

II

МЫСЛИ О ДОРОГОВИЗНЕ ВООБЩЕ И О ДОРОГОВИЗНЕ МЯСА В ОСОБЕННОСТИ

Известно, что были времена, когда ученые, как и поэты, решительно не имели понятия о том, что значит слова *дорого* и *дешево*: они ничего не покупали, потому что никогда не имели ни копейки денег. Но эти блаженные времена прошли. Теперь ученые, заботясь о применении науки к жизни, весьма интересуются дороговизной и беспрестанно печатают о ней статьи. Но статьи их, как и следовало ожидать, отличаются чрезвычайною мрачностью и даже каким-то ожесточением (вероятно вследствие того, что у них деньжонок-то все-таки не много). По их словам, дороговизна есть что-то не только дурное в настоящем, но даже и в будущем; они толкуют о бедствиях человечества, о возвышении заработной платы, об увеличении жалованья для предотвращения страшных зол от дороговизны... Иные доходят до того, что предполагают возможными подкупность чиновников и взяточничество как следствия дороговизны. Безрассудные! Они не понимают, что честный человек всегда останется честным⁶ и скорее умрет, нежели возьмет взятку! Они полагают, что нужно честным людям давать средства к безбедной жизни, для того чтобы они не воровали на службе! Какое жалкое недоверие к нравственному величию человеческой природы! какое непонимание свойств истинной добродетели! Близорукие ученые забывают, что добродетель именно и познается в трудных испытаниях, что без борьбы нет подвига! Не диво, ежели чиновник не будет брать взяток, имея достаточное жалованье: тут и заслуги никакой не будет... А вот поживи-ка с

маленьким жалованьем, перенеси дороговизну и останься бескорыстным: вот тогда будет за что похвалить тебя!.. С этой (весьма возвышенной, кажется) точки зрения нужно желать, чтобы дороговизна продолжалась как можно долее и постоянно возвышалась.

Но, к утешению человечества, не все ученые представляют дороговизну в мрачном виде. Люди, посвятившие себя разрешению промышленных вопросов, рассуждают о ней очень разумно. Так, в «Вестнике промышленности»⁷ мы с радостью нашли заметку, в которой дороговизна мяса причисляется к отрадным явлениям нашего экономического быта... так-таки этими самыми словами и причисляется. *«Одна из главных причин возвышения цен на мясо не только в столицах, но и во всей России (говорит «Вестник») есть всеобщий мир и прекращение рекрутских наборов, почему подобную дороговизну относим мы к отрадным явлениям нашего экономического быта»* («Вест. пром.», 1859 г., № 1, стр. 8—9). Ясно? Радуйтесь же: причина зла найдена,

а известно, что узнавание корня зла уже заключает в себе возможность его уничтожения, по крайней мере в теории. Итак, по «Вестнику промышленности», одна из главных причин, а следовательно и одно из главных средств к устранению дороговизны — открыто. Хотите, чтобы мясо стало дешевле? Начните войну и произведите рекрутский набор, вот и все! Да и зачем же ограничивать открытие «Вестника» одним мясом? Он утверждает, что война и набор заставляли крестьянина

делать экстренные расходы, и потому он продавал свою корову; оттого их и много было в продаже. Да отчего же непременно корову? Для экстренных расходов крестьянин мог продавать и лошадь, и телегу, и кафтан, и хлеб, и свои собственные руки (если мог располагать ими); следовательно, рекрутский набор может произвести всеобщую дешевизну: не мясо только, а хлеб, и работа, и мануфактурные произведения, словом — все будет дешевле... только рекрутский набор произведите. Но вы не хотите набора? В таком случае радуйтесь дороговизне, признавая ее *отрадным явлением* нашего экономического быта... Во всяком случае — или рекрутский набор, или дороговизна: выход из этой дилеммы невозможен...

Впрочем, прекращение рекрутских наборов составляет только *одну из главных*, а не *единственную* причину дороговизны. Есть и другие причины, на которые указывает г. И. Л. в «С. Петербургских ведомостях» (№ 50). По мнению его, провизия в Петербурге возвышается в цене *оттого, что портится*. Вот собственные выражения г. И. Л.: «Нельзя (в Петербурге) долго и хорошо сохранять провизию, которая скоро портится, а от этого возвышается в цене». То есть: как только провизия испортится, так по этому самому и возвысится в цене!.. Очень правдоподобное заключение.

Другая причина дороговизны, указанная г. И. Л., состоит в том, что ныне наличная единица монеты слишком велика. «Все, — говорит, — привыкли к денежным единицам — копейке и рублю, но эти единицы возвысились теперь в $3\frac{1}{2}$ раза». Эта мысль особенно замечательна по своей простоте и вместе по глубокому политико-экономическому смыслу. В самом деле: фунт говядины стоил, напр., 14 копеек меди; вдруг введен счет

на серебро; выходит, что фунт должен стоить всего 4 копейки. Но привычка — вторая природа; все считают копейки и рубли по-прежнему и продолжают продавать и покупать говядину по 14 копеек, не замечая, что это на ассигнации составит уже 49 коп. Стало быть, стоит только ввести опять курс на ассигнации, и все мгновенно подешевеет. Теперь уже привычка к новому счету на серебро сделана всеми; след. и при новом курсе цены на все предметы останутся те же: за фунт говядины будут по-прежнему платить 14 копеек, а между тем в сущности-то он будет стоить уже только 4 копейки. Таким образом покупатели сократят все свои издержки в $3\frac{1}{2}$ раза, а торговцы будут воображать, что получают за свой товар те же самые деньги, что и прежде. Обе стороны, значит, будут довольны. А между тем как это просто!

Возразят, конечно, что «купцы наконец могут заметить разницу между прежним курсом и новым и станут все продавать дороже». Но этого сделать они не могут; иначе лишатся всех покупателей. Напр., теперь четверть овса стоит четыре рубля; извозчики и этой ценой тяготятся и говорят, что при такой дороговизне «не больно раскормишь лошадь». Вообразите же, что вдруг, по новому курсу, потребуют с извозчика 14 рублей! Само собой разумеется,

что он придет в ужас и вовсе не купит овса: продавцу необходимо спустить цену, чтобы не отогнать от себя всех покупателей. Следовательно, хотя нельзя думать, что при новом курсе овес будет стоить всего только четыре рубля ассигнац., но с вероятностью можно

предполагать, что нормальная цена овса остановится рублях на пяти или шести. На видимую прибавку рубля или двух покупатель, вероятно, согласится, сообразив, что чрез это у него в самом-то деле сохраняется восемь или девять рублей в кармане.

Очевидно, что мысль г. И. Л. практична и доказывает глубокое изучение им законов политической экономии. В одном только можно упрекнуть его: он не доканчивает своего дела и останавливается на половине дороги. Нам кажется, что, ставши на точку зрения г. И. Л., можно все предметы удешевить почти до степени даровщины. Что мешает, напр., назвать копейку рублем, а рублевые бумажки переименовать в сторублевые? В сущности положение финансов не переменится: но зато в жизни какая разница!.. Теперь, напр., фунт чаю стоит 3 руб.; ведь не может же быть, чтоб при новом курсе купец не посовестился запросить с вас *триста* руб. за фунт чаю! Да если и запросит, то вы можете с негодованием возразить ему, что таких цен не бывает, что он сошел с ума, что чай всегда продавался по три рубля... Он, конечно, станет вам уступать, и довольно легко вам будет сойтись на десяти, много — одиннадцати рублях... А в самом-то деле ведь это будет составлять только одиннадцать *копеек*!.. Математически можно доказать, что подобная мера в весьма короткое время возвысит народное благосостояние во столько раз, насколько единиц увеличена будет номинальная ценность монеты.

Итак:

- 1) Рекрутские наборы прекратились, и оттого мясо вздорожало.
- 2) Провизия скоро портится, и от этого возвышается в цене.

3) Все платят серебром то же самое, что прежде платили ассигнациями, и оттого все обходится дороже.

Отсюда — для отвращения дороговизны необходимо:

- 1) делать сколько возможно чаще рекрутские наборы;**
- 2) делать большие подвозы порченной провизии: по законам политической экономии, когда предложение порченной провизии будет очень велико, тогда порча не будет слишком возвышать ее цену;**
- 3) переименовать четвертаки в рубли или еще лучше — копейки назвать рублями.**

Тогда все подешевеет. Это ясно...