзі почали б використовувати під посів ячменю. Коли звичайна ціна якого-небудь

продукту землі являє собою, так би мовити, монопольну ціну, податок на нього неодмінно знижує ренту й прибуток з землі, на якій він росте. Податок на продукт тих розкішних виноградників, на яких виробництво вина настільки менше за дійсний попит на нього, що його ціна завжди перевищує природний рівень ціни продукту інших однаково родючих та однаково добре оброблюваних земель, неминуче знизить ренту й прибуток з цих виноградників. Оскільки ціна цих вин вже досягає максимуму, що його можна отримати за ту кількість їх, яку зазвичай відправляють на ринок, її не можна збільшити ще, не зменшивши цієї кількості, а останнє не можна зробити без іще більших збитків, тому що землі не можуть бути відведені на виробництво якого-небудь іншого, так само цінного продукту. Через це весь тягар податку має лягати на ренту й прибуток, власне кажучи, на ренту з виноградника. Щоразу, коли передбачалося запровадити який-небудь новий податок на цукор, наші цукрові плантатори скаржилися, що весь тягар таких податків лягає не на споживача, а на виробника, бо після запровадження податку вони ніколи не можуть підвищити ціну свого цукру. Ця ціна до запровадження податку була, напевне, монопольною ціною, і аргумент, який наводили, аби довести, що цукор є предметом, не підходящим для оподаткування, доводив, мабуть, що він цілком підходить для цього, адже прибутки монополістів, хоч би звідки їх одержували, поза сумнівом, служать найбільш підходящим предметом для оподаткування. Тим часом звичайна ціна ячменю ніколи не була монопольною, а рента й прибуток з землі під ячмінь ніколи не перевищували природного рівня ренти й прибутку з інших земель, однаково родючих та однаково добре оброблюваних. Різні податки, якими обкладали солод, пиво та ель, ніколи не вели до зниження ціни ячменю, ніколи не знижували ренти й прибутку з землі під ячменем. Ціна солоду, в яку він обходився пивоварові, постійно підвищувалася відповідно до стягуваних з нього податків, і ці податки разом із різними акцизами на пиво та ель постійно або підвищували ціну, або, що зводиться до того самого, знижували якість цих продуктів для споживача. Кінцева сплата цих податків завжди лягала на споживача, а не на виробника.

Від запропонованої тут системи реформи можуть постраждати виключно ті особи, які варять пиво для власного споживання. Але звільнення вищого класу населення від вельми тяжких податків, сплачуваних бідними робітниками та ремісниками, видається, поза сумнівом, найнесправедливішим і таким, що суперечить рівності і має бути усунене, хай би навіть згаданої реформи не було проведено. А втім, можливо, що саме інтереси цього вищого класу протидіяли досі зміні системи, яка не могла збільшити державний дохід і водночас полегшити становище народу.

Окрім таких податків, як згадані вище митні збори та акцизні збори, існує ще низка інших, що впливають на ціну товарів нерівномірніше й не так безпосередньо. Такими є податки, які зветься у Франції дорожніми митами (peages), а за часів давніх саксів звалися митами за проїзд і, напевне, були первісно встановлені з тією самою метою, що й наші заставні мита чи збори за проїзд по наших каналах і судноплавних річках, а саме для утримання дороги або підтримання судноплавності. Ці податки, коли вони призначені для такої мети, цілком правильно встановлюються відповідно до обсягу або ваги предметів, які перевозяться. Оскільки вони первісно були місцевими та провінційними податками, що використовувалися для місцевих та провінційних потреб, управління ними здебільшого надавалося якомусь певному місту, парафії або маєтку, у яких їх стягували, причому передбачалося, що ці громади тим чи тим чином мають звітувати про використання їх. Правителі, які взагалі не

повинні нікому звітувати, у багатьох країнах узяли до своїх рук управління цими податками і, хоча доволі часто дуже значно підвищували податок, у багатьох випадках зовсім не вважали за потрібне витратити зібрані суми за призначенням. Якщо заставні мита Великої Британії коли-небудь стануть одним із джерел доходу уряду, то приклад багатьох інших народів заздалегідь може вказати нам, якими будуть імовірні наслідки цього. Такі мита, поза сумнівом, урешті-решт оплачує споживач, але коли він це робить, його оподатковують не відповідно до його витрат і вартості того, що він споживає, а відповідно до обсягу чи ваги останнього. Коли такі податки стягують відповідно не до обсягу чи ваги, а до передбачуваної вартості товарів, вони по суті перетворюються на своєрідні внутрішні мита, або акциз, який надзвичайно ускладнює найважливішу галузь торгівлі — внутрішню торгівлю країни.

У деяких невеликих державах податки, подібні до цих мит за проїзд, стягують з товарів, які перевозять через їхню територію суходолом чи водою з однієї іноземної держави до іншої. У деяких країнах їх називають транзитними митами. Деякі невеликі італійські держави, розташовані в басейні По та її приток, одержують певний дохід від мит такого роду, які повністю сплачуються іноземцями і являють собою, мабуть, єдиний податок, яким одна держава може обкладати громадян іншої, анітрохи не гальмуючи розвиток власної промисловості або торгівлі. Найважливішим з усіх транзитних мит у світі є мито, стягуване королем Данії з усіх торговельних суден, що проходять через Зунд.

Хоча такі податки на предмети розкоші, якими є більшість митних та акцизних зборів, лягають однаково на всі види доходу і зрештою сплачуються тими, хто споживає оподатковувані ними предмети, все-таки вони не завжди лягають рівномірно або пропорційно на дохід кожної окремої особи. Оскільки розміри споживання кожної людини визначаються її власними смаками і звичками, остільки вона сплачує податок радше відповідно до своїх смаків і звичок, ніж відповідно до свого доходу: марнотратець сплачує більше, ощадливий менше, ніж це відповідає їхньому доходу. Неповнолітня заможна людина зазвичай небагато сплачує зі свого споживання на утримання держави, захист якої забезпечує їй її великий дохід. Люди, які мешкають за кордоном, своїм споживанням нічого не вносять на утримання уряду країни, де міститься джерело їхнього доходу. За відсутності в такій країні поземельного податку або великого податку в разі передачі рухомої чи нерухомої власності, як це має місце в Ірландії, такі дезертири зі своєї країни можуть одержувати великий дохід, користуючись протегуванням уряду, на утримання якого не вносять жодного шилінга. Така нерівномірність найбільш різко має виявлятися у країні, уряд якої де в чому залежить від уряду якоїсь іншої країни. Люди, що мають найбільше майно в залежній країні, у цьому разі зазвичай вважатимуть за краще жити в панівній країні. Ірландія перебуває саме в такому становищі, і через це нас не повинно дивувати, що проект податку на абсентеїстів має в цій країні таку популярність. Можливо, буде дещо складно встановити характер або тривалість відсутності, за якої окрема людина підлягає цьому податкові, або коли саме має починатися чи припинятися його стягування; а проте, якщо виключити цей цілком своєрідний випадок, будь-яка нерівномірність оподаткування окремих осіб, що може мати місце за таких податків на споживання, більш ніж урівноважується тією самою обставиною, що створює цю нерівномірність, — тієї обставиною, що внесок кожної людини взагалі є добровільним, оскільки тільки від неї самої залежить, споживати чи не споживати оподатковуваний предмет. Через це там, де такі податки встановлюються належним чином

і на відповідні предмети, їх сплачують з меншим ремствуванням, ніж будь-який інший податок. Коли їх наперед сплачує торгівець або власник мануфактури, то споживач, який урешті-решт оплачує їх, невдовзі перестає відрізняти їх від ціни товару і майже забуває, що взагалі платить якийсь податок.

Такі податки бувають чи можуть бути цілком точно визначені або встановлюються таким чином, щоб не залишалось ані найменшого сумніву стосовно того, скільки або коли слід платити, стосовно розміру або часу платежів. Якщо тоді й виявляються довільність і невизначеність за стягування митних зборів у Великій Британії або інших подібного роду податків в інших країнах, то це зумовлене аж ніяк не природою цих податків, а лише неточною або невірною редакцією закону, що встановлює їх.

Податки на предмети розкоші, як правило, сплачуються або завжди можуть сплачуватися потроху чи в міру того, як у платників виникає потреба в придбанні оподатковуваних предметів. Щодо моменту й способу сплати, то ці податки є або можуть бути найзручнішими з-поміж усіх. Через це такі податки загалом задовольняють, мабуть, першим трьома із чотирьох основних принципів оподаткування не менш від будь-якого іншого податку. Але зате вони з будь-якого погляду йдуть у розріз із четвертим принципом.

Такі податки порівняно з тим, що вони дають державній скарбниці, завжди беруть із кишень населення значно більше, ніж майже будь-який інший податок. Вони роблять це, напевне, всіма чотирма різними шляхами, якими це взагалі можливо.

1) Стягування таких податків, навіть коли їх установлюють найдоцільнішим чином, вимагає значної кількості митних та акцизних чиновників, платня та здирство яких лягають дійсним податком на населення й нічого не приносять скарбниці. А втім, слід визнати, що ці витрати у Великій Британії помірніші, ніж у більшості інших країн. За рік, що закінчується 5 липня 1775 р., загальна сума надходжень від різних податків, що перебували в Англії у віданні акцизних чиновників, досягала 5507308 ф. 18 шил. 8 $\frac{1}{2}$ п., причому стягування цієї суми обійшлося в 5 $\frac{1}{4}$ % з лишком. Однак із цього валового доходу треба вирахувати суми, сплачені у вигляді премій і повернення мит при вивезенні товарів, які обкладаються акцизом, що скоротить чистий дохід із суми, яка трохи не досягає 5 млн*. Стягування соляного податку, цього акцизного збору, який перебуває у віданні іншого відомства, обходиться значно дорожче. Чистий дохід від нього не досягає 2 $\frac{1}{2}$ млн, причому цю суму стягують, витрачаючи 10% з лишком на платню чиновникам тощо. Але здирство митних службовців повсюдно набагато перевищує їхню платню, у деяких портах воно збільшує її вдвічі і втричі. Якщо, таким чином, платня митних чиновників та інші витрати становлять понад 10% чистого доходу митниць, то всі витрати зі стягування цього доходу можуть перевищити 20 або 30%. Акцизні чиновники одержують мало або зовсім не одержують хабарів; оскільки це відомство засновано не так давно, воно загалом менш підкупне, ніж митне відомство, тривалість існування якого породила й узаконила багато зловживань. Беручи з солоду всю ту суму, що її нині стягують за допомогою різних податків із солоду та напоїв, які виготовляють із нього, можна, за припущеннями, отримати економію у видатках акцизного відомства більш ніж у 50000 ф. на рік. Якщо обкладання митними зборами обмежити тільки небагатьма видами товарів і стягувати їх у спосіб, установлений акцизними законами, у витратах митного відомства можна, певно, отримати значно більшу економію.

* Чистий дохід цього року за винятком усіх витрат і видач досягав 4975652 ф. 19 шил. 6 п.

2) Такі податки неминуче завдають певної шкоди деяким галузям промисловості або гальмують розвиток їх. Оскільки вони завжди підвищують ціну продукту, що обкладається, то ведуть до скорочення його споживання, а отже, і його виробництва. Якщо це продукт, що вирощується або виготовляється всередині країни, то внаслідок цього на його вирощування та виробництво витрачатиметься менше праці. Якщо податок, таким чином, підвищує ціни закордонного продукту, то, звісно, такі самі продукти вітчизняного виробництва можуть здобути певну перевагу на внутрішньому ринку і в результаті цього для виготовлення їх можна буде використати більшу кількість вітчизняної праці. Але хоча таке підвищення ціни закордонного продукту може заохочувати якусь одну галузь вітчизняної промисловості, воно неминуче має шкідливий вплив майже на всі інші її галузі. Чим дорожче платить бірмінгемський власник мануфактури за споживуване ним закордонне вино, тим дешевше він продає ту частину своїх металевих виробів, на яку, або, що те саме, за ціну якої він купує це вино. Тому виявляється, що ця частина його металевих товарів має для нього меншу вартість, і в нього стає менше спонук до їх вироблення. Чим дорожче споживачі однієї країни платять за надлишковий продукт іншої, тим дешевше продають вони з необхідності ту частину власного надлишкового продукту, на яку, або, що те саме, за ціну якої вони купують його. Ця частина їхнього власного надлишкового продукту набуває для них меншої вартості, і в них тепер менше спонук збільшувати його кількість. Отже, всі податки на предмети споживання мають тенденцію зменшувати кількість продуктивної праці, що витрачається на виготовлення оподатковуваних предметів, коли це продукти вітчизняного виробництва, або тих продуктів, на які їх купують, коли це закордонні продукти. До того ж такі податки завжди більшою або меншою мірою змінюють природний напрямок вітчизняної промисловості і штовхають її в річище, завжди відмінне від того, яким вона йшла б, якби була полишена сама на себе, і зазвичай менш вигідне.

3) Сподівання звільнитися від цих податків за допомогою контрабанди часто веде до конфіскацій та інших покарань, що зовсім розоряють контрабандиста — людину, яка, хоча й варта найбільшого осуду за порушення законів своєї країни, часто не здатна порушувати закони природної справедливості й була б з усіх поглядів чудовим громадянином, якби закони її країни не робили злочином те, що природа ніколи не мала на думці визнавати таким. У тих країнах з поганим управлінням, де існує щонайменше загальна підозра стосовно наявності багатьох непотрібних видатків і дуже неправильного витрачання державних доходів, закони, що оберігають останні, мало поважають. Деякі люди не гребують контрабандою, коли, не порушуючи присяги, можуть знайти зручну й безпечну нагоду для цього. Якщо хтось вважатиме, що купувати контрабандні товари неприпустимо, то, хоча така купівля є очевидним заохоченням порушення фіскальних законів і псевдоприсяги, у більшості країн це визнали б одним із тих педантичних проявів лицемірства, які не лише не додають поваги до людини, а й наводять на неї підозру в тому, що вона є ще більшим шахраєм, аніж більшість її сусідів. Така поблажливість суспільства часто заохочує контрабандиста продовжувати промисел, що його він, таким чином, призвичаюється вважати до певної міри невинним, а коли вся суворість фіскальних законів ладна обрушитися на нього, він часто буває схильний зі зброєю захищати те, що звик розглядати як свою законну власність. Спершу радше нерозсудлива і легковажна людина, аніж злочинець, він зрештою занадто часто стає одним із найсміливіших і найрішучіших порушників законів суспільства. Коли контрабандист розоряється, його капітал, що раніше витрачався на утримання продуктив-

ної праці, поглинається або державною скарбницею, або податковим чиновником і витрачається на утримання непродуктивної праці, завдяки чому зменшується загальний капітал суспільства і скорочується корисна промислова діяльність.

4) Ці податки, спричинюючи часті відвідини й причепливі розслідування з боку збирачів податків, принаймні щодо торгівців оподатковуваними товарами, поза сумнівом, інколи певною мірою утискають їх і завжди приносять багато неприємностей та ускладнень; хоча такі неприємності, як уже зазначалося, і не є, точно кажучи, витратами, однак вони еквівалентні видаткові, на який кожна людина згодна, аби відкупитися від них. Акцизні закони, хоча вони краще досягають мети, для якої їх встановлено, є в цьому плані причепливішими та обтяжливішими, ніж закони митні. Купець, який привіз із-за кордону товари, оподатковувані певними митами, сплативши ці мита й розмістивши товари на складі, здебільшого надалі вже не має жодного клопоту й не зазнає причіпок з боку митного чиновника. Інакше стоїть справа з продуктами, що обкладаються акцизом. Акцизні чиновники не дають торгівцеві спокою своїми постійними відвідинами та розпитуваннями. Через це акцизні податки менш популярні, ніж митні збори, так само як і чиновники, що стягують їх. Стверджують, що, хоча ці чиновники, можливо, загалом виконують свої обов'язки так само добре, як і митні, а все ж вони, як правило, відрізняються деякою жорстокістю характеру, часто не притаманною останнім, оскільки обов'язки незрідка змушують їх бути дуже надокучливими й причепливими стосовно деяких зі своїх сусідів. Проте така думка, цілком імовірно, лише нав'яна нечесними торгівцями, контрабанду яких було попереджено або виявлено завдяки пильності чиновників.

За всього цього незручності, що, мабуть, до певної міри є невіддільними від податків на предмети споживання, лягають на народ Великої Британії не більшим тягарем, ніж на народ будь-якої іншої країни, уряд якої обходиться приблизно так само дорого. Наше становище аж ніяк не розкішне й може бути поліпшене, але воно не гірше або навіть краще за становище більшості наших сусідів.

З огляду на думку про те, що податки на предмети споживання є податками на прибутки торгівців, їх у деяких країнах стягували за кожного послідовного продажу товарів. Якщо оподатковуються прибутки купця-імпортера або купця, що займається переробкою, то, здавалося б, справедливість вимагає також оподаткування прибутків усіх проміжних покупців, що є посередниками між ними та споживачем. Відому алькавалу в Іспанії було, напевне, встановлено відповідно до цього принципу. Первісно вона являла собою податок у 10%, потім — у 14%, а нині — лише в 6% за продажу власності будь-якого типу, рухомої або нерухомої, причому стягування її повторюється й за кожного нового продажу власності³⁶. Стягування цього податку вимагає безлічі податкових чиновників для нагляду за перевезенням товару не тільки з однієї провінції до іншої, а й з однієї крамниці до іншої. Він прирікає на постійні відвідини та огляди з боку збирача податків не лише торгівців деякими видами товарів, а й узагалі всіх торгівців, будь-якого фермера, будь-якого власника мануфактури, будь-якого купця та крамаря. У більшій частині країни, де запроваджено такий податок, нічого не можна виробляти для продажу на віддаленому ринку. Виробництво кожної частини країни має співвідноситися зі споживанням її сусідів. З огляду на це Устариц³⁷ саме алькавалі приписує занепад і розорення мануфактурної промисловості в Іспанії. Він так само міг би поставити їй на карб занепад сільського господарства, оскільки алькавалу стягували не тільки з мануфактурних виробів, а й з сільськогосподарських продуктів.

У Неаполітанському королівстві існує такий податок у 3% з вартості всіх договорів і, отже, з усіх правочинів, що стосуються продажу. Він легший за

відповідний іспанський податок, і до того ж більшій частині міст і парафій дозволено сплачувати замість нього певну суму. Вони збирають цю суму в той спосіб, у який хочуть, зазвичай таким чином, аби це не завдавало ускладнень внутрішній торгівлі даної місцевості. Тому неаполітанський податок далеко не такий згубний, як податок іспанський.

Однакова система оподаткування, що за небагатьма незначними винятками існує в усіх частинах Сполученого Королівства Великої Британії, залишає всю внутрішню торгівлю країни, як сухопутну, так і каботажну, майже цілком вільною. Внутрішня торгівля майже цілком вільна, і більшість товарів можна перевозити з одного кінця королівства в інший без будь-яких дозволів або перепусток, без будь-яких опитувань чи оглядів з боку податкових чиновників. Існують нечисленні винятки, але вони такі, що не можуть порушувати нормального функціонування будь-якої важливої галузі внутрішньої торгівлі країни; наприклад, у разі перевезення товарів узбережжям потрібні сертифікати прибережних митних постів. А втім, за винятком вугілля, майже всі інші товари вільні від оподаткування. Ця свобода внутрішньої торгівлі, результат однакової системи оподаткування, є, мабуть, однією з головних причин процвітання Великої Британії, оскільки кожна велика країна неодмінно являє собою найкращий і найширший ринок для більшості продуктів її власної промисловості. Якби таку саму свободу в результаті такої самої однакової можна було б поширити на Ірландію та колонії, велич держави й процвітання всіх частин імперії були б, певно, ще значніші, ніж нині.

У Франції багатоманітні фіскальні закони, що існують у різних провінціях, вимагають наявності безлічі податкових чиновників для охорони кордонів не тільки королівства, а й майже кожної окремої провінції, аби перешкоджати ввезенню певних товарів чи стягувати з них певні мита, значною мірою ускладнюючи цим внутрішню торгівлю країни. Деяким провінціям дозволено сплачувати певну суму взамін *gabelles*, або соляного податку, інші зовсім звільнені від нього. Деякі провінції звільнені від монополії торгівлі тютюном, яка в більшій частині королівства належить зазвичай генеральним відкупникам. Так звані *aides*, що відповідають акцизним зборам в Англії, вельми неоднакові в різних провінціях. Деякі провінції звільнені від них і сплачують замість них певну суму. У тих провінціях, де їх стягують і здають у відкуп, існує багато місцевих податків, які не поширюються за межі окремого міста або округи. Так звані *traites*, відповідні нашим митам, ділять королівство на три великі області: перша охоплює провінції, що перебувають під дією тарифу 1664 р. і зветься провінціями п'яти головних відкупів, — до їх числа входять Пікардія, Нормандія та більшість внутрішніх провінцій королівства; друга охоплює провінції, що перебувають під дією тарифу 1667 р. і зветься провінціями на становищі іноземних, — до їх числа входить більшість прикордонних провінцій; третя охоплює провінції, які прирівнюються до іноземної території і, через те, що їм дозволено вільно торгувати з іноземними державами, у своїй торгівлі з іншими провінціями Франції обкладаються такими самими митами, як і інші іноземні держави. До них належать: Ельзас, три єпископства — Метц, Туль і Верден і три міста — Дюнкірхен, Байонна і Марсель. Як у провінціях п'яти головних відкупів (що їх називали так з огляду на давній поділ митних зборів на п'ять головних відділів, кожен з яких здавали первісно спеціальному відкупникові, хоча нині всі їх з'єднано в один відкуп), так і в тих, які вважаються на становищі іноземних, існують численні місцеві мита, дія яких обмежується окремим містом або округою. Вони існують навіть у провінціях, прирівнюваних до іноземної території, зокрема в місті Марселі. Немає потреби наголошувати

на тому, наскільки мають примножуватися як утиски внутрішньої торгівлі країни, так і кількість податкових чиновників, аби охороняти кордони цих різних провінцій та округ, підлеглих таким різним системам оподаткування.

Окрім загальних утисків, породжуваних цією складною системою фіскальних законів, торгівля вином, що після хліба є, мабуть, найважливішим продуктом Франції, у більшості провінцій підлягає особливим обмеженням, породженим протегуванням виноградарникам окремих провінцій та округ, що надавалося їм порівняно з іншими. На мою думку, провінціями, що найбільше славляться своїми винами, виявляються ті, де торгівля цими продуктами зазнає найменше утисків. Широкий ринок, що його мають ці провінції, заохочує як належний догляд за виноградниками, так і наступне ретельне виготовлення вин.

Такі різні й складні фіскальні закони не є особливістю Франції. Невелике герцогство Міланське поділене на шість провінцій, у кожній з яких існує своя система оподаткування різних предметів споживання. Ще менші володіння герцога Пармського поділені на три або чотири провінції, кожна з яких так само має свою систему оподаткування. За такого безглузлого управління ніщо, окрім великої родючості ґрунту й сприятливого клімату, не може вберегти ці країни від швидкого падіння в найглибшу прірву злиднів і варварства.

Податки на предмети споживання може стягувати відомство, чиновники якого призначаються урядом і безпосередньо підзвітні йому, причому дохід уряду має в цьому разі коливатися з року в рік залежно від коливань надходжень від цих податків, або ж вони можуть здаватися у відкуп за певну суму, причому відкупникові надається право призначати власних службовців, які, зобов'язані стягувати податок зазначеним у законі чином, перебувають під його безпосереднім наглядом і підзвітні безпосередньо йому. Відкупна система ніколи не може бути найкращим і найекономнішим способом стягування податків. Понад те, що потрібно для сплати обумовленої суми, платні службовцям і покриття всіх витрат на управління, відкупник завжди має відраховувати собі із загальної виручки податку певний прибуток, пропорційний принаймні попереднім витратам, які він робить, ризикові, на який він наражається, клопотові й турботам, яких йому при цьому доводиться зазнавати, і спеціальним знанням та вмінню, які потрібні для того, аби вести таку складну справу. Уряд, засновуючи власне управління, що перебуває в його безпосередньому віданні й подібне до того, яке організує відкупник, може зекономити принаймні цей прибуток, що майже завжди є надмірним. Взяття у відкуп якоїсь значної галузі державних доходів вимагає наявності великого капіталу або великого кредиту — умов, що самі по собі мають надзвичайно обмежувати число людей, які конкурують між собою при здаванні таких відкупів. І з цього невеликого числа людей, що має такий капітал або кредит, ще менше число має потрібні знання або досвід — ще одна обставина, яка ще більше звужує коло тих, хто змагається. І ті нечисленні люди, що в змозі взяти участь у змаганні, знаходять більш відповідним своїм інтересам вступити в угоду між собою, стати компаньйонами замість конкурувати одне з одним, і при здаванні відкупу з торгів вони пропонують за нього тільки таку плату, що набагато нижча від його дійсної вартості. У країнах, де державні доходи здають у відкуп, відкупники зазвичай є найбагатшими людьми. Уже саме лише їхнє багатство мало б викликати громадське обурення, а марнославство, що завжди супроводжує такі швидко нажиті статки, безглузда пишнота, з якою відкупники зазвичай хизуються своїм багатством, ще більше посилюють це обурення.

Відкупники державних доходів ніколи не вважають досить суворими закони, що карають спроби ухилитися від сплати податку. Вони безжальні щодо

платників податків, які не є їхніми підданими і загальне розорення яких, коли б воно сталося наступного дня після закінчення терміну їхнього відкупу, не вельми зачепило б їхні інтереси. За великих ускладнень, що їх зазнає держава, коли правитель з необхідності найбільше дбає про забезпечення акуратного надходження своїх доходів, вони рідко пропускають нагоду поскаржитися, що без видання законів, суворіших, ніж чинні, вони не будуть у змозі сплачувати навіть установлену суму. У такі моменти суспільних лих важко протистояти їхнім домаганням. З огляду на це фіскальні закони поступово стають дедалі суворішими. Найжорстокіші закони в цій галузі завжди мають місце в країнах, де більшість державних податків віддано у відкуп, найм'якші — у країнах, де їх стягують під безпосереднім наглядом правителя. Навіть поганий правитель більше співчуває своєму народові, ніж відкупники його доходів. Він знає, що стійка могутність його династії залежить від добробуту його народу, він не захоче заради власних тимчасових інтересів свідомо підривати цей добробут. Інакше стоїть справа з відкупниками його доходів, багатство яких часто може бути результатом розорення, а не добробуту народу.

Інколи не тільки податок здають у відкуп за певну суму, а й, крім того, відкупникові надають монополію на оподатковувані предмети. У Франції саме так стягують податки на тютюн і сіль. У таких випадках відкупник одержує з народу не простий прибуток, а подвійний: прибуток відкупника і ще надмірніший прибуток монополіста. Оскільки тютюн є предметом розкоші, кожному надано можливість на свій розсуд купувати його або не купувати. Але сіль є предметом першої необхідності, і кожна людина змушена купувати у відкупника певну її кількість, тому що передбачається, що сама людина не купує цієї кількості у відкупника, вона купує її в якого-небудь контрабандиста. Податки на обидва ці предмети надміру високі, внаслідок чого спокуса зайнятися контрабандою їх для багатьох людей є нездоланною, тоді як водночас із цим жорсткість закону й пильність службовців відкупника ведуть до майже неминучої загибелі та розорення тих, хто піддається цій спокусі. Контрабандне провезення соли й тютюну щороку відправляє кількасот людей на каторгу, не рахуючи значного числа тих, кого воно приводить на шибеницю. Ці податки, стягувані в такий спосіб, приносять урядові дуже значний прибуток. У 1767 р. тютюновий відкуп було здано за 22541278 ліврів на рік, а соляний — за 36492404 ліврів. В обох цих випадках термін відкупу мав починатися в 1768 р. й тривати шість років. Ті, хто не надає значення крові народу порівняно з доходами правителя, можуть, мабуть, схвалювати такий спосіб стягування податків. Такі податки й монополії на сіль і тютюн установлювали в багатьох інших країнах, зокрема у володіннях Австрії та Пруссії і в більшості держав Італії.

У Франції переважну частину нинішнього доходу корони одержують з восьми різних джерел: податок з доходу (*taille*), подушна подать, дві двадцяті, соляний податок (*gabelles*), акциз (*aides*), митний збір (*traites*), державне майно і тютюновий відкуп. П'ять останніх у більшості провінцій здано у відкуп. Перші три податки повсюдно стягує адміністрація, яка перебуває під безпосереднім контролем і керівництвом уряду. Загальновизнано, що відповідно до того, що вони беруть із кишень народу, ці три податки приносять скарбниці правителя більше за інші п'ять, адміністрація яких значно марнотратніша й дорожча.

Фінанси Франції в їхньому сучасному стані допускають, напевне, три дуже прості реформи: по-перше, скасування податку з доходу та подушної податі й збільшення числа двадцятих часток для отримання додаткового доходу, що дорівнює сумі надходжень з двох скасовуваних податків, отже дохід корони не зменшиться. Видаток на стягування міг би бути значно скорочений; могли б

бути цілком усунені утиски нижчих класів народу, пов'язані з податком з доходу та подушною податтю, а вищі класи не були б обтяжені більше, ніж нині обтяжена більшість їхніх представників. Двадцята частка, як я вже зазначав, являє собою податок майже зовсім такого самого роду, як і поземельний податок в Англії. Тягар податку з доходу, як це визнано, лягає врешті-решт на землевласників, а оскільки більшу частину подушної податі стягують з осіб, які сплачують податок з доходу в розмірі певної суми з фунта цього останнього податку, то зрештою сплата більшої її частини має теж лягати на цей самий клас населення. Тому за збільшення числа двадцятих часток для отримання додаткового доходу, що дорівнює сумі цих двох податків, вищі класи не виявилися б обтяженими більше, ніж нині. Це може, поза сумнівом, статися з багатьма окремими особами через велику нерівномірність, з якою зазвичай визначаються оклади прибуткового податку з земель та орендованих ділянок різних осіб. Зацікавленість і протидія тих осіб, які перебувають у привілейованому становищі, є перешкодою, що найшвидше не допустить проведення цієї чи будь-якої іншої, подібної до неї, реформи. По-друге, зробивши соляний податок, акцизи, митні збори, податки на тютюн, усілякі митні та акцизні збори однаковими в усіх частинах королівства, можна буде стягувати ці податки з набагато меншими витратами, і тоді внутрішня торгівля королівства зможе стати так само вільною, як і в Англії. По-третє, нарешті, за передачі всіх цих податків у відання адміністрації, що перебуває під безпосереднім контролем і керівництвом уряду, можна буде збільшити доходи держави на всю суму надмірних прибутків головних відкупників. Протидія, яку зумовлюють приватні інтереси окремих осіб, виявиться, певно, не менш дієвою щодо запобігання здійсненню двох останніх проектів реформи, так само як і першого.

Французька система оподаткування з усіх поглядів поступається британській. У Великій Британії щороку стягують 10 млн ф. з населення, що не досягає 8 млн душ, причому не можна говорити про утискування чи надмірне оподаткування якогось окремого класу. На підставі даних абата Експільї³⁸ та зауважень автора "Досвіду про законодавство й торгівлю хлібом" здається ймовірним, що Франція, включно з провінціями Лотарингія і Бар, має населення у 23–24 млн душ, тобто десь утричі більше, ніж Велика Британія. У Франції ґрунт і клімат кращі, ніж у Великій Британії. Землі цієї країни значно довше обробляли й поліпшували, і внаслідок цього вона багатша на все те, створення й накопичення чого вимагає тривалого часу, як, наприклад, багаті міста, зручні й добре споруджені будинки в місті й селі. За таких переваг можна було б очікувати, що у Франції дохід у 30 млн на утримання держави збиратиметься не з більшими ускладненнями, ніж у Великій Британії дохід у 10 млн. Згідно з найкращими, хоча, мушу визнати, дуже недосконалими даними, що їх я міг дістати щодо цього, у 1765 й 1766 рр. увесь дохід, що надійшов до державної скарбниці Франції, виражався в сумі від 308 млн до 325 млн ліврів, тобто не досягав 15 млн ф. — половини того, чого можна було б очікувати, якби населення платило в тій самій пропорції до своєї кількості, як і населення Великої Британії. Тим часом загальноновизнано, що у Франції народ значно більше обтяжений податками, ніж у Великій Британії. Але ж Франція, поза сумнівом, є великою європейською державою, яка після Великої Британії має найм'якший і найпоблажливіший уряд.

У Голландії високі податки на предмети необхідності призвели, як стверджують, до загибелі головних галузей її мануфактурної промисловості й здатні навіть поступово підірвати її рибальський промисел та кораблебудування. Податки на предмети необхідності у Великій Британії незначні, і досі вони не підірвали

жодної галузі мануфактурної промисловості. Податками, що найбільшим тягарем лягають на мануфактурні вироби, у Великій Британії є деякі ввізні мита на сирі матеріали, на шовк-сирець. За повідомленнями, доходи генеральних штатів і різних міст перевищують 5250000 ф., а оскільки не можна припускати, аби число мешканців Сполучених провінцій перевищувало третину населення Великої Британії, то вони мали бути оподатковувані набагато тяжче.

Коли, після того як вичерпано всі придатні для оподаткування об'єкти, держава й надалі потребує запровадження нових податків, ними доводиться обкладати предмети, для цього не підхожі. Тому податки на предмети необхідності не можуть служити докором мудрості держави, яку з метою завоювання та збереження її незалежності було втягнуто, попри її крайню ощадливість, у такі дорогі війни, що вона була змушена наробити великих боргів. Окрім того, Голландія та Зеландія, що перебувають в особливих умовах провінцій, вимагають значних витрат навіть для збереження їхнього існування або для відвернення поглинання їх морем; ця обставина мала вести до значного збільшення тягара податків у цих двох провінціях. Республіканська форма управління видається, напевне, головною основою сучасної могутності Голландії. Власники великих капіталів, відомі купецькі родини зазвичай беруть безпосередню участь в уряді або мають певний непрямий вплив на нього. Заради поваги і влади, яку дає їм таке становище, вони виявляють готовність жити в країні, де їхній капітал, якщо вони самі пускають його в діло, принесе їм менший прибуток, а якщо вони позичають його іншій особі, принесе їм менший відсоток, і де на дуже помірний дохід, що його вони можуть одержувати з нього, вони можуть набувати менше предметів необхідності та зручностей, ніж у будь-якій іншій частині Європи. Наявність таких багатих людей неодмінно підтримує на певному рівні промисловість країни, незважаючи на всі несприятливі моменти. Будь-яке суспільне лихо, що знищить республіканську форму правління й передасть усе управління до рук знаті та військових, зведе нанівець значення цих багатих комерсантів, невдовзі зробить неприємним для них життя в країні, де вони вже не мають особливої поваги. Вони перенесуть і своє місце проживання, і свої капітали до якоїсь іншої країни, а промисловість і торгівля Голландії незабаром підуть слідом за капіталами, що живили їх.

Розділ 3

ПРО ДЕРЖАВНІ БОРГИ

На тому низькому ступені розвитку суспільства, що передусе поширенню торгівлі й прогресові обробної промисловості, коли зовсім невідомі ті дорогі предмети розкоші, що їх можуть вводити в ужиток тільки торгівля та мануфактурна промисловість, особа, яка має великий дохід, як це я намагався з'ясувати в третій книзі цього дослідження, може витратити або використовувати цей дохід, тільки утримуючи приблизно таку кількість людей, яку можна на цей дохід утримувати. Стосовно великого доходу завжди можна сказати, що він дає можливість розпоряджатися значною кількістю предметів споживання. На цьому низькому ступені розвитку він зазвичай виплачувався у вигляді великої кількості цих предметів необхідності, у вигляді предметів продовольства й цупких тканин, хлібом і худобою, вовною і невичиненими шкурами. Якщо ані торгівля, ані мануфактурна промисловість не дають жодних продуктів, на які власник доходу може обміняти більшу частину цих матеріалів, що перевищує

його власне споживання, він із цим надлишком не може зробити нічого іншого, окрім як годувати й одягати приблизно таке число людей, на яке його може вистачити. Гостинність, чужа розкоші, і щедрість, чужа марнославству, спричиняють за такого стану речей головні витрати багатих і знатних людей. Але, як я також намагався з'ясувати в тій самій книзі, все це такі витрати, через які люди не так легко розоряються. Немає, мабуть, таких марнотних егоїстичних утіх, пристрасть до яких часом не розоряла б навіть розсудливих людей; пристрасть до боїв півнів, наприклад, розорила багатьох. Але, на мою думку, не надто багато можна зустріти прикладів розорення людей унаслідок такої гостинності або щедрості, хоча гостинність разом із розкішшю та щедрість разом із марнославною пишнотою розорили багатьох. У наших феодальних предків тривалість часу, протягом якого маєтки залишалися в руках тієї самої родини, достатньою мірою свідчить про загальну схильність їх не виходити за межі свого доходу. Хоча сільська гостинність, яку постійно виявляли великі землевласники, нині може видаватися нам несумісною з порядком, що його ми схильні вважати нерозривно пов'язаним із належною економією, однак ми, поза сумнівом, маємо визнати, що вони були принаймні такі ощадливі й помірні, що не завжди витрачали свої доходи повністю. Частину своєї вовни та невичинених шкур вони зазвичай мали змогу продавати за гроші. Частину цих грошей вони, мабуть, витрачали на купівлю небагатьох предметів прикрашання й розкоші, які могли дістати за тогочасних умов, але якусь частину їх вони, мабуть, зазвичай накопичували. Справді, землевласникам не залишалося робити нічого іншого, окрім як накопичувати гроші. Займатися торгівлею вважалося ганебним для дворянина, а позичати гроші під відсотки, що на той час вважалося лихварством і заборонялося законом, було б іще ганебніше. Крім того, за тієї доби насильства й безладу було зручно мати в себе під рукою певний запас грошей: вигнаний зі своїх володінь, такий землевласник міг у такому разі володіти чимось, що має загальноновизнану вартість, аби забрати його з собою у якесь безпечне місце. Ті самі насильства, що робили доцільним накопичення грошей, робили так само доцільним заховування накопичених грошей. Часте знаходження скарбів і захованих коштовностей, власники яких невідомі, достатньою мірою свідчить про поширення за тих часів звички як накопичувати гроші, так і ховати свої скарби. Знайдені скарби вважали тоді важливою галуззю доходу правителя. Нині всі скарби, що їх знаходять в усьому королівстві, навряд чи складуть більш-менш значну статтю доходу якогось багатого дворянина.

Правитель виявляв таку саму схильність накопичувати й зберігати коштовності, як і його піддані. У націй, яким мало знайомі торгівля та мануфактурна промисловість, правитель, як уже зазначалося в четвертій книзі, перебуває в становищі, що природно спонукає його до ощадливості, конче потрібної для накопичення. За такого становища навіть витрати правителя не можуть визначатися марнославством, що тішиться пишним блиском двору. Примітивність тієї епохи знає лише мізерну кількість тих дрібничок і прикрас, у яких виявляється ця пишнота. Постійні армії не є тоді необхідними, тож навіть витрати правителя, так само як і витрати кожного великого землевласника, можуть полягати майже тільки в щедрості щодо своїх васалів і гостинності щодо своїх придворних. Але щедрість і гостинність рідко ведуть до марнотратства, тоді як марнославство майже завжди веде до нього. Відповідно до цього, як уже зазначалося, всі європейські правителі володіли у давнину коштовностями, і, як повідомляють, будь-який татарський хан володіє ними нині.

У торговельній країні, де є велика кількість усляких дорогих предметів розкоші, правитель так само, як і майже всі великі власники в його володіннях,

ясна річ, витрачає велику частину свого доходу на купівлю цих предметів розкоші. Його власна й сусідні країни щедро постачають усі дорогі дрібнички та прикраси, що становлять блискучу, але пусту пишноту двору. Заради такої самої, хоча й скромнішої, пишноти його знать розбещує своє близьке оточення, робить незалежними своїх васалів і поступово починає сама так само мало важити, як і більшість багатих городян у його володіннях. Ті самі марнотні пристрасті, що визначають їхній спосіб життя, впливають і на правителя. Хіба можна припускати, що він буде єдиною багатою людиною у своїх володіннях, байдужою до таких утіх? Якщо він не витрачає, як це, певно, і має місце, на ці втіхи такої великої частини свого доходу, аби це занадто послабило обороноздатність держави, то не можна очікувати, що він не витратитиме на них усієї тієї частини своїх доходів, яка залишається після необхідних витрат на підтримку цієї обороноздатності. Його звичайні витрати стають рівними його звичайним доходам і в кращому разі не перевищують останніх. Тепер уже не доводиться очікувати накопичення коштовностей, і коли надзвичайні обставини вимагають надзвичайних видатків, він з необхідності буває змушений звертатися до своїх підданих по надзвичайну допомогу. Нинішній і покійний королі Пруссії є єдиними великими європейськими правителями, які від часу смерті Генриха IV французького в 1610 р. зібрали, як припускають, більш-менш значні коштовності. Ощадливість, що веде до накопичення, зробилася майже однаково рідкісною як у республіканських, так і в монархічних країнах. Італійські республіки, Сполучені провінції Нідерландів по вуха в боргах. Бернський кантон — єдина республіка у Європі, яка зібрала значну скарбницю, інші швейцарські республіки не мають її. Пристрасть до деякої пишноти, до розкішних будинків та інших публічних прикрас часто панує у тверезому тільки зовні сенаті маленької республіки, так само як і при розбещеному дворі найвеличнішого короля.

Недостатня ощадливість за часів миру викликає потребу робити борги за часів війни. Коли спалахує війна, у державній скарбниці не виявляється грошей понад те, що потрібно для покриття звичайних видатків на управління в мирний час. Під час війни для захисту держави стає потрібним видаток, у три або чотири рази більший, ніж у мирні часи, а отже, у три або чотири рази більший дохід. Навіть якщо припустити, що правитель має — а це навряд чи коли-небудь буває, — засоби для негайного збільшення своїх доходів відповідно до збільшення видатків, однаково податки, за рахунок яких має бути здійснене це збільшення доходів, почнуть надходити до державної скарбниці, певно, не раніш як через 10 або 12 місяців після їх запровадження. Але вже в самий момент початку війни, або, точніше, у той момент, коли виявиться її неминучість, армію має бути збільшено, флот споряджено, фортеці приведено у стан оборони, цю армію, цей флот, ці фортеці слід забезпечити зброєю, спорядженням і продовольством; у цей момент безпосередньої небезпеки, яка не чекає поступового й повільного надходження нових податків, мають здійснюватися негайні і значні витрати. У такій скруті в уряді не може бути іншого виходу, окрім як вдатися до займу.

Той самий торговельний розвиток суспільства, що через дію певних моральних причин приводить таким чином уряд до необхідності брати в борг гроші, породжує в громадян як можливість давати гроші в позичку, так і схильність до цього. Якщо він приносить із собою необхідність робити борги, то водночас створює можливість для цього.

У країні, де є велика кількість купців і власників мануфактур, також надзвичайно багато таких людей, через руки яких проходять не тільки їхні власні капітали, а й капітали всіх тих, хто або позичає їм гроші, або дає їм у

кредит свої товари, причому ці капітали обертаються в їхніх руках так само швидко або ще швидше, ніж дохід приватних осіб, які не займаються торгівлею чи промисловістю й живуть на свій дохід. Дохід останніх осіб може зазвичай проходити через їхні руки тільки раз на рік, тоді як уся сума капіталу та кредиту купця, що веде торгівлю, у якій обіги є дуже швидкими, може інколи проходити через його руки два, три або чотири рази на рік. Через це країна, де є велика кількість купців і власників мануфактур, має численний клас людей, що будь-якої миті можуть, коли захочуть, позичити урядові вельми значну суму грошей. Звідси здатність громадян торговельної держави давати гроші в позичку.

Торгівля та мануфактурна промисловість рідко можуть процвітати тривалий час у державі, де немає правильного відправлення правосуддя, де населення не відчуває себе забезпеченим у володінні своєю власністю, де силу договорів не підтримує закон і де немає певності в тому, що влада держави регулярно застосовується для примушення до сплати боргів усіх тих, хто в змозі платити. Одне слово, торгівля та мануфактурна промисловість рідко можуть процвітати в державі, де не існує певного ступеня довіри до правосуддя уряду. Та довіра, що спонукає великих купців і власників мануфактур у нормальних умовах довіряти свою власність захистові й опікуванню певного уряду, спонукає їх за надзвичайних обставин довіряти цьому урядові користування нею. Позичаючи урядові гроші, вони й на мить не зменшують можливості продовжувати свої торговельні або промислові операції — навпаки, цим вони, як правило, лише збільшують її. Потреби держави роблять уряд здебільшого готовим брати в борг гроші на умовах, надзвичайно вигідних для кредитора. Забезпечення, що його уряд надає первісному кредиторі, може бути передане будь-якому іншому кредиторі й через загальну довіру до держави зазвичай продається на ринку за вищою ціною, ніж первісно було сплачено за нього. Купець або грошовита людина набуває гроші, даючи позичку урядові, і не тільки не зменшує, а, навпаки, збільшує свій торговельний капітал. Тому він, як правило, вважає виявом прихильності до себе, коли уряд допускає його до участі в первісній передплаті на нову позичку. Звідси готовність підданих торговельної держави позичати гроші.

Уряд держави дуже схильний розраховувати на таку здатність і готовність її підданих позичати свої гроші у надзвичайних обставинах. Він передбачає, що позичити гроші буде легко, і тому звільняє себе від обов'язку робити заощадження.

На низькому ступені розвитку суспільства не існує значних торговельних або промислових капіталів. Особи, що накопичують гроші, які тільки можуть заощадити, і ховають свої заощадження, роблять це з недовіри до правосуддя уряду, з побоювання бути пограбованими, щойно стане відомо, що вони мають заощадження й де ці заощадження можна знайти. За такого стану речей навряд чи хтось схоче позичати свої гроші урядові в разі крайньої потреби. Тоді правитель усвідомлює, що мусить забезпечити себе на випадок такої крайньої потреби шляхом ощадливості, тому що передбачає цілковиту неможливість позичити гроші. Це передбачення ще більше посилює його природну схильність робити заощадження.

Зростання величезних боргів, що нині пригнічують і зрештою, певно, розорять усі великі нації Європи, майже скрізь відбувалося однаково. Нації, так само як і приватні особи, починали зазвичай позичати, так би мовити, під свій особистий кредит, не надаючи або не заставляючи жодного спеціального

фонду на забезпечення сплати боргу, а коли цей спосіб відмовився служити, вони перейшли до позик під забезпечення або під заставу спеціальних фондів.

Так званий неконсолідований борг Великої Британії склався в перший із зазначених способів. Він складається почасти з боргу, який не приносить або вважається таким, що не приносить, відсотків і подібний до боргів, що їх робить приватна особа за рахунками, і почасти з боргу, який приносить відсотки і подібний до боргу, що його приватна особа робить під вексель чи під зобов'язання. Борги, спричинені крайніми потребами або непередбаченими витратами чи видатками, не оплаченими в той момент, коли їх було здійснено, частина надзвичайних видатків на армію, флот, артилерію, невиплачені субсидії іноземним правителям, невиплачена платня матросам і т. ін. становлять зазвичай борги першого типу. Білети адміралтейства та державної скарбниці, що їх інколи випускають на сплату частини таких боргів, а інколи з іншою метою, становлять борги другого типу, причому білети державної скарбниці приносять відсотки від дня випуску, а білети адміралтейства — через шість місяців після випуску. Англійський банк, добровільно обліковуючи ці білети за їхньою біржовою вартістю або вступаючи з урядом в угоду про введення за певну комісію в обіг білетів державної скарбниці, тобто про прийняття їх за номінальною вартістю зі сплатою належних відсотків, підтримує їхню вартість і полегшує обіг, чим часто дає урядові можливість робити дуже значні борги такого типу. У Франції, де не існує банку, державні білети (*billets d'état*)³⁹ іноді продавалися зі знижкою в 60 і 70% від номінальної вартості. Під час великого перекарбування монети за правління короля Вільгельма, коли Англійський банк визнав за потрібне призупинити свої звичайні операції, білети державної скарбниці та купони продавалися, як повідомляють, зі знижкою від 25 до 60%; почасти це було спричинене, поза сумнівом, передбачуваною нестабільністю нового уряду, поставленого революцією, але почасти також відсутністю підтримки з боку Англійського банку.

Коли це джерело виявлялося вичерпаним і виникала нагальна потреба для отримання грошей надати в забезпечення або заставити якусь галузь державного доходу, уряд подеколи робив це двома різними способами. Іноді він встановлював таке забезпечення або заставу тільки на короткий період, наприклад, на рік або на кілька років, а іноді встановлював їх без терміну. У першому випадку фонд, що надавався, визнавали достатнім для виплати протягом нетривалого часу як капітальної суми боргу, так і відсотків на неї, у другому випадку його визнавали достатнім тільки для сплати відсотків або щорічного доходу, що дорівнював належним відсоткам, причому уряд зберігав за собою право в будь-який момент викупити цю вічну ренту, сплативши позичену ним капітальну суму. Коли гроші одержувались у перший спосіб, це називалося строковим боргом, коли вони позичалися в другий спосіб, це називалося вічним або консолідованим боргом.

У Великій Британії річний оклад поземельного податку й податку на солод уряд щороку отримує наперед відповідно до спеціальної статті про позику, що її постійно включають у закони, які встановлюють ці податки. Англійський банк зазвичай авансує суми, у розмірі яких визначено ці податки, стягуючи відсоток, що від часів революції коливається від 8 до 3%, і суми ці сплачуються йому в міру надходження податків. Якщо виявиться недобір, — а це буває завжди, — його покривають із надходжень наступного року. Таким чином, єдина значна галузь державних доходів, що залишається ще не заставленою, регулярно витрачається ще до того, як надходить до скарбниці. Подібно до легковажного марнотратця, невідкладні потреби якого не дають йому змоги чекати на регулярне

надходження своїх прибутків, держава постійно робить позики у власних агентів та комісіонерів і сплачує відсотки за користування власними грошми.

За правління короля Вільгельма й упродовж значної частини правління королеви Анни, коли ми ще не ознайомилися так добре, як тепер, із практикою безстрокових позик, більшість нових податків встановлювали тільки на короткий період (на чотири, п'ять, шість або сім років) і значна частина асигнувань щороку полягала в позиках під очікувані надходження від цих податків. І оскільки надходження часто виявлялися недостатніми для сплати в короткий термін капітальної суми боргу та відсотків з нього, то виходила недоїмка, для покриття якої виникала нагальна потреба продовжити термін.

У 1697 р. актом, виданим на 8-й рік правління Вільгельма III, гл. 20, недоїмки з низки податків було віднесено на так звану тоді першу загальну заставну, або фонд, що мав утворитися в результаті продовження до 1 серпня 1706 р. кількох податків, термін яких минав раніше й надходження від яких мали скласти один загальний фонд. Недоїмки, віднесені до цього продовженого терміну, досягали 5160459 ф. 14 шил. $9\frac{1}{4}$ п.

У 1701 р. ці податки разом із деякими іншими були з тією самою метою продовжені до 1 серпня 1710 р. й дістали назву другої загальної заставної, або фонду. Віднесені на нього недоїмки досягали 2055999 ф. 7 шил. $11\frac{1}{2}$ п.

У 1707 р. ці податки були продовжені ще раз у вигляді фонду для нових позик до 1 серпня 1712 р. й дістали назву третьої загальної заставної, або фонду. Сума, позичена під них, дорівнювала 983254 ф. 11 шил. $9\frac{1}{4}$ п.

У 1708 р. ці податки (за винятком старої субсидії — потонного й пофунтового мита, лише половину якого було включено в цей фонд, і мита на ввізне шотландське полотно, скасованого відповідно до закону про об'єднання Шотландії з Англією) були знову продовжені у вигляді фонду для нових позик до 1 серпня 1714 р. й дістали назву четвертої загальної заставної, або фонду. Сума, позичена під них, дорівнювала 925176 ф. 11 шил. $2\frac{1}{4}$ п.

У 1709 р. ці податки (за винятком старої субсидії — потонного й пофунтового мита, що його тепер було зовсім виділено з цього фонду) були знову продовжені з тією самою метою до 1 серпня 1716 р. й дістали назву п'ятої загальної заставної, або фонду. Сума, позичена під них, дорівнювала 922029 ф. 6 шил.

У 1710 р. ці податки знов були продовжені до 1 серпня 1720 р. під назвою шостої, загальної заставної, або фонду. Сума, позичена під них, досягала 1296552 ф. 9 шил. $\frac{3}{4}$ п.

У 1711 р. ті самі податки (що, отже, до цього часу служили забезпеченням для чотирьох різних позик) разом із деякими іншими були продовжені безстроково й склали фонд для оплати відсотків Південноокеанської компанії, що того року позичила урядові для погашення боргів та покриття дефіциту суму в 9177967 ф. 15 шил. 4 п. — найбільшу позику, яку було на той час коли-небудь зроблено.

До цього періоду головними і, наскільки я міг встановити, єдиними податками, що їх вводили назавжди для оплати відсотків з позики, були податки, призначені для виплати відсотків за гроші, позичені урядові Англійським банком та Ост-Індською компанією, і за суми, які ще очікували отримати, але які ніколи не були отримані від Земельного банку, що його проектували. Банківський фонд у цей час досягав 3375027 ф. 17 шил. $10\frac{1}{2}$ п., на які щороку виплачували 206501 ф. 13 шил. 5 п. відсотків. Ост-Індський фонд досягав 3200000 ф., і на нього щороку виплачувалося 160000 ф. відсотків; банківський фонд оплачувався 6%, Ост-Індський — 5%.

У 1715 р. актом 1-го року правління Георга I, гл. 12, різні податки, виділені на забезпечення щорічних платежів Англійському банку, разом із

деякими іншими, теж перетвореними цим актом на постійні, було поєднано в один загальний фонд, на який було віднесено не лише щорічні платежі банку, а й різні інші щорічні платежі та витрати. Згодом цей фонд було збільшено актами, виданими на 3-й рік правління Георга I, гл. 8, і на 5-й рік правління Георга I, гл. 3, і різні податки, що їх було тоді приєднано до нього, теж перетворено на постійні.

У 1717 р. актом 3-го року правління Георга I, гл. 7, деякі інші податки були перетворено на постійні та об'єднано в інший загальний фонд, названий "Об'єднаним фондом", для виплати низки обов'язкових щорічних платежів, що загалом досягали 724849 ф. 6 шил. 10 $\frac{1}{2}$ п.

У результаті цих різних актів більшість податків, під які раніше брали аванси лише на короткий термін, було перетворено на постійні у вигляді фонду для сплати не капіталу, а тільки відсотків на суми, що позичалися під них за допомогою низки послідовних авансів.

Якби уряд робив позики тільки у вигляді короткострокових авансів, то впродовж кількох років державні доходи було б звільнено від будь-яких зобов'язань, причому від уряду не вимагалось б жодних особливих зусиль, окрім утримання від перевантаження фонду віднесенням на нього значніших боргів, ніж можливо сплатити в нетривалий термін, і від нового авансу до погашення першого авансу. Але більшість європейських урядів була не здатна виявляти таке утримання та обережність. Вони часто переобтяжували фонд забезпечення вже за першого авансу, а якщо це й не мало місця, не пропускали нагоди переобтяжувати його, укладаючи другу й третю строкові позики до погашення першої. Оскільки в результаті цього фонд ставав цілком недостатнім для сплати і капітальної суми боргу, і відсотків на неї, виникала потреба відносити на нього тільки відсотки або щорічні платежі, що дорівнюють належним відсоткам; такі невинуваті авансові позики неминуче породжували ще розорливішу практику — безстрокову заставу податкових надходжень, на забезпечення позик. Але, хоча така практика неминуче відсуває звільнення державних доходів від зобов'язань, що лежать на них, з точно встановленого терміну на термін настільки невизначений, що він навряд чи коли-небудь може настати, все-таки, оскільки шляхом цієї нової практики можна отримати суми більші, ніж за допомогою колишнього способу короткострокових авансів, цій новій практиці, щойно вона стала відома, за гострої потреби держави повсюдно віддавали перевагу перед колишнім засобом. Задоволення вимог даного моменту завжди найбільше привертає увагу тих, на кому безпосередньо лежить управління громадськими справами. Майбутнє звільнення державних доходів від зобов'язань, що лежать на них, вони полишають турботам нащадків.

За правління королеви Анни ринкова норма відсотка знизилася з 6 до 5%, і на 12-й рік її правління 5% було оголошено найвищим відсотком, що його можна було законно стягувати за гроші, позичені під приватне забезпечення. Невдовзі після того як більшість тимчасових податків Великої Британії було перетворено на постійні й розподілено по об'єднаному, південноокеанському та загальному фондах, кредитори держави, подібно до кредиторів приватних осіб, мали погодитися на отримання 5% на свої гроші, що привело до економії в 1% з капітальної суми більшої частини боргів, консолідованих таким чином, або в $\frac{1}{6}$ більшої частини щорічних платежів, здійснюваних із трьох згаданих вище фондів. Ця економія залишала значний надлишок від надходжень з податків, об'єднаних у ці фонди, порівняно з тим, що було необхідно для сплати щорічних платежів, віднесених тепер на них, і поклала початок фондові, названому згодом фондом погашення. У 1717 р. він досягав 323434 ф. 7 шил. 7 $\frac{1}{2}$ п. У 1727 р.

норму відсотка з більшої частини державних боргів було знижено ще більше, а саме до 4, а у 1753 й 1757 рр. — до $3\frac{1}{2}$ і 3%; ці зниження норми відсотка вели до ще значнішого збільшення фонду погашення.

Хоча фонд погашення заснований для сплати старих боргів, він значно полегшує укладання нових. Він є допоміжним фондом, що завжди може служити забезпеченням на підкріплення якого-небудь іншого сумнівного фонду, під який мається на увазі позичити гроші в момент крайньої потреби держави. Надалі достатньою мірою з'ясується, для якої з цих двох цілей найчастіше використовується фонд погашення Великої Британії. Окрім двох зазначених способів позики грошей шляхом авансових позик і консолідованих боргів, існує ще два інших способи, що посідають немовби середнє місце між ними. Це — позики під виплату ренти на певне число років та позики під виплату довічної ренти.

За правління короля Вільгельма та королеви Анни великі суми часто позичалися під виплату щорічної ренти протягом певного терміну, більш-менш тривалого. У 1693 р. було прийнято закон про позику 1 млн ф. ст. на 16 років зі щорічною виплатою 14%, або 140 тис. ф. ст. У 1691 р. було прийнято закон про позику в 1 млн під виплату довічних рент на умовах, що нині видалися б дуже вигідними. Але передплата не покрила повністю суми позики. Наступного року суму, якої бракувало, було поповнено позикою під виплату довічних рент з 14%, тобто з капіталізацією із семирічного прибутку. У 1695 р. особам, які придбали ці ренти, було надано право обміняти їх на інші ренти терміном на 96 років зі сплатою до скарбниці по 63 ф. на кожні 100 ф., тобто різницю між 14-відсотковою довічною рентою та 14-відсотковою рентою на 96 років оцінювали в 63 ф., або в сумі доходів за $4\frac{1}{2}$ року. Уряд вважали таким нестійким, що навіть ці умови привернули мало покупців. За правління королеви Анни гроші в різних випадках позичалися як під виплату довічних рент, так і під виплату строкових рент на 32, 89, 98 і 99 років. У 1719 р. власникам ренти на 32 роки було запропоновано прийняти замість них акції Південноокеанської компанії на суму доходності ренти за $11\frac{1}{2}$ року плюс додаткову кількість акцій на суму накопиченої недоїмки з їхніх рент. У 1720 р. в цей же фонд було перетворено більшу частину інших рент на певне число років, довгострокових і короткострокових. Довгострокові ренти на той час становили 666821 ф. 8 шил. $3\frac{1}{2}$ п. на рік, на 5 січня 1775 р. їхній залишок досягав 136453 ф. 12 шил. 8 п.

Під час двох воєн, розпочатих у 1739 й 1755 рр., невеликі суми грошей позичали під строкову або довічну ренту. Однак рента на 98 або 99 років коштує майже стільки, скільки й довічна рента, і мала б, певно, служити не гіршим забезпеченням для позик. Але особи, які купують державні відсоткові папери для здійснення родинних поділів і для забезпечення у віддаленому майбутньому, не захочуть купувати такі папери, вартість яких постійно знижується, а такі люди становлять вельми значну частину власників і покупців відсоткових паперів. Через це довгострокова рента, хоча її внутрішня вартість може майже зовсім не відрізнятися від вартості довічної ренти, знаходить меншу кількість покупців. Передплатники на нову позику, які зазвичай мають на увазі якомога швидше перепродати придбані фонди, здебільшого віддають перевагу довічній ренті, яку може відкупити парламент, перед довгостроковою рентою на ту саму суму, що не підлягає викупу. Вартість першої можна вважати завжди незмінною або майже незмінною, і з огляду на це вона є значно придатнішою для переходу з рук до рук, ніж друга.

Під час обох щойно згаданих воєн строкові або довічні ренти надавали тільки як премію передплатникам на нову позику на додачу до щорічної ренти, що підлягає викупу, або до відсотків, під забезпечення яких здійснювали позику.

Їх надавали не як забезпечення, під яке позичалися гроші, а як додаткове заохочення особам, що давали гроші в позичку.

Довічні ренти інколи надавали двома різними способами — на термін життя окремих осіб або на термін життя цілої групи, що у Франції називали тонтиною за прізвищем винахідника цього способу. Коли ренти встановлюють на термін життя окремих осіб, смерть кожного окремого власника ренти зменшує видаток держави на суму цієї ренти. Коли ренти встановлюють за системою тонтин, видаток держави зменшується тільки від моменту смерті всіх власників ренти, включених до однієї групи, що може іноді складатися з 20 або 30 осіб, з яких ті, хто залишається живим, успадковують ренти всіх тих, хто помирає до них, а останній, що залишається живим, одержує на свою користь ренти всієї групи. Під те саме забезпечення за системи тонтин завжди можна отримати більше грошей, ніж за допомогою довічних рент для окремих осіб. Рента з правом спадкування рент померлих членів групи насправді коштує більше, ніж рента на таку саму суму на термін життя окремої особи; через віру у свій талан, яку має кожна людина, — на ній ґрунтується успіх усіх лотерей, — така рента, як правило, продається дещо дорожче за її номінальну вартість. У країнах, де уряд зазвичай дістає гроші шляхом надання рент, тонтинам з огляду на це зазвичай віддають перевагу перед рентами на термін життя окремих осіб. Способові, що може дати найбільше грошей, майже завжди віддають перевагу перед способом, що обіцяє найшвидше зменшити державні видатки.

У Франції значно більшу частину державних боргів, ніж в Англії, становлять довічні ренти. Відповідно до записки, що її в 1764 р. подав королю Бордоський парламент, увесь державний борг Франції оцінювався у 2400 млн ліврів, причому капітал, на який було надано довічні ренти, досягав, за припущенням, 300 млн, або $\frac{1}{8}$ всього державного боргу. Самі ренти, як вважають, становлять 30 млн на рік, $\frac{1}{4}$ від 120 млн, тобто передбачуваної суми відсотків по всьому цьому боргу. Мені добре відомо, що ці обчислення неточні, але, оскільки їх подала така поважна установа, на мій погляд, їх можна визнати близькими до істини. Ця відмінність у способах позичати гроші, що відрізняє уряди Франції та Англії, залежить не від різної міри турботи, яку вони виявляють для звільнення державних доходів від зобов'язань, що лежать на них. Вона цілком залежить від відмінності прагнень та інтересів людей, які дають у позичку гроші.

В Англії, де місцем перебування уряду служить одне з найбільших торговельних міст світу, гроші урядові зазвичай позичають купці. Позичаючи їх, вони мають на увазі аж ніяк не зменшити, а, навпаки, збільшити свої торговельні капітали; і вони нізащо не передплачували б позики, якби не розраховували продати з певним прибутком свою частку передплати на нову позику. Але якби взамін позичених грошей купці одержували не безстрокові ренти, а тільки довічні, однаково — на термін їхнього власного життя чи життя інших осіб, вони не завжди могли б так легко продати їх із прибутком. Ренти на термін їхнього власного життя вони завжди могли б продати тільки зі збитками, бо ніхто не захоче дати за ренту на термін життя іншої людини, майже такої самої за віком і здоров'ям, ту саму ціну, яку він дав би за ренту на термін власного життя. Звісно, рента на термін життя третьої особи має, поза сумнівом, однакову вартість для покупця і продавця, але її дійсна вартість починає зменшуватися від моменту її встановлення і надалі все більше зменшується впродовж усього часу її існування. Тому вона ніколи не може бути цінним папером, що так само зручний і так само легко передається, як

безстрокова рента, дійсну вартість якої можна вважати завжди незмінною або майже незмінною.

У Франції місцем перебування уряду не служить велике торговельне місто і тому купці не становлять такого значного відсотка серед людей, які позичають гроші урядові. Люди, зайняті фінансовими операціями — головні відкупники, збирачі податків, що їх не здають у відкуп, придворні банкіри і т. ін., — становлять більшість тих, хто дає гроші в позичку в усіх випадках, коли вони потрібні державі. Такі люди зазвичай мають низьке походження, але дуже багаті й часто вельми пихаті. Вони занадто пихаті, щоб одружитися з рівними собі, а жінки зі знаті не бажають виходити за них. Тому вони часто вирішують залишатися холостяками, не мають власної родини й не відчують особливої прихильності до сімей своїх родичів, яких вони не завжди навіть готові визнавати; вони бажають лише жити в блиску та розкошах, доки не прийде смерть, і не мають нічого проти того, аби їхнє майно зникло разом із ними самими. Крім того, у Франції значно більше, ніж в Англії, багатих людей, які не мають наміру одружуватись або умови життя яких роблять для них шлюб невідповідним і незручним. Для таких людей, які мало дбають або зовсім не дбають про потомство, нічого не може бути зручнішого, ніж обмін їхнього капіталу на постійний дохід, що одержуватиметься якраз доти (і не довше), доки це бажано для них.

Оскільки звичайні видатки більшості сучасних урядів за мирних часів дорівнюють або майже дорівнюють їхнім звичайним доходам, то за виникнення війни вони і не хочуть, і не можуть збільшити свої доходи відповідно до збільшення своїх видатків. Вони не хочуть цього з побоювання викликати невдоволення народу, який унаслідок такого значного й раптового збільшення податків швидко налаштується проти війни; вони не в змозі зробити це, тому що не знають як слід, які податки виявляться достатніми, аби принести потрібний дохід. Можливість легко позичити гроші позбавляє їх скрути, у якій вони в протилежному разі опинилися б через побоювання та ускладнення. За допомогою позик вони дістають можливість за дуже помірного підвищення податків діставати з року в рік гроші, достатні для ведення війни, а використовуючи практику довічних рент, вони виявляються спроможними за мінімального підвищення податків щороку добувати максимальні суми грошей. У великих за розмірами державах люди, які мешкають у столиці та в провінціях, віддалених від театру воєнних дій, майже не відчують — принаймні багато з них — жодних незручностей від війни, а насолоджуються, нічим не турбовані, читанням у газетах опису подвигів вітчизняного флоту та армій. Їм ця втіха компенсує невелику різницю між податками, що їх вони сплачують через війну, і тими, що їх вони звикли платити в мирні часи. Вони зазвичай бувають незадоволені, коли відновлюється мир, що кладе край цій утісі, а також фантастичним сподіванням на завоювання і здобуття національної слави за подальшого продовження війни.

Проте відновлення миру рідко звільняє їх від більшості податків, установлених під час війни. Ці податки віддано на забезпечення відсотків з позик, укладених для ведення війни. Якщо понад сплату відсотків з цих позик і покриття звичайних видатків уряду колишні доходи разом із новими податками дають певний зайвий дохід, його можна перетворити на фонд погашення цих позик. Але, по-перше, цей фонд погашення, навіть якщо припустити, що ним не користуватимуться з іншою метою, зазвичай буває зовсім недостатнім для виплати всього боргу, зробленого під час війни, за той період, протягом якого

можна не без підстави очікувати збереження миру. По-друге, цей фонд завжди використовують з іншою метою.

Нові податки було встановлено з єдиною метою платити відсотки з позик, укладених під них. Якщо вони приносять більше, то цього надлишку зазвичай не мали на увазі й не очікували, і тому він рідко буває дуже значним. Фонди погашення, як правило, утворювалися не так за рахунок надлишків від податків, що перевищували суми, потрібні для оплати відсотків чи щорічних рент, віднесених на них, як унаслідок наступного зниження цих відсотків. Фонди погашення Голландії в 1655 р. та Церковної області в 1685 р. утворилися саме таким чином. Це пояснює звичайну недостатність цих фондів.

Під час найстабільнішого миру відбуваються різні події, які вимагають надзвичайних видатків, і уряд завжди вважає, що зручніше покрити ці витрати шляхом неправильного використання фонду погашення, аніж за допомогою встановлення нового податку. Будь-який новий податок негайно більшою чи меншою мірою відчуває народ. Він завжди спричиняє певні нарікання й породжує певний спротив. Чим більше примножуються податки, чим вище піднімаються ставки податків, стягуваних з різних предметів оподаткування, тим голосніше ремствує населення з приводу кожного нового податку, тим важче стає знаходити нові предмети оподаткування або підвищувати ставки вже наявних податків. А тимчасове призупинення виплати боргу безпосередньо не відчувається населенням і не спричиняє ремствування або скарг. Запозичення з фонду погашення завжди являє собою простий і легкий засіб для того, аби вийти зі скрути даного моменту. Чим більше накопичилося державних боргів, чим необхідніше прагнути зменшити їх, чим небезпечніше й згубніше може бути використання не за призначенням фонду погашення, тим менш імовірно, аби державні борги було погашено більш-менш значною мірою, тим імовірнішим і безсумнівнішим є те, що фонд погашення неправильно використовуватимуть для покриття всіх надзвичайних видатків, які виникають у мирні часи. Коли якась нація вже надміру обтяжена податками, ніщо, крім вимог нової війни, ніщо, крім почуття національної помсти чи побоювання за національну безпеку, не може спонукати народ терпляче підкоритися новому податку. Це пояснює неправильне використання фонду погашення, що стало звичайним.

У Великій Британії, відколи ми вперше вдавалися до розорливого засобу безстрокових боргових зобов'язань, зменшення державного боргу за мирних часів жодного разу не відповідало збільшенню його за часів війни. Під час війни, яка розпочалася в 1688 р. й закінчилася Рисквіцьким договором у 1697 р., було закладено основи нинішнього величезного боргу Великої Британії.

На 31 грудня 1697 р. державні борги Великої Британії, консолідовані та неконсолідовані, досягали 21515742 ф. 13 шил. $8\frac{1}{2}$ п. Значну частину цих боргів було укладено під короткострокові зобов'язання, а певну частину — під довічні ренти, отже на 31 грудня 1701 р., тобто менш ніж за чотири роки, почасти було сплачено й почасти відшкодовано держателям позик суму в 5121041 ф. 12 шил. $\frac{3}{4}$ п. — найбільше скорочення державного боргу, що відтоді будь-коли здійснювали за такий короткий період. Таким чином, борг, що залишався, досягав лише 16394701 ф. 1 шил. $7\frac{1}{4}$ п.

Під час війни, що розпочалася в 1702 р. й закінчилася Утрехтським договором, державні борги зросли ще більше: на 31 грудня 1714 р. вони досягли суми в 53681076 ф. 5 шил. $6\frac{1}{12}$ п. Передплата на південноокеанський фонд коротко- й довгострокових рент збільшила капітальну суму державного боргу, тож на 31 грудня 1722 р. він досягав 55282978 ф. 1 шил. $3\frac{5}{6}$ п. Скорочення боргу розпочалося в 1723 р. і відбувалося так повільно, що на 31 грудня 1739 р.,

тобто за 17 років стабільного миру, вся сплачена сума не перевищила 8328354 ф. 17 шил. 12 $\frac{1}{2}$ п., отже державний борг на той час становив 46954623 ф. 3 шил. 4 $\frac{1}{2}$ п.

Війна з Іспанією, що розпочалася в 1739 р., і війна з Францією, що розпочалася незабаром, повели до подальшого збільшення боргу, який на 31 грудня 1748 р., після закінчення війни договором в Е-ля-Шапелль, досягав 78293313 ф. 1 шил. 10 $\frac{3}{4}$ п. Стабільний мир, що тривав 17 років, зменшив його не більш ніж на 8328354 ф. 17 шил. 11 $\frac{3}{12}$ п. Війна, що тривала менш як дев'ять років, збільшила його на 31338689 ф. 18 шил. 6 $\frac{1}{6}$ п.⁴⁰

За часів міністерства Пельгема відсотки з державного боргу було знижено або принаймні було вжито заходів до зниження їх з 4 до 3% на 100; фонд погашення збільшився, і певну частину державного боргу було погашено. У 1755 р., напередодні початку останньої війни, консолідований борг Великої Британії досягав 72289673 ф. На 15 січня 1763 р. при укладенні миру консолідований борг досягав 122603336 ф. 8 шил. 2 $\frac{1}{4}$ п. Неконсолідований борг оцінювався в 13927589 ф. 2 шил. 2 п. Але витрати, спричинені війною, не припинилися з укладенням миру, отже, хоча на 5 січня 1764 р. консолідований борг збільшився (почасти завдяки новій позиції й почасти в результаті консолідації частини поточного боргу) до 129586789 ф. 10 шил. 1 $\frac{3}{4}$ п., залишався ще (за даними дуже добре поінформованого автора "Міркування про торгівлю та фінанси Великої Британії"⁴¹) неконсолідований борг, що досягав того й наступного року 9975017 ф. 12 шил. 2 $\frac{15}{44}$ п. Отже, згідно з цим автором, у 1764 р. державний борг Великої Британії, консолідований і поточний, досягав суми 139516807 ф. 2 шил. 4 п. Крім того, довічні ренти, надані у вигляді премії передплатникам на нові позики в 1757 р. й капіталізовані за дохідністю за 14 років, оцінювалися в 472500 ф., а довгострокові ренти, також надані у вигляді премії в 1761 й 1762 рр. і капіталізовані за дохідністю за 27 $\frac{1}{2}$ років, — у 6826875 ф. У мирний час протягом близько семи років обережне й справді патріотичне управління Пельгема не спромоглося погасити старих боргів на 6 млн. За час війни, що тривала майже стільки ж, було зроблено нові борги на 75 млн з лишком.

На 5 січня 1775 р. консолідований борг Великої Британії досягав 124996086 ф. 1 шил. 6 $\frac{1}{4}$ п., неконсолідований борг, не враховуючи великого боргу за цивільним листом, досягав 4150236 ф. 3 шил. 11 $\frac{7}{8}$ п. Разом це становить 129146322 ф. 5 шил. 6 п. Відповідно до цього рахунку, за 11 років повного миру було погашено всього 10415474 ф. 16 шил. 9 $\frac{7}{8}$ п. боргу. Але навіть і це незначне скорочення боргу зроблене не тільки за рахунок заощаджень зі звичайних доходів держави. З цією метою було використано різні надзвичайні надходження, цілком незалежні від звичайних доходів. Серед них ми можемо назвати додатковий шилінг з кожного фунта поземельного податку, що його стягували протягом трьох років, 2 млн, отримані від Ост-Індської компанії на відшкодування за її територіальні надбання, і 110000 ф., отримані від Англійського банку за відновлення його привілею. До цього слід додати низку інших сум, що їх, мабуть, слід вирахувати із загальної суми витрат останньої війни, оскільки вони отримані завдяки їй. Головними з них є:

	ф.	шил.	п.
Виручка від захоплення французьких кораблів	690449	18	9
Відшкодування за французьких полонених	670000	0	0
Виторг за продаж відступлених островів	95500	0	0
Усього	1455949I	18	9

Якщо додати до цієї суми залишок за рахунками лорда Чатама й Калькрафта та інші такі заощадження на утримання армії разом із сумами, одержаними від Англійського банку, Ост-Індської компанії та від додаткового шилінга з фунта поземельного податку, то загальний підсумок має значно перевищити 5 млн. Таким чином, погашення державного боргу в мирний час за рахунок заощаджень зі звичайних доходів не перевищувало в середньому півмільйона на рік. Поза сумнівом, після укладення миру фонд погашення був значно збільшений у результаті виплати частини боргу, зниження відсотків по зобов'язаннях, що викуповуються з 4 до 3% і погашення частини довічних рент; і якби мир тривав, то, напевно, можна було б щороку виділяти з нього мільйон на погашення боргу. Справді, за минулий рік був виплачений мільйон, але водночас залишився неоплаченим значний борг за цивільним листом, а тепер ми втягнуті в нову війну, яка надалі може виявитися так само дорогою, як і попередні війни*. Новий борг, що, певно, буде зроблений до закінчення наступної кампанії, мабуть, приблизно дорівнюватиме тій сумі, на яку було зменшено старий за рахунок заощаджень зі звичайних доходів держави. Через це було б цілком безпідставно очікувати, що державний борг можна буде коли-небудь повністю погасити за допомогою можливих заощаджень зі звичайних доходів за їхнього нинішнього стану.

Державні боргові зобов'язання різних європейських націй, обтяжених податками, зокрема Англії, один автор вважає сумою величезного капіталу, який доданий до наявного капіталу країни і за допомогою якого розширюється її торгівля, примножуються її мануфактури, поліпшуються та обробляються її землі в значно більших розмірах, ніж це було б можливо за допомогою самого лише наявного капіталу. Він не бере до уваги, що капітал, наданий першими кредиторами держави урядові, від того самого моменту, як був позичений державі, являв собою певну частину річного продукту, відтягнуту від своєї функції капіталу для того, аби служити доходом, відтягнуту від утримання продуктивної праці до утримання непродуктивних робітників і до того, аби бути витраченою й розтраченою протягом року, навіть без надії на відтворення в майбутньому. Щоправда, в обмін на наданий капітал кредитори отримали щорічну ренту з державних коштів — здебільшого вищої вартості. Ця рента, поза сумнівом, відшкодувала їм їхній капітал і дала їм змогу вести свою торгівлю та операції в колишніх чи, може, ще ширших розмірах; це означає, що вони дістали можливість або позичати в інших осіб новий капітал під забезпечення цієї ренти, або, продавши її, отримати від третіх осіб новий власний капітал, що дорівнював би тому, який вони позичили урядові, чи навіть перевищував його. Однак цей новий капітал, що його вони придбали або позичили в третіх осіб, мав існувати в країні раніше і так само, як усі капітали, використовуватися для утримання продуктивної праці. Коли він перейшов до рук тих, хто позичив свої гроші урядові, хоча він і виявився з деяких поглядів новим капіталом для них, він не став таким для країни; він лише являв собою капітал, відтягнений від одного використання для того, аби бути використаним з іншою метою. Хоча він відшкодував їм капітал, що його вони позичили урядові, він не відшкодував його країні. Якби вони не позичили цього капіталу урядові, у країні було б два капітали, дві частини річного продукту замість однієї, що витрачаються на утримання продуктивної праці.

* Справді, ця війна зажадала більше видатків, ніж якась із колишніх війн, і втягнула нас у додатковий борг понад 100 млн. Протягом 11 років стабільного миру ми виплатили трохи більш як 10 млн боргу, а протягом семи років війни зробили борг більш як на 100 млн.

Коли для покриття видатків уряду щороку одержується дохід у вигляді надходжень від вільних, або незаставлених, податків, певна частка доходу приватних осіб відтягується від утримання одного виду непродуктивної праці на утримання іншого. Певно, деяку частину сум, сплачуваних ними у вигляді цих податків, можна було б перетворити на капітал, а отже, використати на утримання продуктивної праці, але значнішу частину, мабуть, було б витрачено, а отже, використано на утримання праці непродуктивної. Покриття державних видатків у такий спосіб, поза сумнівом, більшою або меншою мірою ускладнює подальше накопичення нового капіталу, але воно не веде неодмінно до знищення якоїсь частки капіталу, що фактично існує.

Коли ж державні видатки покривають безстроковими позиками, їх покривають за допомогою щорічного знищення певного капіталу, який до того існував у країні, оскільки деяка частина річного продукту, раніше призначувана для утримання продуктивної праці, відтягується на утримання праці непродуктивної. Однак, оскільки в цьому разі податки виявляються легшими, ніж вони були б, якби суми, достатні для покриття цих самих видатків, збирали протягом одного року, приватний дохід окремих осіб неминуче менше обтяжується і внаслідок цього значно менше послаблюється їхня здатність заощаджувати й перетворювати частину цього доходу на капітал. Якщо практика позик більшою мірою знищує капітал, який уже існував, то водночас вона менше перешкоджає накопичуванню або придбанню нового капіталу, ніж метод покриття державних видатків доходами, що їх збирають упродовж даного року. За системи позик ощадливість і працьовитість приватних осіб можуть набагато легше заповнити проломи, що їх марнотратство й недалекоглядність уряду можуть у тих чи тих випадках робити в сукупному капіталі суспільства.

А втім, ця система безстрокових позик має таку перевагу перед іншою системою тільки за часів війни. Якби воєнні витрати завжди покривалися доходом, одержуваним протягом року, то податки, що дають цей надзвичайний дохід, скасовувалися б із закінченням війни. Здатність приватних осіб накопичувати, менша під час війни, була б більшою у мирний час, ніж за системи безстрокових позик. Війна не обов'язково призводила б до знищення частини капіталів, що вже існують, а мир вів би до накопичення значних нових капіталів. Війни, за загальним правилом, закінчувалися б значно швидше й розв'язувалися б не так необачно. Для населення, на яке під час війни лягає весь її тягар, вона невдовзі ставала б обтяжливою; уряд, аби задовольнити його, не був би змушений вести її довше, ніж це необхідно. Передбачення важкого й неминучого тягара війни втримувало б народ від необачної вимоги ведення її, коли до того немає дійсних і серйозних підстав. Періоди, протягом яких здатність приватних осіб накопичувати дещо послаблюється, повторювалися б рідше й були б коротші. Навпаки, періоди, протягом яких ця здатність досягає максимальних розмірів, були б значно тривалішими, ніж це може бути за системи безстрокових фондуваних боргів.

Окрім того, коли безстрокові фондувані борги досягають значних розмірів, спричинене цим примноження податків іноді зменшує здатність приватних осіб накопичувати навіть у мирний час так само сильно, як інша система робить під час війни.

Доходи Великої Британії за мирних часів нині перевищують 10 млн ф. на рік. Якби вони були вільні від зобов'язань і не заставлені, їх могло б вистачити, за належного управління, на ведення найзатятішої війни, і при цьому не було б зроблено ані на один шилінг нових боргів. Приватний дохід мешканців Великої Британії не менш обтяжений і нині, за часів миру, а їхня здатність накопичувати

послаблена не менше, ніж це було б під час найдорожчої війни, — і все це в результаті застосування згубної системи безстрокових позик.

Як стверджували, за сплати відсотків з державного боргу гроші з правої руки переходять у ліву. Гроші не виходять за межі країни. При цьому частка доходу однієї частини населення переходить до іншої і нація ані на пенс не біднішає. Ця апологія цілком ґрунтується на софістиці меркантилістичної системи, і після докладного розгляду, якому я вже піддав цю систему, мабуть, видається зайвим розводитися далі на цю тему. Вона передбачає також, що держателями державних позик є виключно мешканці даної країни, а це якраз і неправильно: голландці, а також низка інших іноземних націй володіють дуже значною часткою наших державних позик. Та навіть якби весь борг належав мешканцям країни, він через це не був би менш згубним.

Земля та грошові капітали становлять два основних джерела будь-якого доходу — як приватного, так і державного. Грошовий капітал оплачує заробітну платню продуктивної праці, зайнятої в хліборобстві, мануфактурній промисловості або торгівлі. Розпорядження цими двома основними джерелами доходу належить двом різним групам — власникам землі і власникам грошового капіталу або підприємцям.

Заради збереження свого доходу землевласник зацікавлений в утриманні свого володіння в якомога кращому стані — він має споруджувати й ремонтувати будинки своїх орендарів, здійснювати й підтримувати потрібне осушення земель та огорожування їх, а також усі інші дорогі поліпшення, що їх повинен робити й підтримувати землевласник. Але в результаті різних поземельних податків дохід землевласника може так значно зменшитися, а через усілякі податки на предмети необхідності та зручностей — зведений до такої незначної дійсної вартості, що землевласник може побачити, що він зовсім нездатний робити або підтримувати ці дорогі поліпшення. Та коли землевласник припиняє виконувати обов'язки, що лежать на ньому, стає цілком неможливим, аби орендар і далі виконував свої. У міру збільшення ускладнень землевласника сільське господарство країни неминуче занепадає.

Коли власники капіталу, що продуктивно застосовують його, знаходять, що внаслідок різних податків на предмети необхідності та зручностей одержуваний від нього дохід не дає можливості набувати в даній країні таку саму кількість предметів необхідності та зручностей, яку можна було б придбати на такий самий дохід у будь-якій іншій країні, вони виявляють схильність переселитися до іншої країни. А якщо за стягування цих податків усі або більшість купців і власників мануфактур, тобто всі або більшість великих капіталістів, виявляються приреченими на образливі й неприємні відвідини збирачів податків, ця схильність до переселення невдовзі перетвориться на фактичне переселення. Промислова діяльність у країні неминуче занепадатиме з відпливом капіталу, що живив її, і завмирання торгівлі та промисловості супроводжуватиметься занепадом хліборобства.

Передача більшої частини доходу з землі та капіталу від власників цих двох головних джерел прибутку, тобто від осіб, безпосередньо зацікавлених у доброму стані кожного клаптика землі і в належному використанні кожної частки капіталу, іншій групі осіб (кредиторам держави, які не мають такого спеціального інтересу) повинна зрештою призвести до недбалого поводження із землею й до розтринькування або відпливу капіталу. Не підлягає сумніву, що кредитор держави загалом зацікавлений у процвітанні хліборобства, промисловості й торгівлі країни, а отже, у доброму стані її земель і належному використанні її капіталів. За умови загального занепаду одного з цих чинників виручка від

різних податків може виявитися вже недостатньою для того, аби сплачувати належну йому щорічну ренту чи відсотки. Але кредитор держави, розглядуваний тільки в цій своїй якості, ані найменшим чином не зацікавлений у доброму стані якоїсь певної частини землі або належному використанні якоїсь певної частки капіталу; як кредитор держави він не знає жодної такої окремої частини, він не наглядає за нею, не може про неї дбати. Її знищення може в деяких випадках залишатися невідомим йому й не може безпосередньо позначитися на ньому.

Практика безстрокових фундируваних позик призводила до поступового послаблення всіх держав, що засвоювали її. Почали її застосовувати, як здається, італійські республіки. Генуя та Венеція, єдині дві вцілілі республіки, що можуть претендувати на самостійне існування, обидві були послаблені нею. Іспанія, мабуть, запозичила цю практику в італійських республік і (через те, що її податки були, певно, менш справедливі, ніж у них) була ще більш послаблена порівняно зі своїми природними силами. Борги Іспанії мають дуже давнє походження. Вона була значно обтяжена боргами ще наприкінці XVI ст., тобто майже за цілих 100 років до того, як Англія мала борг бодай в 1 шил.; Франція, попри всі свої природні багатства, знемагає під таким самим важким тягарем. Республіка Сполучених провінцій своїми боргами послаблена не менше за Геную та Венецію. Чи можливо, аби в одній тільки Великій Британії практика, що приносила будь-якій іншій країні слабкість або ускладнення, могла виявитися зовсім нешкідливою?

Можуть заперечити, що в усіх цих країнах податкова система гірша за ту, що існує в Англії. Згоден, що це так. Але не слід забувати, що навіть наймудріший уряд, коли він вичерпав усіх підхожі об'єкти оподаткування, у разі нагальної потреби має звертатися до зовсім непідхожих. Мудра Голландська республіка в деяких випадках бувала змушена вдаватися до податків, так само недоцільних і незручних, як більшість податків Іспанії. Нова війна, яка розпочалася до того, як значну частину державного доходу було звільнено від зобов'язань, що лежать на ній, і у своєму перебігові вимагає таких самих великих видатків, як і остання війна, може з непереборною необхідністю зробити британську систему оподаткування так само обтяжливою, як і податкова система Голландії або навіть Іспанії. До честі наявної нині в нас системи оподаткування вона досі так мало ускладнювала розвиток промисловості, що навіть за час воєн, що спричиняли найбільші витрати, стримання й належна поведінка окремих осіб були, напевне, в змозі завдяки ощадливості та накопичуванню заповнювати всі ті проломи, що їх марнотратство та недбалість уряду робили в сукупному капіталі країни. На момент закінчення останньої війни, пов'язаної з найбільшими видатками, що їх будь-коли доводилося нести за часів війни Великій Британії, її хліборобство так само процвітало, її мануфактури були так само численні й так само працювали на повну силу, її торгівля велася в таких самих широких розмірах, як і раніше. Звідси випливає, що капітал, який живив усі ці галузі продуктивної праці, за час війни не зменшився. Від часу укладення миру стан сільського господарства поліпшився ще більше, рента з будинків підвищилася в усіх містах і селах країни — доказ зростання багатства і доходів населення; так само безперервно зростали щорічні надходження від більшості старих податків, зокрема головних акцизів і мит, що теж служить чітким доказом збільшення споживання, а отже, і збільшення продукції, без якої не може бути й зростання споживання. Велика Британія, здається, легко витримує тягар, хоча півстоліття тому ніхто не вважав, що вона здатна його витримати. Однак не робитимемо з огляду на це занадто поспішних висновків,

що вона здатна витримати будь-який тягар, і навіть занадто покладатися на те, що вона зможе витримати, не зазнаючи великих лих, тягар, дещо важчий за той, що його вже звалено на неї.

Мені здається, що не було ще майже жодного прикладу того, аби національні борги, накопичені до певних меж, було потім повністю й чесно виплачено. Звільнення державних доходів від зобов'язань, що лежать на них, коли воно взагалі коли-небудь відбувалося, завжди здійснювали шляхом банкрутства — у деяких випадках відкрито визнаного, але завжди справжнього банкрутства, хоча часто у вигляді фіктивного платежу.

Зміна оголошеної вартості монети в бік підвищення служила найбільш уживаним засобом, за допомогою якого фактичному державному банкрутству надавали вигляд сплати боргів. Якщо, наприклад, монету в 6 п. актом парламенту або королівським указом оголошували такою, яка коштує стільки, скільки й шилінг, а 20 шестипенсових монет — скільки фунт стерлінгів, то особа, яка взяла в борг за колишнього позначення монети 20 шил., або близько 4 унцій срібла, за нового позначення сплатить свій борг 20 шестипенсовими монетами, або трохи менш ніж двома унціями. Національний борг у розмірі близько 128 млн, що майже дорівнює капіталові консолідованого та неконсолідованого боргу Великої Британії, можна було б таким чином погасити сплатою 64 млн нашими теперішніми грішми. Але насправді це була б фіктивна сплата і кредитори держави були б фактично пограбовані в розмірі 10 шил. з кожного фунта, належного їм. При цьому лихо поширилося б за межі кола кредиторів держави — таких самих збитків зазнали б і кредитори кожної приватної особи, і останнє не супроводжувалося б жодною вигодою, але здебільшого було б пов'язане з додатковими значними втратами для кредиторів держави. Звісно, якби ці останні загалом були винні значні суми іншим людям, то вони могли б певною мірою компенсувати свої втрати, сплачуючи своїм кредиторам тією самою монетою, якою сплатила їм держава; але в більшості країн переважна кількість кредиторів держави належить до числа багатих людей, які стосовно інших своїх співгромадян виступають радше в ролі кредиторів, ніж боржників. Отже, така фіктивна сплата замість зменшити найчастіше тільки збільшує втрати кредиторів держави і, не даючи жодної вигоди суспільству, поширює лихо на значне число інших невинних людей. Вона спричиняє загальне й надзвичайно небезпечне переміщення статків приватних осіб, збагачуючи здебільшого лінивого й марнотратного боржника за рахунок працьовитого та ощадливого кредитора й переносючи значну частину національного капіталу з рук тих, хто найшвидше збільшить його, до рук тих, хто, певно, розладнає і знищить його. Коли держава постає перед необхідністю, як це трапляється і з окремою приватною особою, оголосити себе банкрутом, то чесне, відкрите й визнане банкрутство завжди є мірою, що найменше ганьбить боржника і завдає найменшої шкоди кредиторіві. Про репутацію держави, поза сумнівом, дбають дуже мало, коли, щоб уникнути ганьби дійсного банкрутства вдаються до подібного шахрайського крутіїства, яке так легко розгадати і яке водночас є таким згубним.

Проте майже всі держави, як давні, так і сучасні, поставши перед такою необхідністю, подеколи вдавались якраз до цього шахрайського крутіїства. Римляни наприкінці першої Пунічної війни зменшили вміст міді в асі — монеті, за допомогою якої вони обчислювали вартість усіх інших своїх монет, — з 12 унцій усього тільки до 2, тобто 2 унціям міді вони дали назву, якою раніше завжди позначали вартість 12 унцій. Республіка, отже, дістала можливість сплатити великі борги, що їх вона зробила, віддавши шосту частину того, що вона насправді була винна. Ми нині схильні були б припускати, що таке раптове

й грандіозне банкрутство мало викликати велике обурення народу. Але, напевне, воно нічого такого не викликало. Закон, який встановлював цей захід, подібно до всіх інших законів, що стосувалися грошового обігу, був внесений і проведений через народні збори трибуном і, певно, був дуже популярним законом. У Римі, як і в усіх інших давніх республіках, бідняки постійно були боржниками багатих і знатних, які, бажаючи забезпечити собі їхні голоси на щорічних виборах, зазвичай позичали їм гроші під надміру високі відсотки; оскільки останні ніколи не сплачувалися, то борг невдовзі зростав до таких розмірів, що ані боржник не міг сплатити його сам, ані будь-хто інший не міг зробити це за нього. Боючись дуже суворого стягнення, боржник змушений був без будь-якої винагороди голосувати за кандидата, рекомендованого кредитором. Незважаючи на всі закони проти підкупів і хабарів, подачки кандидатів разом із роздачею хліба, що відбувалася час від часу, згідно з ухвалою сенату, являли собою головні джерела, з яких в останній період Римської республіки найбідніші громадяни одержували свої засоби до існування. Для того щоб звільнитися від такого гноблення з боку своїх кредиторів, найбідніші громадяни постійно вимагали або повного скасування всіх боргових зобов'язань, або, як вони висловлювалися, нових таблиць, тобто закону, що повністю звільняв би їх від накопичених боргів за сплати лише певної частки останніх. Закон, що зменшив до $\frac{1}{6}$ вартість монети всіх позначень, найвигіднішим чином ішов назустріч їхній вимозі, оскільки давав їм можливість погасити свої борги, сплативши шосту частину того, що вони були фактично винні. Для заспокоєння народу багаті й знатні неодноразово бували змушені погоджуватися на видання законів, що скасовували борги і вводили нові таблиці; погоджуватися на цей закон їх, певно, спонукали почасти зазначені вище міркування, а почасти те, що, звільнивши від тягаря боргів державні доходи, вони могли відновити силу уряду, керівництво яким перебувало головним чином у їхніх руках. Така операція мала одразу зменшити борг у 128 млн до 21333333 ф. 6 шил. 8 п. За часів другої Пунічної війни вартість аса було знову знижено спершу з 2 унцій міді до 1 унції, а потім з 1 унції до півунції, тобто до $\frac{1}{24}$ його первісної вартості. З'єднавши три римські операції в одну, борг у 128 млн на наші гроші можна було б, отже, зменшити одразу до 5333333 ф. 6 шил. 8 п. У такий спосіб можна було швидко сплатити навіть величезний борг Великої Британії.

За допомогою таких заходів, якщо не помиляюся, монета всіх націй поступово дедалі більше знижувалася порівняно зі своєю первісною вартістю, і та сама номінальна сума поступово почала містити дедалі меншу кількість срібла.

Інколи народи з тією самою метою змінювали пробу своєї монети, тобто домішували до неї більшу кількість лігатури. Якби, наприклад, на фунт за вагою нашої срібної монети домішувалося 8 унцій лігатури замість 18 п. за вагою відповідно до теперішньої проби, то фунт стерлінгів або 20 шил. такої монети коштували б не набагато більше від 6 шил. 8 п. на наші теперішні гроші. Кількість срібла, що міститься в 6 шил. 8 п. на наші теперішні гроші, було б таким чином підвищено у вартості майже до фунта стерлінгів. Спотворення проби супроводжується тим самим результатом, що й так зване у французів підвищення позначення монети.

Збільшення або пряме підвищення позначення монети завжди є і за самим своїм характером має бути гласною і загально визнаною операцією. У результаті її менші за вагою та розміром монети дістають такі самі назви, які раніше було присвоєно монетам, більшим за вагою та розміром. Зміна проби, навпаки, зазвичай була прихованою операцією. У результаті її монетний двір випускав в

обіг монети того самого позначення і в міру можливості такі самі за вагою, розміром та зовнішнім виглядом, що їх мали монети значно більшої вартості, які були в обігу до того. Коли французький король Іоанн для сплати своїх боргів вдався до псування своєї монети, з усіх службовців монетного двору було взято присягу про нерозголошення цього. Обидві операції несправедливі, але просте підвищення оголошеної вартості монети — це відверте насильство, тоді як псування монети є не що інше, як обман і шахрайство. Тому останній прийом, щойно про нього дізнавалися, — а приховати це на тривалий час ніколи не можна, — завжди викликав значно більше обурення, ніж операція першого типу. Дуже рідко бувало, щоб монета після більш-менш значного збільшення її оголошеної вартості знову доводилася до свого колишнього вигляду, тоді як після найсильнішого псування вона майже завжди доводилася до колишнього вмісту металу. Майже ніколи не вдавалося заспокоїти обурення народу іншим шляхом.

Наприкінці правління Генриха VIII й на початку правління Едуарда VI було не тільки підвищено номінальну вартість англійської монети, а й зіпсовано її пробу. Такий самий обман практикували в Шотландії за часів неповноліття Якова VI, те саме робилося і в більшості інших країн.

Напевне, цілком марно очікувати, аби державні доходи Великої Британії коли-небудь було цілком звільнено від зобов'язань, що лежать на них, або навіть щоб було досягнуто більш-менш значних успіхів на шляху до цього звільнення, оскільки надлишок доходів або залишок після покриття щорічних витрат управління мирного часу такий мізерний. Цілком очевидно, що такого звільнення ніколи не можна здійснити без дуже значного збільшення державних доходів або такого ж значного скорочення державних видатків.

Більш рівномірний поземельний податок, більш рівномірний податок на ренту з будівель і такі зміни в сучасній системі мит та акцизів, про які йшлося в попередньому розділі, могли б, мабуть, не збільшуючи тягара, що лежить на більшій частині народу, а тільки рівномірніше розподіляючи його тяжкість між усіма мешканцями країни, привести до значного збільшення доходу. Однак і найбільший оптиміст навряд чи зможе тішити себе надією, що якимось збільшення цього роду дасть змогу цілком звільнити державні доходи або настільки наблизитися до такого звільнення за час миру, щоб відвернути чи компенсувати подальше накопичення державних боргів за часів найближчої війни.

Поширивши британську систему оподаткування на всі області імперії, населені особами британського або європейського походження, можна було б очікувати значно більшого підвищення доходів. А втім, це навряд чи можна здійснити без порушення принципів британської конституції і без запровадження в британському парламенті або, якщо хочете, у генеральних штатах Британської імперії справедливого й рівномірного представництва всіх цих областей; представництво кожної області мало б перебувати у такій самій відповідності до суми сплачуваних нею податків, у якому представництво Великої Британії перебуває до суми податків, стягуваних у Великій Британії. Приватні інтереси багатьох могутніх людей, закорінені забобони народних мас нині, як здається, ставлять такій серйозній реформі перешкоди, що їх, може, дуже важко, а може, і зовсім неможливо подолати. Однак, не претендуючи на розв'язання питання про те, якою мірою здійсненням чи нездійсненням є таке об'єднання, не буде, мабуть, недоречним у теоретичному дослідженні, яким є цей твір, з'ясувати, якою мірою британську систему оподаткування можна застосувати до різних областей імперії, якого доходу можна очікувати від неї в такому разі і як може позначитися таке об'єднання на благоденстві й добробуті різних

областей, що входять до нього. Такі міркування в найгіршому разі можуть визнати новою утопією, поза сумнівом, менш цікавою, але не більш некорисною та химерною за яку-небудь стару.

Поземельний податок, штемпельні збори й різні митні збори та акцизи становлять чотири головні групи британських податків.

Ірландія, певно, так само в змозі (а наші американські та вест-індські поселення — ще більше) платити поземельний податок, як Велика Британія. Там, де землевласник не обкладений ані десятиною, ані податком на бідних, він, ясна річ, повинен мати більшу можливість сплачувати цей податок, аніж там, де на нього звалено обидва ці тягарі. Десятина в тих місцях, де її не замінюють певною сумою грошей і стягують натурою, зменшує ренту землевласника значніше, ніж поземельний податок у розмірі 5 шил. з фунта. Така десятина здебільшого перевищує чверть дійсної ренти з землі або того, що залишається після повного відшкодування капіталу фермера разом із помірним прибутком на нього. Якщо не брати до уваги всіх десятин у грошовій формі та всіх десятин, відчужених на користь світських осіб, то всю церковну десятину Великої Британії та Ірландії слід визначити не менш ніж у 6 або 7 млн. Якби у Великій Британії та Ірландії зовсім не існувало десятини, землевласники могли б платити на 6 або 7 млн додаткового поземельного податку, не будучи обтяжені більше, ніж обтяжена нині переважна кількість їх. Америка не платить десятини і тому легко може платити поземельний податок. Щоправда, землі в Америці та у Вест-Індії за загальним правилом не здають в оренду. Тому їх не можна оподатковувати відповідно до сплачуваної ренти. Але й землі Великої Британії 4-го року правління Вільгельма та Марії було оподатковано не відповідно до ставок орендних договорів, а за дуже приблизною оцінкою. Землі в Америці можна було б оподаткувати або таким самим чином, або на підставі справедливої оцінки, згідно з даними точного обстеження, як це нещодавно було зроблено в Міланському герцогстві й у володіннях Австрії, Пруссії та Сардинії.

Штемпельні й гербові збори можуть, вочевидь, стягуватися без будь-яких змін в усіх країнах, де форми судочинства та акти, за допомогою яких здійснюється передача реальної та особистої власності, однакові або майже однакові.

Поширення на Ірландію та колонії митних законів Великої Британії за умови, що воно супроводжувалося б, як цього вимагає справедливість, поширенням на них свободи торгівлі, було б вельми вигідне їм. Одразу було б покладено край усім заздрісним обмеженням, які зараз утискають торгівлю Ірландії, відмінності між так званими перерахованими й неперерахованими товарами Америки. Країни, розташовані на північ від мису Фіністера, стали б такими ж відкритими для всіх без винятку продуктів Америки, як країни, розташовані на південь від цього мису, нині відкриті для деяких її продуктів. Унаслідок такої однаковості митних законів торгівля між усіма різними частинами Британської імперії стала б такою ж вільною, як і прибережна торгівля Великої Британії нині. Британська імперія, отже, створила б у своїх межах величезний внутрішній ринок для всіх продуктів усіх своїх областей. Таке значне розширення ринку невдовзі відшкодує Ірландії та колоніям усе, що вони втратять від збільшення митних зборів.

Акцизні збори являють собою єдину частину британської системи оподаткування, що вимагатиме видозмін стосовно різних областей імперії, де її запроваджуватимуть. В Ірландії її можна застосувати без жодних змін, оскільки виробництво й споживання цього королівства за своїм характером нічим не відрізняються від виробництва й споживання Великої Британії. У разі застосу-

вання її в Америці та Вест-Індії, виробництво й споживання яких так значно відрізняється від виробництва й споживання Великої Британії, можливо, потрібно буде здійснити деякі зміни, як це було зроблено під час застосування її в графствах Англії, що славляться виробництвом сидру та пива.

Звичайним напоєм значної частини населення Америки є, наприклад, хмільний напій, який зветься пивом, але який, через те що його виготовляють із патоки, дуже мало схожий на наше пиво. Цей напій, оскільки він може зберігатися лише кілька днів, не можна, подібно до нашого пива, виготовляти й зберігати для продажу на великих пивоварнях; кожна окрема родина має варити його для власного споживання так само, як вона варить собі їжу. Однак було б зовсім несумісним зі свободою піддавати кожному приватну родину обтяжливим відвідинам та опитуванням збирачів податків, як це ми робимо з власниками пивниць та пивоварами, що виготовляють пиво для продажу. Якщо з міркувань рівності буде визнано за потрібне оподаткувати цей напій, це можна буде зробити, або оподаткувавши матеріал, з якого його роблять, у місці його виробництва, або, якщо умови промислу зроблять такий акциз незручним, встановивши мито, що стягуватиметься в разі ввезення його в колонію, де його споживають. Понад мито в 1 пенні на галон, встановлене британським парламентом для сплати при ввезенні патоки до Америки, існує ще провінційне мито такого самого типу у 8 п. з бочки, сплачуване при ввезенні її в Массачусетську бухту на судах, що належать якій-небудь іншій колонії, а також мито в 5 п. з галона при ввезенні її з північних колоній до Південної Кароліни. Або, якщо жоден з цих способів не видасться зручним, кожна родина зможе вносити одноразову сплату за споживання цього напою відповідно до кількості осіб, з яких вона складається, як це роблять приватні родини в Англії, коли сплачують податок на солод, або залежно від віку та статі цих осіб, як стягують різні податки в Голландії, або приблизно так, як сер Метью Деккер пропонує стягувати в Англії всі податки на предмети споживання. Як уже зазначалося, цей спосіб оподаткування, коли його застосовують до предметів, що швидко споживаються, не дуже зручний. А все-таки його можна було б прийняти в тих випадках, коли не можна застосувати кращого.

Цукор, ром і тютюн — це товари, що, ніде не являючи собою предметів життєвої необхідності, зробилися предметами майже загального споживання і тому надзвичайно підходять для оподаткування. Якщо відбудеться об'єднання з колоніями, ці предмети можна буде або оподатковувати до того, як вони вийдуть з рук промисловця чи виробника, або, коли виявиться, що такий спосіб оподаткування не відповідає умовам промислу цих осіб, тримати в державних складах як у місці виробництва, так і в різних портах імперії, куди їх можуть згодом відправити, під спільним наглядом власника та податкового чиновника до настання того моменту, коли їх потрібно буде передати споживачеві, роздрібному торговцеві для споживання всередині країни або експортерів, причому податок сплачуватиметься до такого здавання товару. Коли товар видають для вивезення, його звільняють від мита, якщо дано належну гарантію, що його справді буде вивезено за межі імперії. Це, певно, головні товари, щодо яких при об'єднанні з колоніями можуть знадобитися більш-менш значні зміни в чинній нині британській системі оподаткування.

Поза сумнівом, неможливо встановити бодай із приблизною точністю, якими можуть бути розміри доходу в разі поширення цієї системи оподаткування на всі області імперії. За дії цієї системи у Великій Британії з населення, яке не досягає 8 млн, щороку стягують понад 10 млн. Ірландія має понад 2 млн мешканців, а за звітами, поданими конгресові, 12 об'єднаних провінцій Америки

мають понад 3 млн. Однак можливо, що відомості в цих звітах перебільшено, аби підбадьорити власний народ або залякати мешканців нашої країни; через це ми визнаємо, що наші північноамериканські та вест-індські колонії, узяті разом, мають населення, що не перевищує 3 млн, або що вся Британська імперія у Європі та Америці має не більш як 13 млн мешканців. Якщо з населення, що не досягає 8 млн, ця система оподаткування збирає дохід у 10 млн з лишком, то з 13 млн вона має збирати дохід, що перевищує 16250000 ф. ст. З цього доходу, якщо припустити, що ця система може його дати, слід вирахувати дохід, зазвичай одержуваний з Ірландії та колоній для покриття витрат на їхнє цивільне урядування. Витрати цивільного та військового відомств Ірландії разом із відсотками з державного боргу становлять у середньому за два роки, що закінчуються березнем 1775-го, трохи менш як 750000 ф. на рік. Згідно з досить точним обчисленням доходу головних колоній Америки та Вест-Індії, до виникнення нинішніх заворушень він досягав 141800 ф. У цьому обчисленні, проте, відсутній дохід Мериленду, Північної Кароліни та всіх наших пізніших надбань на материку та на островах, що становитиме, певно, різницю в 30 або 40 тис. ф. Отже, округляючи цифри, припустимо, що дохід, потрібний для утримання цивільного урядування Ірландії та колоній, досягає одного мільйона. Отже, залишається дохід у 15250000 ф. на покриття загальних видатків імперії і сплату державного боргу. Однак коли з доходу, що його нині одержує Велика Британія, виявиться можливим приділяти в мирний час 1 млн на сплату боргу, то з цього доходу, який збільшується, зовсім неважко заощадити для цієї мети 6250000 ф. До того ж цей фонд погашення може щороку збільшуватися на суму відсотків з тієї частини боргу, що гасилася б у попередньому році, і, отже, зможе зростати настільки швидко, що за кілька років виявиться достатнім для сплати всього боргу і, отже, для повного відновлення такої послабленої зараз могутності імперії. Водночас народ міг би звільнитися від деяких найбільш обтяжливих податків, від податків, якими обкладено предмети необхідності або промислової сировини. Бідний трудівник дістане таким чином можливість жити краще, працювати дешевше й відправляти свої вироби на ринок за нижчою ціною. Дешевизна його виробів збільшить попит на них, а отже, на працю тих, хто їх виробляє. Таке збільшення попиту на працю збільшить кількість і поліпшить умови життя трудящих бідняків. Їхнє споживання зросте, а водночас зросте й дохід, одержуваний з усіх тих предметів їхнього споживання, що їх визнають за потрібне, як і раніше, оподатковувати.

Проте дохід, одержуваний від такої системи оподаткування, може не одразу зрости відповідно до кількості людей, на яких її буде поширено. Якийсь час потрібно буде виявляти більшу поблажливість до областей імперії, на які буде, таким чином, покладено тягар, раніше незвичний для них; і навіть коли ці податки повсюдно почнуть стягувати неухильно, вони не скрізь даватимуть дохід, пропорційний кількості населення. У бідній країні споживання головних предметів, які обкладають митними зборами та акцизом, зовсім незначне, а в рідконаселеній країні є дуже великі можливості для контрабанди. Споживання напоїв, що їх виготовляють із солоду, серед нижчих класів Шотландії дуже невелике, і акциз на солод, пиво та ель приносить там менше, ніж в Англії, якщо взяти до уваги кількість населення та обсяг податків, що встановлений там для солоду в іншому розмірі з огляду на його передбачувану іншу якість. У цій сфері акцизу, наскільки мені відомо, у Шотландії не спостерігається значно більшої контрабанди, ніж в Англії. Акциз зі спирту й більшість митних зборів порівняно з кількістю населення в обох країнах приносять в Шотландії менше,

ніж в Англії, не тільки внаслідок меншого споживання оподатковуваних предметів, а й через велику легкість контрабанди. В Ірландії нижчий клас населення ще бідніший, ніж у Шотландії, і багато місцевостей країни населені майже так само рідко. Тому в Ірландії споживання оподатковуваних предметів порівняно з кількістю населення може виявитися ще меншим, ніж у Шотландії, а легкість контрабанди — майже така сама. В Америці та у Вест-Індії біле населення навіть нижчих класів перебуває в значно кращих умовах, ніж представники цих самих класів у Європі, і споживання ними всіх предметів розкоші, що їх вони зазвичай дозволяють собі, напевно, набагато значніше. Щоправда, чорношкірі, які становлять більшість населення як у південних колоніях на материку, так і на Вест-Індських островах, перебувають у стані рабства, і тому їхнє становище має бути гіршим за становище найбіднішого населення Шотландії або Ірландії; однак не слід думати через це, що вони гірше харчуються або що споживання ними предметів, які могли б бути помірно оподатковані, менше за споживання навіть нижчих класів населення Англії. Для того щоб вони добре працювали, їхній власник зацікавлений добре їх годувати й підтримувати в них бадьорий настрій цілком так само, як зацікавлений у цьому щодо своєї робочої худоби. Відповідно до цього чорношкірі майже повсюдно одержують так само, як і білі слуги, свою порцію рому й патоки або пива; і їх, певно, не буде позбавлено цієї порції в разі помірного оподаткування цих предметів. Тому споживання оподатковуваних предметів порівняно з кількістю населення буде в Америці та Вест-Індії, певно, не меншим, ніж у будь-якій іншій частині Британської імперії. Щоправда, можливостей для контрабанди буде значно більше, оскільки Америка порівняно зі своїми розмірами значно рідше заселена, ніж Шотландія та Ірландія. Однак, якщо дохід, одержуваний нині від різних податків на солод і напої, що їх виготовляють із нього, стягуватиметься за допомогою податку на самий лише солод, то буде майже знищено можливість контрабанди в найголовнішій сфері акцизу; а якщо митні збори не стягуватимуться майже з усіх предметів, що ввозяться, і натомість будуть обмежені небагатьма предметами найзагальнішого споживання і якщо мита стягуватимуться в порядку, встановленому акцизними законами, то можливість контрабанди буде, коли й не зовсім знищено, то дуже значно зменшено. У результаті цих двох, вочевидь, дуже простих і легких реформ митні та акцизні збори зможуть, певно, приносити дохід, такий же великий порівняно зі споживанням надзвичайно рідко населеної провінції, як одержуваний нині порівняно зі споживанням найбільш населеної.

Щоправда, зазначали, що американці не мають золотих або срібних грошей; внутрішня торгівля країни ведеться в них за допомогою паперових грошей, а все золото й срібло, що іноді потрапляє до них, вони повністю відсилають до Великої Британії в обмін на товари, одержувані ними від нас; а без золота й срібла, додають до цього, немає можливості сплачувати податки. Ми вже отримали все те золото й срібло, що його вони мають. Як можна брати в них те, чого вони не мають?

Сучасний брак золота й срібла в Америці не є наслідком бідності цієї країни або неспроможності її населення придбавати ці метали. У країні, де заробітна платня настільки вища, а ціна предметів продовольства настільки нижча, ніж в Англії, більшість населення, поза сумнівом, повинна мати на що купувати більшу кількість благородних металів, якби це їй було потрібно чи зручно. Тому брак цих металів має бути лише результатом власного бажання населення, а не потреби.

Золоті або срібні гроші бувають потрібні або зручні для ведення операцій усередині країни чи із закордоном.

Як з'ясовано в другій книзі цього дослідження, торговельні правочини всередині кожної країни можуть, принаймні за мирних часів, здійснюватися за допомогою паперових грошей майже так само зручно, як і за допомогою золотих і срібних грошей. Американцям, які завжди можуть використовувати з прибутком на поліпшення своїх земель більший капітал, ніж вони в змозі легко дістати, вигідно якомога більше економити, витрачаючи таке дороге знаряддя торгівлі, як золото й срібло, і краще використовувати ту частину свого надлишкового продукту, що була б потрібна для придбання цих металів, на купівлю знарядь виробництва, предметів одягу, різних предметів домашньої обстановки, господарства й тих залізних виробів, що потрібні для будівництва та розширення їхніх поселень і плантацій, — на придбання не мертвого, а активного й продуктивного капіталу. Колоніальні уряди вважають, що вигідно забезпечувати населення такою кількістю паперових грошей, якої цілком достатньо, а зазвичай і більш ніж достатньо для ведення всіх їхніх внутрішніх торговельних операцій. Деякі з цих урядів, а надто — уряд Пенсильванії, одержують прибуток від позички цих паперових грошей своїм підданам, стягуючи певний відсоток. Інші, подібно до уряду Массачусетсу, у разі надзвичайної потреби випускають паперові гроші такого роду для покриття державних видатків, а потім, коли дозволяють обставини, викуповують їх за зменшеною вартістю, до якої вони поступово падають. У 1747 р.⁴² ця колонія погасила таким чином більшу частину своїх державних боргів, сплативши десяту частину суми, на яку було випущено її кредитні білети. Плантаторам вигідно заощаджувати витрати на використання золота й срібла в їхніх внутрішніх торговельних правочинах, а колоніальним урядам вигідно постачати їм знаряддя обміну, використання якого, щоправда, пов'язане з деякими дуже значними незручностями, але дає їм змогу економити ці витрати. Достаток паперових грошей неминуче витісняє золото й срібло з внутрішнього обігу колоній з тієї самої причини, з якої вони витіснили ці метали з більшої частини внутрішнього обігу Шотландії. І в обох країнах не бідність, а підприємливість населення, його бажання знайти діяльне й продуктивне застосування всьому капіталові, що його воно може добути, призвели до такого достатку паперових грошей.

У зовнішній торгівлі, яку різні колонії ведуть із Великою Британією, золото й срібло використовують більшою чи меншою мірою, у точній відповідності до того, наскільки вони потрібні. У тих випадках, коли в цих металах немає потреби, вони рідко з'являються на сцені. Коли вони потрібні, їх зазвичай знаходять.

У торгівлі між Великою Британією та колоніями, що виробляють тютюн, британські товари зазвичай надають колоністам у кредит на досить тривалий термін і потім беруть плату тютюном, розціненим за певною ціною. Колоністам зручніше платити тютюном, аніж золотом і сріблом. Будь-якому купцеві було б зручніше платити за продані йому його контрагентами товари якимись іншими товарами, що ними він торгує, ніж грішми. Такий купець не мав би потреби тримати частину свого капіталу при собі незадіяною та у вигляді готівки для покриття можливих вимог. Він міг би весь час тримати більшу кількість товарів у своїй крамниці або у своєму складі і міг би розширити свої обіги. Але рідко буває зручним для всіх клієнтів купця одержувати платежі за продані йому товари якимись іншими товарами, що ними він торгує. Британські купці, що ведуть торгівлю з Мерилендом та Вірджінією, виявляються клієнтами особливого роду, яким зручніше одержувати платежі за товари, що їх вони продають колоніям,

тютюном, а не золотом і сріблом. Вони сподіваються отримати прибуток від продажу тютюну. Від продажу золота й срібла жодного прибутку вони отримати не можуть. Тому золото й срібло дуже рідко з'являються в торгівлі між Великою Британією та колоніями, що виробляють тютюн. Мерилендові та Вірджинії ці метали однаково мало потрібні як у зовнішній, так і у внутрішній торгівлі. Відповідно до цього повідомляють, що вони мають менше золотих і срібних грошей, ніж будь-яка інша колонія Америки. А проте їх вважають так само успішними, а отже, й багатими, як і будь-яка із сусідніх колоній.

У північних колоніях, таких як Пенсильванія, Нью-Йорк, Нью-Джерсі, чотири округи Нової Англії та ін., вартість продуктів, що їх вони вивозять до Великої Британії, не дорівнює вартості мануфактурних виробів, що їх вони ввозять для власного споживання і для споживання деяких інших колоній, для яких вони служать посередниками. Через це баланс має сплачуватися метрополії золотом і сріблом, і потрібні для цього суми вони, як правило, знаходять.

У колоніях, які виробляють цукор, вартість продукту, що його кожного року вивозять до Великої Британії, набагато перевищує вартість усіх товарів, які ввозять до них. Коли б цукор і ром, що їх кожного року відправляють до метрополії, оплачували на місці в цих колоніях, то Велика Британія була б змушена щороку пересилати дуже велику різницю готівкою і торгівлю з Вест-Індією політики відомого гатунку вважали б надзвичайно не вигідною. Але обставини склалися так, що багато хто з головних власників цукрових плантацій постійно мешкає у Великій Британії. Їхні ренти сплачують їм цукром і ромом, продуктами їхніх маєтків. Цукор і ром, що їх за власний рахунок купують у цих колоніях купці Вест-Індії, за вартістю не дорівнюють товарам, що їх вони кожного року продають там. Через це різниця має виплачуватися їм золотом і сріблом, і зазвичай це робиться без ускладнень.

Ускладнення й нерегулярність у платежах різних колоній Великої Британії аж ніяк не залежали від більших чи менших розмірів різниці, що її мала платити кожна з них. З боку північних колоній платежі, як правило, були регулярніші, ніж з боку колоній, що виробляють тютюн, хоча перші, як правило, сплачували дуже значну різницю готівкою, тоді як останнім або зовсім не доводилося платити різницю, або вони платили значно меншу. Одержувати платежі від різних наших цукрових колоній було важче або легше залежно не так від розмірів різниці, що її вони мали платити, як від кількості необробленої землі в них, тобто від більшої або меншої спокуси для плантаторів вести торгівлю в надто великих розмірах або заселяти й обробляти більші площі вільної землі, ніж це відповідало розмірам їхніх капіталів. Надходження з великого за розміром острова Ямайка, де є ще багато необробленої землі, з огляду на це були зазвичай ще нерегулярніші, ніж з менших островів Барбадоса, Антигуа і св. Христофора, які останнім часом були повністю зайняті під культуру й тому залишали менше можливостей для спекуляцій плантаторів. Нещодавні надбання Гренади, Тобаго, Сент-Вінцентса та Домініки відкрили нове поле для таких спекуляцій, і надходження з цих островів були останнім часом так само нерегулярні й невідповідні, як з великого острова Ямайка.

Таким чином, зовсім не бідність є причиною нинішнього браку золотої й срібної монети в більшості колоній. Великий попит на активний і продуктивний капітал робить зручним для них мати якнайменше мертвого капіталу і з огляду на це спонукає їх вдовольнитися дешевшим, хоча й менш зручним, знаряддям торгівлі, ніж золото й срібло. Завдяки цьому вони дістають можливість перетворювати вартість цього золота й срібла в знаряддя виробництва, у предмети

одягу, у хатнє начиння та облаштування, у залізні вироби, потрібні для будівництва та розширення їхніх плантацій і поселень. Щодо тих галузей торгівлі, які не можна вести без золота й срібла, то, напевне, вони завжди можуть знайти потрібну кількість цих металів, а якщо часто вони не знаходять її, це наслідок не їхньої бідності, а зайвої та надмірної підприємливості. Їхні платежі нерегулярні й ненадійні не тому, що вони бідні, а тому, що вони занадто прагнуть стати надзвичайно багатими. Якби навіть уся та частина надходжень з податків, стягуваних у колоніях, що перевищує суму, потрібну для оплати витрат їхніх власних цивільних та військових установ, пересилалася до Великої Британії золотом і сріблом, у колоній залишалася б більш ніж достатньо коштів для придбання потрібної кількості цих металів. Щоправда, у цьому разі вони були б змушені обміняти частину свого надлишкового продукту, на яку вони тепер купують активний і продуктивний капітал, на капітал мертвий. У своїх внутрішніх торговельних правочинах вони були б змушені використовувати дороге знаряддя торгівлі замість дешевого, і витрати на придбання цього дорогого знаряддя могли б дещо пригасити жвавість і запальність їхньої надмірної підприємливості у справі поліпшення землі. Однак можливо, що зовсім не було б потреби відсилати якусь частину американського доходу в золоті й сріблі. Його можна було б переказувати за допомогою векселів, виписаних на великобританських купців і купців, акцептованих ними, яким було відправлено частину надлишкового продукту Америки і які вносили б готівкою до скарбниці одержувані з Америки надходження, попередньо самі отримавши їхню вартість товарами; всю цю операцію можна було б часто виконувати без того, щоб з Америки вивозилася бодай одна унція золота або срібла. Аж ніяк не суперечить справедливості, аби Ірландія та Америка брали участь у погашенні державного боргу Великої Британії. Цей борг було зроблено з метою підтримки уряду, створеного революцією, уряду, якому протестанти Ірландії завдячують не лише всім своїм нинішнім впливом у своїй країні, а й усіма гарантіями своєї свободи, власності та релігії, що їх вони мають, уряду, якому деякі з колоній Америки завдячують своїми хартіями, а отже, своєю нинішньою конституцією, і якому всі колонії Америки завдячують своєю свободою, безпекою і власністю, що їх вони весь час мали. Цей державний борг було зроблено для захисту не самої лише Великої Британії, а й усіх численних областей імперії; зокрема, величезний борг, зроблений за часів останньої війни, і значна частина боргу, зробленого під час війни попередньої, призначалися, власне, для захисту Америки.

Об'єднавшись із Великою Британією, Ірландія, крім свободи торгівлі, отримає інші, значно важливіші, вигоди, які більш ніж винагородять її за будь-яке збільшення податків, що могли супроводжувати таке об'єднання. Завдяки об'єднанню з Англією середні й нижчі класи народу в Шотландії повністю звільнилися від влади аристократії, яка до того завжди гнобила їх. Завдяки об'єднанню з Великою Британією більшість представників усіх класів населення Ірландії отримає настільки ж повне звільнення від значно більш гнітючої аристократії — аристократії, ґрунтованої не на природних і поважних відзнаках народження й багатства, як у Шотландії, а на наймерзотніших з усіх відзнак — відзнаках, що коріняться в релігійних і політичних упередженнях, відзнаках, що більше за будь-які інші викликають зухвальство гнобителів, ненависть і обурення гноблених і зазвичай спричинюють більшу ворожнечу один щодо одного мешканців тієї самої країни, ніж відчувають її один до одного мешканці різних країн. Без об'єднання з Великою Британією мешканці Ірландії ще впродовж багатьох століть навряд чи зможуть вважати себе єдиним народом.

У колоніях ніколи не панувала якась аристократія, що гнобить народ. Але навіть і вони щодо спокою та щастя значно виграють від об'єднання з Великою Британією. Воно принаймні позбавить їх від тих мстивих і злостивих партій, що нерозлучні з усіма невеликими демократіями і що так часто вносили розбрат й порушували спокій населення і його врядування, за формою своєю такого близького до демократичного. У разі цілковитого відокремлення від Великої Британії, яке, цілком імовірно, відбудеться, якщо його не випередить зазначене об'єднання, ці партії стануть удесятеро запеклішими, ніж будь-коли. До виникнення нинішніх заворушень стримувальна сила метрополії завжди була в змозі перешкоджати діям цих партій вилитися в щось гірше, ніж brutальне насильство та образи. Якщо цю стримувальну силу буде зовсім усунено, їхня боротьба невдовзі виявиться, певно, у відкритому насильстві й кровопролитті. В усіх великих за розмірами країнах, об'єднаних під владою одного спільного уряду, дух партійності у віддалених провінціях зазвичай не такий сильний, як у центрі держави. Віддаленість цих провінцій від столиці, від головного осереддя великого казана партійної ворожнечі й честолюбності змушує їх менше цікавитися поглядами партій, що борються, і робить більш байдужими та безсторонніми спостерігачами поведінки їх усіх. У Шотландії партійний дух не так сильно виявляється, як в Англії. У разі об'єднання в Ірландії він, певно, менше виявлятиметься, ніж у Шотландії, а колонії, мабуть, невдовзі почнуть насолоджуватися злагодою та однотайністю, нині невідомими в жодній частині Британської імперії. Щоправда, на Ірландію та колонії буде поширено тяжчі податки, ніж ті, що їх вони платять зараз. Однак у результаті старанного й сумлінного використання державних доходів на погашення державного боргу більшість цих податків протримається недовго і державні доходи Великої Британії незабаром можна буде скоротити до тих розмірів, які потрібні для утримання ощадливого врядування мирного часу.

Територіальні набутки Ост-Індської компанії, це безперечне надбання корони, тобто держави та народу Великої Британії, можна буде зробити іншим джерелом доходу, мабуть, багатшим за всі вже згадані. Ці країни зображують родючішими, просторішими і порівняно зі своїми розмірами багатшими й населенішими, ніж Велика Британія. Для отримання від них великого доходу не знадобиться, певно, запроваджувати якусь нову систему оподаткування в країнах, уже достатньо й більш ніж достатньо оподаткованих. Мабуть, може виявитися доцільнішим зменшити, а не збільшити тягар цих нещасних країн і намагатися одержувати з них дохід не за допомогою запровадження нових податків, а запобігаючи привласненню й розтрачуванню більшої частини податків, які вони вже платять.

Якщо буде визнано незручним або нездійсненним для Великої Британії більш-менш значне збільшення доходів від згаданих вище джерел, то єдиний засіб, що може залишатися в неї, — це скорочення її видатків. Щодо способу збирання й витрачання державних доходів (хоча в тій та іншій галузях залишається ще багато місця для поліпшення), Велика Британія, напевне, ощадлива щонайменше так само, як і будь-яка із сусідніх з нею країн. Її військові витрати, здійснювані за мирних часів з метою власного захисту, помірніші, ніж відповідні витрати будь-якої європейської держави, що може претендувати на суперництво з нею в багатстві або могутності. Тому в цій галузі, напевне, більш-менш значне скорочення видатків неможливе. Витрати на цивільне врядування мирного часу в колоніях були до виникнення нинішніх заворушень дуже значними і являють собою видаток, що може бути і — якщо з колоній не можна буде отримати жодного доходу — безумовно мусить бути

повністю викреслений. Цей постійний видаток за часів миру, хоча й дуже великий, видається незначним порівняно з тим видатком, якого коштує нам захист колоній за часів війни. Остання війна, розпочата саме через колонії, обійшлася Великій Британії, як уже зазначалося, більш як у 90 млн. Війну з Іспанією в 1739 р. було затіяно головним чином через них; під час цієї війни та війни з Францією, спричиненої нею, Велика Британія витратила понад 40 млн, значну частину яких справедливо віднести на рахунок колоній. За ці дві війни колонії обійшлися Великій Британії значно більше, ніж удвічі, порівняно з тією сумою, якої досягав національний борг перед початком першої з них. Якби не ці війни, згаданий борг можна було сплатити і, певно, його було б до нинішнього часу повністю сплачено. І якби не колонії, першу з цих воєн, можливо, не було б розв'язано, а останню, мабуть, не було б розпочато. Тільки через те, що колонії розглядали як провінції Британської імперії, цей видаток було здійснено заради них. Однак країни, що не дають ані доходу, ані військової сили для підтримки імперії, не можна визнавати провінціями. Їх можна, мабуть, вважати маєтками, своєрідною блискучою й показною прикрасою імперії. Але якщо імперія не може далі нести видаток на утримання такої прикраси, вона, поза сумнівом, має відмовитися від неї, а якщо вона не в змозі підвищити свої доходи відповідно до своїх видатків, їй слід принаймні узгодити перші з останніми. Якщо колонії, попри їхню відмову визнати британські податки, все-таки, як і раніше, вважатимуться провінціями Британської імперії, то захист їх під час будь-якої з майбутніх воєн може обійтися Великій Британії в таку саму велику суму, як в одній із попередніх. Правителі Великої Британії понад століття присипляли народ думкою, що він володіє по той бік Атлантичного океану величезною імперією. Однак ця імперія досі існувала тільки в уяві. Досі це була не імперія, а тільки проект її, не золота копальня, а тільки проект золотої копальні, проект, що спричинював, спричинює і, коли за нього триматимуться так само, як досі, надалі спричинюватиме величезні витрати, не обіцяючи приносити ані найменшого прибутку, тому що монополія торгівлі з колоніями, як це було вже з'ясовано, головній масі народу приносить радше збитки, ніж прибуток. Поза сумнівом, нашим правителям уже час або здійснити той золотий сон, у якому вони, можливо, самі перебували донині разом із народом, або самим прокинутися й спробувати збудити народ. Якщо проект не можна здійснити, від нього слід відмовитися. Коли якісь провінції Британської імперії не можна змусити брати участь в утриманні всієї імперії, то, поза сумнівом, настав час, аби Велика Британія звільнила себе від видатку на захист цих провінцій за часів війни й від утримання тієї чи тієї галузі їхнього цивільного або військового врядування за часів миру й спробувала узгодити свої майбутні прагнення та плани з фактичною бідністю своїх коштів.

ПРИМІТКИ

Книга 1

- ¹ *Plin.* Hist Nat. lib, cap. 3.
- ² *Hobbes T.* Leviathan, part. I, hap. 10.
- ³ *Plin.*, lib. 33, cap. 3.
- ⁴ *Davenant, C.*, Works, edit. 1771, vol. II, p. 184.
- ⁵ *Ramazzini*, A Treatise on the Diseases of Tradesmen etc. 1705 p.
- ⁶ *Messance*, Recherches sur la population des généralit's d'Auvergne, de Lyon, de Rouen, Paris 1776.
- ⁷ *Denisart*, Article Taux des Intérêts, tome 111, p. 18.
- ⁸ Cicero ad Att., VI, I, 6.
- ⁹ *Montesquieu*, Esprit des Lois, XXII, 19.
- ¹⁰ Від слова cottage.
- ¹¹ *Madox*, Firma Burgi, 1720, p. 26, etc.
- ¹² *Plutarch*, Vitae X Oratorum.
- ¹³ *Burn, Dr. R.*, Justice of Peace, vol. II, p. 253, edit. 1764.
- ¹⁴ *Burn, Dr. R.*, Justice of Peace, vol. II, p. 274, edit. 1764.
- ¹⁵ *Burn, Dr. R.*, The history of the Poor Laws, with observations, London, 1764.
- ¹⁶ *Ulloa*, Restablecimiento de las Fábricas y Comercio Espanol. 1740. Кн. I, розд. 15.
- ¹⁷ *Cicero*, De Officiis, II, 25.
- ¹⁸ *Birch. Dr. T.*, The Life of Prince Henry of Wales, 1760, p. 449.
- ¹⁹ *Columella*, De re rustica, XI, cap. 3.
- ²⁰ *Palladius Rutilius*, De re rustica, lib. I, cap. 34.
- ²¹ *Columella*, De re rustica, IV, cap. 5.
- ²² *Poivre*, Voyages d'un philosophe.
- ²³ *Douglas, W.*, A Summary, Historical and Political ... of the British Settlements of North America (1760), vol. 2, pp. 372, 373.
- ²⁴ *Borlase, W.*, Natural History of Cornwall (1758), p. 183.
- ²⁵ *Frezier*, Voyage de la Mer du Sud. Vol. I, p. 269, sqq.
- ²⁶ *Ulloa*, Noticias Americanas Entretienmentos, 12-14.
- ²⁷ *Tavernier*, Indian Travels, book II, chap. 11-15.
- ²⁸ *Fleetwood, B.*, Chronicon Pretiosum, London, 1707.
- ²⁹ *Dupré de St. Maur*, Recherches sur la valeur des monnoies et sur les prix des grains et apres le Concile de Francfort, 1762; Essai sur les monnoies ou Réflexions sur le rapport entre l'argent et les denrées, 1746.
- ³⁰ *Herbert*, Essai sur la police générale des grains, 1754.
- ³¹ *Byron*, Narrative of the distresses suffered on the coast of Patagonia from 1740 to 1746. London, 1768, p. 220.
- ³² *Lowndes, W.*, A report containing an essay for the amendment of the silver coins. London, 1695, p. 68.
- ³³ *Frezier*, Voyage de la Mer du Sud, vol. II, p. 379.

- ³⁴ *Raynal*, Histoire philosophique et politique des établissements et du commerce des Européens dans les deux Indes, 1770.
- ³⁵ *Plin.*, Lib. X, ch. 29.
- ³⁶ *Varron*, De re rustica, lib. III, cap. 2.
- ³⁷ *Columella*, De re rustica, lib. VIII, cap. 10.
- ³⁸ *Buffon*, G., Histoire Naturelle (1755), vol. V.
- ³⁹ *Стон* — міра ваги для деяких товарів, у тому числі для шкур.
- ⁴⁰ *Messance*, Recherches sur la Population des Généralités d'Auvergne, de Lyon, de Rouen etc. depuis 1674 jusqu'en 1764, Paris 1766.

Книга 2

- ¹ *J. Duverney*, Examen du livre institué "Réflexions Politiques sur les Finances et le Commerce". La Haye, 1740.
- ² *Dutôt*, Réflexions Politiques sur les Finances et le Commerce. La Haye, 1738.
- ³ *Law*, J. Money and Trade considered, with a proposal for supplying the nation with money. Edinburgh, 1703.
- ⁴ *Postlethwaite*, J. History of the Public Revenue (1759), p. 301.
- ⁵ *W. Douglas*, A Summary, Historical and Political, of the First Planting, Progressive Improvements, and the Present State of the British Settlements in North America 1760.
- ⁶ *Locke*, J. Considerations on the Lowering the Rate of Interest and Raising the Value of Money, p. 6.
- ⁷ *Montesquieu*, Esprit des lois, liv. XXII, chap. VI.
- ⁸ Кн. 4, розд. 1.

Книга 3

- ¹ Фідеїкоміси (від лат. fidei commissum — доручене совісті) — система спадкування у великому землевласництві, за якої земельне володіння переходить у користування першому синові спадкоємця без права застави, роздроблення та відчуження (продажу) цілком або частково.
- ² *Plin.*, Hist. Nat, 18, 4.
- ³ *Columella*, De re rustica, 1, 7.
- ⁴ *Aristot.*, Politic., 11, 6.
- ⁵ Див. також кн. V, розд. 2.
- ⁶ *Brady*, R., Historical treatise of cities and boroughs, 1711, p. 3 sqq.
- ⁷ *Madox*, Firma Burgi, p. 18; History of the exchequer, 1 edit., chap. 10, sect. V, p. 23.
- ⁸ *Madox*, Firma Burgi; *Pfeffel*, Abrégé chronologique de l'histoire er du dro public de l'Allemagne. 1754.
- ⁹ *Madox*, Firma Burgi.
- ¹⁰ *Sandi*, V., Istoria civile de Vinezia, 1755, part. II, vol. I, 247, 256.
- ¹¹ *Pocock*, R., Description of the East, 1743, I, 183.
- ¹² Кн. IV, розд. 2, 5 і 8.
- ¹³ *Guicciardini*, Della Istoria d'Italia, 1738.

Книга 4

- ¹ *Locke*, J., An essay concerning human understanding.
- ² *Man*, England's treasure by foreign trade. 1664, ch. 4.
- ³ *Philips E.*, The state of the nation, in respect to her commerce, debts and money. 1725.
- ⁴ *Hume*, D. History of England from the invasion of Julius Caesar to the revolution in 1688. London, 1778.
- ⁵ *Smith Charles*, Three tracts on the corn trade and corn lawas. London, 1766.
- ⁶ *Caton*, De re rustica.
- ⁷ *Lowndes*, W., A report containing an essay for the amendment of the silver coin, 1695.
- ⁸ Див. розд. 3 кн. 2.

- ⁹ *Buffon, G.*, Histoire naturelle. Vol. XV, p. 162.
- ¹⁰ *Raleigh*. The discovery of large, rich and beautiful empire of Guiana, 1596.
- ¹¹ *Gumila*, El Orinoco ilustrado. Vol. I, cap. 25.
- ¹² *Ulloa*, Relacion de Viage á la America Meridional. 1740.
- ¹³ *Careri*, Voyage du tour du monde. V. VI, p. 36.
- ¹⁴ *Charlevois*, Histoire et description de la Nouvelle France, avec le journal historique d'un voyage dans l'Amérique septentrionale. Paris, 1744.
- ¹⁵ *Hénaut*, Histoire de France, vol. I.
- ¹⁶ *Hawkins*, Pleas of the crown, I, 195.
- ¹⁷ *Smith, J.*, Chronic on rusticum-commerciale, or Memoirs of wool. 1747. Vol. II, p. 215.
- ¹⁸ Годом називають стос вовни у 28 фунтів.
- ¹⁹ Чалдрон — міра, яку вживають для вимірювання кам'яного вугілля, становить 36 бушелів.
- ²⁰ Див. кн. 2, розд. 3.
- ²¹ Див. розд. 1 кн. 1.
- ²² *Mercier de la Riviere*, L'ordre naturel et essentiel des societes politiques. Paris, 1767.
- ²³ *Mirabeau*, Philosophie rurale. 1763, vol. I, p. 52.
- ²⁴ *Montesquieu*, Esprit des loix. Livre XV, ch. 8.
- ²⁵ *Plin.*, I, IX, c. 39.
- ²⁶ *Plin.*, I, VIII, c. 48.
- ²⁷ *Arbuthnot, J.*, Table of ancient coins, weights and measures. 1754.

Книга 5

- ¹ *Tyrrell, J.*, The General History of England. London, 1770.
- ² *Bernier, F.*, Voyages de Francois Bernier, contenant la description des Etats du Grand Mogol, 2 vol. Amsterdam, 1699.
- ³ *Child, J.*, Discourse upon trade. London, 1691, chap. 3.
- ⁴ *Dobbs, A.*, An account of the countries adjoining the Hudson's Bay.
- ⁵ *Anderson, A.*, An historical and chronological deduction of the origin (and progress) of commerce, from the earliest accounts to the present time. London, 2 vol., 1764.
- ⁶ *Morellet*, Réfutation de l'ouvrage qui a pour titre "Dialogues sur le Commerce des Bleds", 1770.
- ⁷ *Polybius*, Hist, VI. 54.
- ⁸ *Lucian*, Eunuchus. c ad. 3.
- ⁹ Певно, не маючи достатньої інформації, Сміт у своїй характеристиці єврейської книги не врахував "Кабалу", що сьогодні стає важливим джерелом для наукових гіпотез (зокрема, гіпотези про первісний вибух Всесвіту).
- ¹⁰ *Hume, D.*, History of England. Henry VIII, ch. 3.
- ¹¹ Провізорами називалися особи, що призначалися Папою на церковну посаду з правом позичити її після, смерті особи, що займає її в даний момент.
- ¹² *Moreau de Beaumont*, Mémoires concernant les Impositions et Droits en Europe. Paris, vol. I-IV, 1768-1769; vol. V, 1789.
- ¹³ *Machiavelli*, Delle istorie Florentine, 1532, liber VIII.
- ¹⁴ Mémoires concernant les Droits et Impositions en Europe, tome I, p. 73.
- ¹⁵ Sketches of the History of Man. Vol. II, p. 273.
- ¹⁶ Mémoires concernant les Droits etc., tome I, p. 114, 115, 116 etc.
- ¹⁷ Ibid, p. 280 etc., 287-316.
- ¹⁸ Mémoires concernant les Droits etc., tome II, p. 193 etc.
- ¹⁹ Mémoires concernant les Droits etc., p. 223.
- ²⁰ Mémoires concernant les Droits, tome I, p. 74.
- ²¹ Ibid., p. 163, 166, 171.
- ²² Mémoires concernant les Droits etc., tome II, p. 17.
- ²³ Lib. 55; *P. Burmannus*, Vectigalia Populi Romani... sive Iuppiter Fulgurator in Cyrrhenarum nummis. Leydon 1734; Bouchaud, De l'Impôt du vingtième sur les successions et de l'Impôt sur les marchandises chez les Romains, Paris, nouv., edit. 1772.

- ²⁴ Mémoires concernant les Droits etc., tome I, p. 225.
- ²⁵ Mémoires concernant les Droits etc., tome I, p. 154.
- ²⁶ Ibid., p. 157.
- ²⁷ Mémoires concernant les Droits etc., tome I, p. 223, 224, 225.
- ²⁸ Mémoires concernant les Droits etc., tome II, p. 108.
- ²⁹ Mémoires concernant les Droits etc., tome III, p. 87.
- ³⁰ *Moreau de Beaumont*, Mémoires concernant les Impositions et Droits en Europe.
- ³¹ An essay on the causes of the decline of foreign trade, consequently of the value of the lands of Britain, and on the means to restore both. Edinburgh, 1756.
- ³² Mémoires concernant les Droits etc., p. 210, 211.
- ³³ *Cicero*, De Divinatione. Lib. II, cap. 58.
- ³⁴ *Swift J.*, Answer to a paper called. A memorial of the poor inhabitants, tradesmen and labourers of the Kingdom of Ireland. 1728.
- ³⁵ *Davenant, C.* Discourses on the public revenues and on the trade of England. Works, 1771. Vol. I, p. 221-224.
- ³⁶ Mémoires concernant les Droits etc., tome I, p. 455.
- ³⁷ *Ustaritz*, Teórica y práctica de Comercio y de Marina. Madrid, 1724.
- ³⁸ *Expilly*, De la population de la France. Amsterdam, 1765.
- ³⁹ *Duverney, J.*, Examen du livre instituté "Réflexions Politiques sur les Finances et le Commerce". La Haye, 1740.
- ⁴⁰ *Postlethwaite, J.*, History of the public revenue from the Revolution to the present time. London, 1758.
- ⁴¹ Considerations on the trade and finances of the Kingdom. London, 1766.
- ⁴² *Hutchinson*, History of the colony of Massachusetts Bay. 2 vol. London, 1760.

Список скорочень грошових одиниць

- ф. – фунти стерлінгів
 ш. (шил.) – шилінги
 п. – пенси
 фл. – флорени

ЗМІСТ

Передмова до четвертого видання	5
Вступ і план твору	6

Книга 1

ПРИЧИНИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ Й ПОРЯДОК, ЗГІДНО З ЯКИМ ЇЇ ПРОДУКТ ПРИРОДНИМ ЧИНОМ РОЗПОДІЛЯЄТЬСЯ МІЖ РІЗНИМИ КЛАСАМИ НАРОДУ

Розділ 1. Про поділ праці	11
Розділ 2. Про причину, що веде до поділу праці	16
Розділ 3. Поділ праці обмежують розміри ринку	18
Розділ 4. Про походження і використання грошей	20
Розділ 5. Про дійсну і номінальну ціну товарів, або про ціну їх у праці і ціну їх у грошах	24
Розділ 6. Про складники ціни товарів	34
Розділ 7. Про природну та ринкову ціну товарів	39
Розділ 8. Про заробітну платню	45
Розділ 9. Про прибуток на капітал	59
Розділ 10. Про заробітну платню і прибутки за різних застосувань праці та капіталу	66
<i>Відділ 1.</i> Нерівності, зумовлені самим характером занять	66
<i>Відділ 2.</i> Нерівності, спричинювані втручанням держави	79
Розділ 11. Земельна рента	94
<i>Відділ 1.</i> Про сільськогосподарський продукт, що завжди дає ренту ...	96
<i>Відділ 2.</i> Про сільськогосподарський продукт, що інколи дає ренту, а інколи її не дає	105
<i>Відділ 3.</i> Про коливання у співвідношенні вартості продуктів, що завжди приносять ренту, і продуктів, що інколи приносять ренту, а інколи не приносять її	114
Нарис коливань вартості срібла протягом останніх чотирьох століть	115
Коливання у співвідношенні між вартістю золота й срібла	135
Підстави, які дозволяють припускати, що вартість срібла зменшується й далі	138

Різні наслідки розвитку культури для трьох видів сирих продуктів	139
Завершення огляду коливань вартості срібла	152
Вплив господарського розвитку на дійсну ціну промислових виробів	155
Висновок	158

Книга 2

ПРО ПРИРОДУ КАПІТАЛУ, ЙОГО НАГРОМАДЖЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ

Розділ 1. Про поділ накопичених запасів	168
Розділ 2. Про гроші як особливу частину загальних запасів суспільства, або про витрати для підтримування національного капіталу ...	173
Розділ 3. Про нагромадження капіталу, або про працю продуктивну та непродуктивну	202
Розділ 4. Про капітал, позичений під відсотки	215
Розділ 5. Про різні вкладення капіталів	220

Книга 3

ПРО РОЗВИТОК ДОБРОБУТУ В РІЗНИХ НАРОДІВ

Розділ 1. Про природний розвиток добробуту	233
Розділ 2. Про перешкоди розвиткові хліборобства у Давній Європі після падіння Римської імперії	236
Розділ 3. Виникнення та розвиток міст після падіння Римської імперії ...	244
Розділ 4. Як торгівля міст сприяла зростанню добробуту сільських місцевостей	250

Книга 4

ПРО СИСТЕМИ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Розділ 1. Про принципи комерційної, або меркантилістичної системи	261
Розділ 2. Про обмеження ввезення з-за кордону таких продуктів, які можна виробити всередині країни	275
Розділ 3. Про виняткові обмеження ввезення майже всіх товарів із країн, баланс з якими визнається несприятливим	288
<i>Відділ 1.</i> Нерозумність таких обмежень з погляду самої меркантилістичної системи	288
Відступ стосовно депозитних банків і, зокрема, Амстердамського банку ...	292
<i>Відділ 2.</i> Нерозумність надзвичайних обмежень з інших міркувань	298
Розділ 4. Про поворотні мита	304
Розділ 5. Про премії	308
Відступ з питання про хлібну торгівлю та хлібні закони	319
Розділ 6. Про торговельні договори	335

Розділ 7. Про колонії	342
<i>Відділ 1.</i> Про причини, що спонукають до заснування нових колоній	342
<i>Відділ 2.</i> Причини розквіту нових колоній	347
<i>Відділ 3.</i> Про вигоди, що їх дало Європі відкриття Америки, і шляхи до Ост-Індії повз мис Доброї Надії	363
Розділ 8. Висновки про меркантилістичну систему	395
Розділ 9. Про хліборобські системи або про ті системи політичної економії, які визнають продукт хліборобства єдиним чи головним джерелом доходу та багатства кожної країни	408

Книга 5

ПРО ПРИБУТКИ ПРАВИТЕЛЯ АБО ДЕРЖАВИ

Розділ 1. Про витрати правителя або держави	427
<i>Відділ 1.</i> Про витрати на оборону	427
<i>Відділ 2.</i> Про витрати на відправлення правосуддя	437
<i>Відділ 3.</i> Про витрати на громадські роботи й громадські установи	444
Стаття 1. Про громадські роботи та громадські установи для сприяння торгівлі суспільства	445
Стаття 2. Про витрати на освітні заклади для юнацтва	465
Стаття 3. Про витрати на освітні заклади для людей будь-якого віку	481
<i>Відділ 4.</i> Про витрати на підтримування гідності правителя	499
Розділ 2. Про джерела загального, або державного, доходу суспільства	500
<i>Відділ 1.</i> Про фонди, або джерела доходу, що можуть належати спеціально правителеві чи державі	500
<i>Відділ 2.</i> Про податки	505
Стаття 1. Податки на ренту. Податки на земельну ренту	507
Стаття 2. Податки на прибуток, або на дохід, що його приносить капітал	519
Стаття 3. Податки на заробітну платню	531
Стаття 4. Податки, що передбачають оподаткування всіх без винятку видів доходів	533
Розділ 3. Про державні борги	559
<i>Примітки</i>	587

Наукове видання
Адам Сміт
ДОБРОБУТ НАЦІЙ

Редактор О. В. Гутянська
Технічне редагування
і комп'ютерна верстка А. О. Ангелової
Коректор Г. Й. Судзиловська

Здано до набору 21.04.1999 р. Підписано до друку 25.03.2000 р.
Формат 70×100/16. Папір офсетний №1. Гарнітура SchoolBook.
Наклад 1000 примірників. Замовлення 2-2597

ЗАТ "ВІПОЛ", ДК № 15
03151, м. Київ, вул. Волинська, 60

Port-Royal