

Іван Вернадський

### ПРО ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ<sup>1</sup>

Ніхто в даний час, звичайно, не сумнівається, що людина народжена для суспільства, яке становить його природну стихію і єдине середовище, в якому можливий її розвиток і добробут; але якщо окрема людина не створена для сумного усамітнення, то і народи не можуть задовольнятися абсолютно замкнутим в самому собі життям. Взаємне спілкування між ними становить необхідну умову їхнього буття і можливого успіху. Це спілкування виражається в дійсності всілякими формами зовнішніх зносин, з яких чи не найважливішою належить визнати зовнішню торгівлю. Знищити її, – і взаємозв'язок між націями ослабне, народні здібності, позбавлені підтримки і суперництва, згаснуть, ниці пристрасті вузького егоїзму посиляться, грубе невігластво і дрімотна самовдоволеність заповсядуть місце освіти і допитливості, і все суспільство набуде журливого вигляду скам'янілості і розумового застою. Сучасна статистика надає нам подібний приклад у крайньому азійському Сході, цьому останньому притулку віджилої системи народної винятковості. Зовнішня торгівля сприяє підвищенню рівня народної свідомості і народної енергії до загальнолюдського значення; стверджує на непорушних підставах народний успіх і народну освіту, надаючи їй доставляючи йому і зразки для наслідування, і матеріал для вивчення, і предмети для порівняння. Не дивно тому, що світове значення майже кожного народу починається з епохи його торговельних відносин з іншими, і що між різними народами земної кулі завжди мали найбільше значення і політичний вплив ті, чия зовнішня торгівля мала найбільший розвиток. Фінікія, Греція, Карфаген, Італія, нарешті в даний час Англія, являють нам прямий доказ тому.

Беручи до уваги таке значення зовнішньої торгівлі, на якому взагалі у нас мало зупинялися, ми, перш ніж перейдемо до твору

<sup>1</sup> Українською мовою публікується вперше. Джерело, за яким здійснено переклад: Вернадский И.В. О внешней торговле. *Русский Вестник*. 1856. № 2. Наук. ред. перекладу та примітки – д.е.н. Небрат В.В.

автора, котрий придбав такий гучний авторитет, вважаємо незайвим вказати головні причини і види її політичного впливу і найбільшопосередніші наслідки цього впливу.

Будь-яка торгівля є добровільною міною виробів різного роду, що однаково вигідна для обох сторін, які беруть у ній участь. Без цих умов, доброї волі і вигоди, ніяка торгівля не може існувати, як торгівля. Знищить свободу торгових угод, і ви знищите саму торгівлю. Ніхто, наприклад, не назве торгівлю такі відносини, в яких одна особа забирає в іншої якусь річ проти волі, хоча б і даючи щось навзаєм їй: це буде насильство, грабіж, але не торгівля. І такий характер залишається навіть і тоді, коли надана річ буде дійсно рівносильна відібраній. Солдат, який на чужій землі віднімає у мешканця барана і дає за нього золотий, не веде торгівлі, як не веде її той, хто вимагає обміну на свої товари, приставивши ніж до горла мирному селянинові. Для правильності угоди необхідна обопільна згода, добра воля тих, хто здійснює обмін, коли кожен може обговорити і міру своїх потреб, і міру своїх коштів, що при насильстві неможливо. Вимушена торгівля як поняття є майже такою ж логічною безглуздістю, як темне світло або тверда рідина.

Незважаючи на простоту і природність цих понять, вони, на жаль, у даний час засвоєні ще дуже небагатьма і далеко не проникли у переконання мас.

Зупинимось тепер на іншому понятті, вираженому нами у визначенні торгівлі. Ми сказали, що вигода при торгівлі існує для обох торгуючих сторін. Поза всяким сумнівом, ми маємо на думці тут таку торгівлю, яка проводиться чесно і правильно. Обман може тимчасовим чином дати перевагу одній із сторін обміну, але не може змінити обов'язкової сили економічного закону: зиск, видобутий торгашем із крутійської оборудки, нетривалий; шахрай-крамарчук втрачає довіру, втрачає покупців, і насамкінець більш програє, ніж виграє, своїм махлярством. Торгівля з обміром і обвісом у масі торгових угод країни зазвичай є винятком; бо той вже більше не обманює, чий обман відомий і приймається в рахунок при ціні товару. Продавець льону, змішаного з клоччям, вовни погано митої, кислого вина і т. п., якщо він отримує за свій товар ціну нижчу, ніж та, що повинна була йому припасти при належній якості речі, обманює вже не покупця, а себе. Купець, який продає шампанське вино за ціною кримського, не обманює споживача: він тільки бреше.

Ми зупинилися на цьому поясненні для того, щоб заздалегідь усунути заперечення, які могли б зробити нам люди, які звикли бачити в торгівлі тільки обман і брехню. Тепер звернемося до нашої думки про обопільну вигоду торгівлі.

Раніше існувала думка, що в торгівлі дається рівне за рівне. Визначення це несправедливе: в торгівлі дається менше, або краще, менш цінне за більш цінне, і до того ж з обох сторін. Це дивне на позір положення міни пояснюється дуже легко. Ціна речі залежить між іншим від приватного міркування і судження, що диктується багатьма минушими впливами і обставинами. Таким чином, дуже легко може бути, і здебільшого буває, що дві особи цінують різним чином одну і ту ж річ, а тим більше речі різні; і це буває зовсім навіть не наслідком помилки або незнання, а наслідком різного ступеня відчуття потреб, різних бажань у тої чи іншої особи в даний час: голодний чоловік над усе цінує хліб, спраглий – воду. Перший готовий віддати за кусень хліба цілий цебер води; другий – цілий пуд хліба за кухоль води. Це і природно, і справедливо, і в торгівлі проявляється постійно, хоча різною мірою. Уявімо приклад: допитливий чоловік безсумнівно виграє, купуючи корисну книгу за карбованець: він може знайти в ній відомості, які наведуть його на нові думки або полегшать його дослідження та усвідомлення певного предмету; книгар зі свого боку виграє, отримуючи карбованця за книгу, тому що займаючись спеціально торгівлею, він може пустити його в оборот і навзамін його придбати новий твір, який принесе йому нові бариші, і т. д. Вигода отже існує тут з обох сторін; і так буває в усіх правильних угодах: всі вони, задовольняючи різним потребам, представляють нам і різні точки зору, різні порівняння цінностей. Ми залишаємо тут осторонь обставини, які визначають однакові ціни на товар на конкретному ринку, тому що через це ми зайшли б надто далеко в наших поясненнях. Вважаємо, що і сказаного нами досить для того, щоб людина, яка вільна від забобонів і впертості, якою забобони зазвичай супроводжуються, зрозуміла справжню природу торгівлі, яка завжди є навзаєм вигідною, якщо вона не примусова.

Зовнішня торгівля, як і будь-яка інша, також вигідна і на тій самій підставі: якщо один народ купує в іншого, то це означає, що він цінує те, що отримує, і віддає те, в чому не має потреби. Один, який має багато хліба і не має кави, залишається у виграші, отримуючи каву міною на хліб; інший, який не має хліба, але

він має залізо, виграє, отримуючи хліб за залізо і т. д. І це цілком природно: рука Провидіння, створивши людину, передбачила нерозривний зв'язок для його потомства в розмаїтті смаків і відмінності ґрунтів. Ніде повний добробут не може існувати тільки місцевими засобами: всюди для нього потрібна праця різних часів, різних місць і різних обдарувань. Природно тому і що будь-яка життєздатна держава з необхідністю збільшує свої відносини з іншими народами одночасно із розвитком своїх внутрішніх сил.

Приклад нашої вітчизни промовисто свідчить на користь цього положення, що підтверджується цілою низкою статистичних досліджень. Л.В. Тенгоборський<sup>2</sup>, який за короткий час працями своїми придбав гучну популярність, прекрасно розвинув цю думку в своєму «Дослідженні про продуктивні сили Росії». Присвятивши перші томи свого твору оцінці і викладу наших внутрішніх засобів, що проявляються в розвитку землеробської і мануфактурної промисловості, зробивши нарис внутрішньої торгівлі, він й щойно виданому (четвертому) томі викладає головні фази і хід нашої зовнішньої торгівлі. Ця частина його праці, як і попередні, має невід'ємні чесноти ясності і простоти викладу, докладного і сумлінного аналізу, а також просвітницького економічного судження. Жодне застаріле, упереджене поняття не вислизає від його критики, але в той же час він далекий і від будь-якого одностороннього захоплення. Холодний тон, який не допускає ніякої фразеології, надає справжньої принадності твору.

Цим томом, на щастя, ще не закінчуються дослідження автора. Поставивши своїм завданням охопити всі головні економічні явища нашого народного життя, Л.В. Тенгоборський ще обдарує читацьку спільноту викладом нашої системи шляхів сполучення і нашого кредиту, що так добре йому відомі. Немає ніякого сумніву, що як наука, так і наша вітчизна багато виграють від його праць і досліджень. І тепер уже він зумів висвітлити багато темних сторін предмета і похитнути немало забобонів. Зауважимо, що він досягає цього тим певніше, що ретельно уникає будь-якого педантизму у викладі. Це помітно в самому поділі його книги, де він уникав найменших ознак наперед визначеної системи. Видно, що автор писав тільки з метою вичерпати предмет, не зрушуючи його в рамці якогось підручника. Такий характер твору надає нам право зупинитися докладніше і на частині, що

<sup>2</sup> Тенгоборський Людвіг Валеріанович (1793–1857) – російський економіст, статистик, державний діяч.

вийшла, тим більше, що вона стосується такого істотного питання народного життя, як зовнішня торгівля.

Чим вище народ йде у своїй освіті і розвитку, тим глибше і ясніше він усвідомлює і тим краще оцінює важливість торговельних відносин з іншими націями. Тому в історичному ході племен ми бачимо, як постійно зростає значення зовнішньої торгівлі. Був навіть час, коли її вважали головною метою зовнішньої політики. Через неї велися війни, для неї закладалися колонії, вона приймалася в основу трактатів і міжнародних зносин, нею вимірювалися народний добробут і матеріальна сила держав.

Теперішній час не поділяє такого захоплення: сучасна наука, як справедливо говорить і наш автор, довела перевагу внутрішньої торгівлі перед зовнішньої з боку цінності і впливу на достаток членів держави; але у той же самий час наука не може не визнати переваги зовнішньої торгівлі з боку спільних інтересів людства, які безпосередньо представлені міжнародними відносинами.

У той час, як внутрішня торгівля своїми операціями зближує особи однієї держави, згуртовуючи їх в одну щільну масу, скріплену незліченними господарськими вигодами і зобов'язаннями, – зовнішня торгівля зі свого боку подібним же чином пов'язує в одне ціле народи різних країн і різного походження, приводячи у взаємне зіткнення їх окремі інтереси та потреби. Так ми бачимо в цифрах нашої книги, що зовнішня торгівля змушує працювати чайного плантатора в Китаї на російського біломорця, жителя наших південних губерній – на мешканця Британських островів, і останнього – на араба чи турка. Без особистого знайомства, без прямих зв'язків людина через неї заповнює свою діяльність діяльністю іншого, підкріплює сили тубільні трудами іноземними і наочним чином переконується в тому, що всі люди – ближні, всі – брати і по природі, і по відчуттю, і за потребами. Ці ідеї вищого порядку знаходять у зовнішній торгівлі пряме і сильне підкріплення. Таким чином, взаємний зв'язок народів ми можемо майже безпомилково визначати розмірами їхньої зовнішньої торгівлі. Постараємося ж, під керівництвом нашого автора, порівняти цей матеріальний зв'язок.

Підсумок руху зовнішньої торгівлі Росії з іншими державами до 1827 року не досягав середнім числом навіть 100 000 000 рублів й сріблом. Зростаючи потім поступово, він представляв у 1847–1853 роках середнім числом щорічної цінності майже на

192 171 000 рублів сріблом. Ось наші зв'язки і основа наших інтересів поза межами Імперії. Зауважимо, що тут прийнята до уваги не тільки європейська, а й азіатська торгівля.

Подивимося тепер на інші країни Європи. Торгівля Німецького Митного Союзу представляє підсумок у 361 185 300 рублів сріблом, Франція – в 449 675 000, Великобританія – більше 891 387 000. Яка маса інтересів приводиться тут у рух! Яка міцність угод і зв'язків потрібна для таких величезних оборотів!

Ще більше ця сполучна дія зовнішньої торгівлі постане перед нами, коли ми візьмемо до уваги відношення капіталів, зв'язаних в ній, до чисельності жителів країни. У той час, як на кожного англійця припадає 33 рубля, на бельгійця – 22,5 руб., на німця – понад 13 руб., на француза – більше 12,6 руб., на австрійця – 4,1 руб., росіянин бере участь в розмірі тільки 3 руб. 2 коп. у цьому міжнародному обороті!

У цих стосунках, втім, Європа і Азія грають різні ролі. Росія як за своїм географічним, так і за торговельним положенням, значно схиляється до першої, приділяючи останній тільки незначну частину свого багатства. За тридцять два роки (1822–1852) наша європейська торгівля охопила цінність у 4 208 590 700 рублів сріблом, тоді як азіатська – не перевищувала 522 434 000 руб., тобто остання майже у вісім разів менше першої. Ці цифри представляють нам наявний доказ того, що головна турбота наша повинна бути звернена на наші європейські зносини, а не на зносини зі Сходом, які взагалі видаються нам менш вигідними і менш великими.

Зауважимо при тому, що європейська торгівля приваблює до нас капітали грошові, тоді як азіатська, навпаки, вилучає їх із нашого внутрішнього обороту. Таким чином, у роки, що розглядаються, ми отримали з Європи готівкою з лишком на 144 мільйони рублів більше, ніж вивезли в неї, а в Азію в той же час відпустили золота і срібла більше, ніж отримали, на 43 380 100 руб.

Ми говоримо це не тому, щоб надавали цьому факту особливе економічне значення або дотримувалися старого меркантильного вчення про баланс торгівлі; навпаки, ми в цьому відношенні цілком поділяємо думку Л.В. Тенгоборського, висловлену ним на 39 сторінці його книги, а хотіли тільки дізнатися дані, які б могли привести до належних розмірів думки тих, хто бажає збільшення наших торгових зносин з Азією, і в водночас хоче утримати в державі дорогоцінні метали.

Звертаючись до наших спільних оборотів з іншими народами, ми протягом п'яти років до 1851 року включно, знаходимо, що ввіз у цей час щорічно досягав 93 000 000 рублів сріблом; із цієї суми за ціною лише 16% припадало на частку фабрикатів; більше однієї третини привозу становила сировина для наших фабрик, а 45,5% (тобто майже половина) – продукти харчування; отже і зовнішня торгівля дещо годує нас. За цінністю першим предметом нам уявляється привізний цукор (9 660 100 руб.), потім – бавовна (8 310 800 руб.), далі – вина (6 592 200 руб.), і тільки четверте місце займає чай (6 462 600 руб.), незважаючи на його високу ціну. Для наших фабрик сировини найбільше доставляє європейська торгівля (більше 30 млн руб.), а найменше – Азія (менше 1% млн руб.).

Загальний відпуск наших товарів, що перевищує 102 000 000 руб. щорічно, більше ніж на половину (54,3%) складається з сировини для фабрик, і менше 31,8% – з продовольства. Оброблені вироби складають по цінності 1/10 цієї торгівлі. Головний предмет вивозу окремо складається: з хліба (більше 30 мільйонів руб.), потім з сала (більше 12 1/2 млн руб.), потім із льону (близько 10 1/2 млн руб.). Таким чином, ми льону продаємо за ціною майже вчетверо більше вовняних або бавовняних тканин; хліба – вдсятеро, або і більше, отже наше землеробство приносить нам незрівнянно більше вигоди при угодах з іноземцями, ніж наші фабрики.

Ми тут торкнулися тільки найголовніших результатів, що наведені у цьому творі, хоча і не висловлені у ньому, і торкнулися не для того, щоб викривати якісь недоліки або прагнення, а щоб показати силу природного перебігу речей, за яким будь-яка молода і свіжа країна буває переважно країною землеробською. Ця сила речей зазвичай така велика, що будь-яка протидія їй, з чийого б боку вона не відбувалася, залишається безуспішною, і народ, що зважається на таку спробу, накликає на себе важку відповідальність. Закон відплати проявляється у всій силі. Відчужений від інтересів інших племен, народ цей піддається загальній нелюбові. Даремно Китай думав захистити себе стіною і законами від вторгнення чужих народів і чужих товарів. Невдоволені народи зруйнували ці твердині, і загальні оплески були нагородою зусиль, які увінчалися успіхом. Можна навіть стверджувати, що ніщо так не озброює проти себе громадської думки, як розрив і ослаблення зовнішніх торговельних відносин. Мож-

ливо, багато крові і сил було б збережено в Європі без жалюгідного прагнення до так званої промислової незалежності, освяченої меркантилізмом. «Що було б з нами без наших фабрик?» – каже багато хто під час війни у прагненні довести важливість того чи іншого виробництва, що виникло під покровом заборонної системи в країні, і забувають, що, цілком ймовірно, без цих фабрик не було б самої війни, тому що народна ворожнеча значною мірою викликається тими стражданнями, які походять від обмеження торгівлі для промислової нації. Дійсно, чим більше існує заборон, і чим вище мита на привізні товари, тим дорожче стає виріб у країні; чим він дорожче, тим менше є покупців на нього; а отже – менше збуту, і тим менше вигод для продавця. Це можна бачити з багатьох місць попередніх томів твору п. Тенгоборського. Торгова людина, як і виробник-чужинець, втрачає від підвищення тарифу тієї країни, з якою він вів торгівлю. Природно тому, що він не може співчувати ні їй, ні її уряду. Навпаки, ущемлений у своїх матеріальних інтересах, постійно втрачаючи частину свого доходу, він стає до лав непримиренних ворогів країни, яка була винною в його втратах. І це для нього тим легше, що політичний розрив із нею вже не подіє безпосереднім чином на його виробництво, яке навіть може іноді отримати від того ще більший розвиток у майбутньому і надію на зміну існуючих міжнародних відносин. З іншого боку, таке ж становище виникає і в тій країні, яка прийняла принципи заборонної системи. Отримуючи мало з-за кордону, вона природним чином і мало збуває туди; а тому мало цінує мирні стосунки, щоб протидіяти загрози розриву. Мало того, як наслідок становлення тубільної промисловості, однорідної з іноземною, вона навіть звикає дивитися вороже на інші народи, які уявляються їй суперниками і ворогами. Ось чому ми бачимо, що найчастіше відбуваються зіткнення між тими народами, які найсуворіше дотримуються заборонної системи. Розрив робиться тим імовірніше, що між ними існує мало міцних зв'язків: число осіб, які підтримують взаємні комерційні зносини, зазвичай буває в таких країнах досить обмеженим; а ще менше таких, існування і майбуття яких залежали б від ходу цієї торгівлі.

Тому кожен народ, який дорожить спокоєм і міцними зв'язками з іншими народами, як це неодмінно буває при певному ступені його розвитку, повинен також цінувати і все те, що збільшує споживання чужоземних продуктів, тим більше, що разом з



цим необхідно збільшується його достаток, і збуджується тубільна трудова діяльність.

До таких продуктів особливо належать так звані колоніальні товари. У Росії в згадані роки (1847–1851), споживання їх (рахуючи в т. ч. і чай) сягало до 18 млн руб. на рік, що дає по 30 коп. сріблом на жителя Імперії. У той же час в Митному Союзі їх споживалося по 91 коп. на людину, в Австрії – по 27 коп. сріблом, у Франції – по 58 коп., у Бельгії по 1 руб. 91 коп., а в Англії по 3 руб. 29 коп. на людину. Якщо ми візьмемо окремі продукти, то кави споживається в Росії 0,14 фунта, в Австрії 0,65 фунта, у Великобританії 1,4 фунта, у Франції 1,12 фунта, у Митному Союзі 3,68 фунта, у Бельгії 10,46 фунта на душу; а разом із чаєм – у Бельгії 10,41 фунта, у Німеччині 3,54, у Великобританії 3,53, у Франції 1,13, в Австрії 0,65, а в Росії 0,37 фунта на людину. Цукру (враховуючи і місцевий) ми споживаємо по 2 фунта, австрієць 2,84, німець Митного Союзу 6,33, бельгійець 6,68, француз 9,5, англійець 29,66 фунта. Взагалі дослідження Л.В. Тенгоборського про цей предмет заслуговують на цілковиту увагу: він ясно доводить всі наслідки, що походять від нашого устрою торгівлі чаєм. Усуваючи себе від європейської торгівлі цим продуктом, ми тим самим даємо невідпирну перевагу в нашій торгівлі китайцям, які таким чином управляють нашими цінами з глибини своїх степів.

Вино, обкладене у нас митом в 15–48 рублів сріблом за оксофт<sup>3</sup>, споживається в європейській частині Росії в кількості 0,10 відра (беручи до уваги і тубільне виробництво), Англія в той же час споживає 0,08, Бельгія 0,17, Митний союз 0,31, Австрія 5,1, Франція 8,68 відра на людину. Рому, араку<sup>4</sup>, французької горілки і т. п. продуктів спиртних привізних у нас споживається 0,006 відра на кожного городянина, тоді як в Англії споживається 0,0644 на душу.

Ми не будемо слідувати за вченим автором в його окремих дослідженнях щодо інших, більш дрібних предметів. Зауважимо тільки, що всі майже предмети споживання цього роду у нас зростали. З середнього значення 1824–1827 рр., до середнього за

<sup>3</sup> Оксофт – міра ваги і одиниця вимірювання об'єму рідини, а також назва для дерев'яних бочок розміром з голову кабана. Одиниця вимірювання залежить від того, що саме вимірюється. Оксофт вина становив близько 238,7 л.

<sup>4</sup> Арак – міцний алкогольний напій, ароматизований анісом; популярний на Близькому Сході і в країнах Центральної Азії.

1851–1853 рр. плоди піднеслися від 1 272 000 до 3 217 500 руб., сіль від 3 407 900 до 5 699 800 руб., риба від 582 100 руб. до 2 001 000; худоба (в Азії) від 374 400 руб. до 1 368 100 руб.; тютюн від 58 863 пудів (у 1828–1830 рр.) до 148 682 пудів (1853 р.), і лікарські предмети від 489 600 руб. до 897 500 руб. Таке збільшення безперечно показує повсюдний розвиток у нас добробуту, розвиток, якого, без сумніву, ніхто не стане заперечувати перед низкою таких свідчень.

Причину цього ми повинні головним чином бачити в заходах уряду, який, на щастя, ніколи не тримався суворої заборонної системи, розуміючи всю шкоду її; уряд для досягнення своїх цілей вживав тільки різної висоти мита, і чудово, що з піднесенням і зниженням їх відбувалися певні зміни в симпатіях до Росії. Це зазначено було ще покійним графом Канкріном<sup>5</sup> у його «Економії людських суспільств», в якій (стор. 242) він 1822 рік вважає часом, з якого посилюються вигуки проти Росії і та недоброзичливість, яка останнім часом закінчилася війною. Він пояснює це незадоволенням тих, які до того часу займалися контрабандою; але скоріше можна пояснити це тим, що середній стан, який грає важливу політичну роль в державах Заходу, не зміг забути збитків, завданих зменшенням збуту своїх виробів і ослаблення торгових зносин, хоч вони потім і збільшилися, але не в тому розмірі, як можна було б очікувати при більш низькому тарифі. Шкода, що п. Тенгоборський не розглядає це питання, бо тариф не був осторонь останніх політичних подій.

У тарифі також можна бачити одну з причин, яка змусила західні держави віддати перевагу союзу з Туреччиною миру з Росією. З усіх країн європейського континенту Туреччина створює взагалі мало утисків і обмежень для зовнішньої торгівлі. Задовольняючись невеликим ввізним митом, тамтешній уряд не захищає тубільної промисловості, але тим пов'язує інтереси іноземців зі своїми і змушує їх брати участь в долі своїй.

У багатьох сучасних виданнях Заходу, між іншим, висловлені були ці причини співчуття до цієї держави. Особливо англійські журнали люблять наполягати на тому, що Туреччина набагато важливіша для англійської торгівлі, ніж Росія.

<sup>5</sup> Єгор Францевич (Георг Людвіг) Канкрін (1774–1845) – російський державний діяч німецького походження, міністр фінансів Російської імперії (1823–1844), прихильник політики протекціонізму.

Дійсно, загальний оборот турецької торгівлі з Великобританією перевищує оборот нашої торгівлі з нею. Виняток становлять лише ввезені до нас сирі продукти, які призначаються для фабрик, хоча і тут Англія доставляє переважно чужі вироби. Таким чином, з Англії привозиться нам до 75% усієї споживаної нами бавовни; але відомо, що не вона виробляє її. У бавовняному виробництві, якого вона доставляє нам 17/20, правда, бере участь і її продуктивність, але тільки частково. У Туреччині навпаки, збуваючи бавовняні матерії, Англія виграє більше, а отже і має більше інтересу в її підтримці. Правда, за те ми маємо своє бавовняне виробництво, але ми знаємо, що це виробництво супроводжується загалом відповідним занепадом лляної промисловості.

У цифрах, наданих паном Тенгоборським, видно посилення у нас бавовняних підприємств за відносним збільшенням привозу бавовни і зменшення ввезення бавовняної пряжі. З 1824–1826 до 1851–1853 рр. перший збільшився з 74 268 пудів до 1 666 350 пудів, другий зменшився в той же час з 337 101 пуди до 124 054 пудів.

Шовку ми отримуємо 17 939 пудів, з яких 40% з Персії, 31% із Пруссії, яка доставляє нам здебільшого італійський шовк. Зауважимо при цьому, що європейський шовк не становить ніякого суперництва нашому шовківництву, тоді як перський, і взагалі азійський, прямо конкурує з нашими кавказькими шовками.

Шерсть, що доставляє сирий матеріал для нашої суконної і тому подібної фабрикації, в даний час отримуємо більше з Азії, ніж з Європи. Тоді як у 1824–1828 рр. перша доставляла понад 9 500 пудів, а друга менше 350 пудів, в 1849–1853 роках з Європи ми отримували лише 3 431, а з Азії 16 400 пудів на рік. Тобто ми отримуємо тепер більш грубої, ніж тонкої вовни. Причину цього п. Тенгоборський абсолютно справедливо бачить частково у підвищенні тарифу на тонку шерсть мериносів.

Окрім цих сирих матеріалів, наша фабрикація, як і будь-яка інша, вимагає також різних інших речовин, що входять в обробку виробів. Перше місце в цьому відношенні займають фарбувальні продукти, які ми здебільшого змушені отримувати з-за кордону. Тому піднесення їх кількості в привозі непрямым чином свідчить про поширення всередині країни фабричної продуктивності.

Привіз індиго до Імперії з 14 535 пудів (1824–1826 рр.) піднявся до 53 093 пудів; гарансу і гарансіни з 16 605 пудів до 116 892 пудів; кошенілі з 2031 до 7223 пудів; фарбувального де-

рева з 285 976 до 510 195 пудів. З інших предметів, що вживаються в нашій заводській промисловості, москательні товари представляють п'ятирічну середню цінність (1847–1853) у 1 722 600 руб.; олово 354 644 пудів; свинець (1853) 36 146 пудів; сталь (1853) 36 364 пудів; кам'яного вугілля (1851–1853) ввезли на 1 232 700 руб.; оливкової олії в той же час привозили в кількості 562 900 пудів.

Цим майже і обмежуються ті вироби, яких вимагає наша фабрикація з-за кордону. Але разом з тим вона звичайно утримує від ввезення в державу набагато більшої маси цінностей, яку ми могли б приблизно обчислити, якщо б тільки порівняли тубільну продуктивність і споживання зі споживанням подібного роду в інших країнах, поставлених в інше економічне становище. Автор не зупиняється на цьому міркуванні і прямо переходить до розгляду привозу фабричних творів. Ми послідуємо за ним у тому порядку, в якому викладає він предмети, звертаючи увагу на той вплив, який в нашій торгівлі справило зниження тарифу 1850 року, коли з'єднане було з Імперією і Царство Польське в одне митне ціле.

Шовкової матерії в Імперії збільшилися в привозі на 7% з 1851 року; проте, якщо взяти до уваги Царство Польське, то не тільки не виявилось в привозі збільшення, але він навіть зменшився: це доводить, що тариф у цьому відношенні був занадто високий до того часу. Цінність ввезення шовкових матерії тепер (1851–1853) не досягла навіть чотирьох мільйонів рублів сріблом.

Ввезення бавовняних тканин після зміни в тарифі збільшилося на 29%, представляючи середньорічну цінність в 1 330 800 руб. сріблом. Цей факт, на думку п. Тенгоборського, надає доказ відсталості нашої бавовняної фабрикації.

Вовняних матерії, навпаки, не дивлячись на зниження тарифу, ввозиться на 31% менше; вони представляють в 1851–1853 роках цінності на 225 000 руб. сріблом на рік. Натомість лляні і прядив'яні вироби збільшилися по привозу на 65%, представляючи середню річну цінність в 858 500 руб.; у той же час, не дивлячись на зниження мита, привіз блонд і мережив зменшився на 10%.

З інших товарів привезено:

товари	1846–1850 рр. (руб.)	1851–1853 рр. (руб.)	збільшення (%)
Кіс і серпів	539 300	676 000	25
Ножового товару	423 900	689 300	63
Годинників	478 400	695 800	45
Шкір	288 400	80 900	
Перчаток	126 400	199 200	57
Парфумів, помад і т. п.	170 900	190 500	11
Фаянсу	116 100	137 700	10
Музичних інструментів	108 200	175 700	50

Це майже загальне збільшення привозу предметів зручності і розкоші свідчить про зростання достатку і багатства, яке взагалі посилюється в країні з кожною раціональною мірою. І даремно думають деякі, що при цьому потерпають виробники. Надаючи взаємний обмін творів, зовнішня торгівля цифрою привозу вже вказує на цифру вивезення з країни. Не вивозячи в Європу грошей, якщо прийняти офіційний баланс, ми природно за надлишок одержуваних нами виробів повинні платити продуктами своєї землі і своєї праці. Всі ці окремі зміни, втім, ще мало діяли на розширення наших торгових зв'язків з головними продуктивними народами Заходу, і наш тариф до такої міри лякає їх, особливо Англію, що відомий орган англійської торгової публіки «Економіст» убачав особливу користь останньої війни в тому, щоб Туреччина не прийняла засад нашого тарифу. Помірний тариф Туреччини забезпечив їй, відтак, допомогу Заходу, що виразилася у військових силах, у відкритті кредиту в іноземних капіталах, і в підтримці громадської думки. Не теперішній стан імперії, а її майбуття обіцяло бариші західним промисловцям і заняття їх капіталом; але виграла від цього все-таки нинішня Оттоманська держава. Ми наводимо цей приклад з метою показати, що жива торгівля принесла і тут свої плоди. Для пояснення цієї сторони зовнішньої торгівлі може послужити і розв'язка політичних незгод Англії з Північною Америкою, з яких з кожною ми, як видно з даних нашого автора, знаходимося в близьких торговельних зносинах, і яких згода має для нас важливість. Варто тільки поглянути на будь-який орган громадської думки в обох країнах, щоб переконатися, що головне спонукання до збереження миру становлять ті тісні різноманітні торговельні зв'язки, які з'єднують ці

країни. Найближчим доказом шкоди війни між ними представляється цифра зовнішніх торговельних відносин, які роблять з обох держав як би одне ціле, і які, в разі свого припинення, загрожують розоренням і бідністю численному класу народу по обидва боки океану.

Народи освічені всюди живуть для миру і працею; і те, що порушує природний розвиток праці, збуджує загальну тривогу і невдоволення. Сполучені Штати Північної Америки тому ніколи, можна сказати, не готуються серйозно до війни і не відволікають на ранні приготування своїх сил; але вони з кожним днем зменшують можливість війни за допомогою багатостороннього розвитку своєї праці, збільшення своєї енергії, придбання капіталів, за допомогою посилення освіти і, нарешті, за допомогою розширення зовнішньої торгівлі, намагаючись повсюдно знайти збут для своїх творів і зав'язати дружні стосунки.

Для нас тим важливіше вивчати торгівлю політику цієї держави, що вона є нашим суперником у головних статтях вивезення і саме на тому ринку, де є найбільший попит на наші твори. Таким чином, за даними за 1845–1849 роки, пшениці в англійські порти привезено зі Сполучених Штатів 729 529 центнера, тоді як з Росії тільки 441 314 центнера у рік, і навіть додавши до нашого відпуску частину відпуску прусського і тому подібного, ми все-таки повинні поступитися першим місцем Північній Америці. Суперництво з нею можливим для нас буде тільки тоді, коли й у виробництві, й у збуті товарів ми засвоїмо ті прийоми, які панують по той бік океану.

Хлібна торгівля наша взагалі розглянута Л.В. Тенгоборським із великим старанням і знанням справи. Можна сказати, що це один з кращих трактатів про цей предмет, і краща частина розглянутого нами томи. На жаль, ми не можемо стежити за автором у всіх подробицях його викладу; а тому обмежимося лише простим зазначенням за головні висновки його.

У середньому ввозиться нами 3 436 260 чвертей зернового хліба, з якого на частку пшениці припадає 63,8%, жита 22,8%, вівса 9,29%. Більше, ніж 9/10 першої вивозиться через чорноморські та азовські порти, більше половини жита і близько половини вівса через балтійські; отже, в цій торгівлі південь Імперії грає головну роль, і це видно з того, що в хлібній торгівлі Одеса посідає перше місце, майже вчетверо відпускаючи хліба більш ніж Петербург.

Хлібна торгівля у широкому значенні забезпечує щорічно близько 23 мільйонів рублів. Близько 22% цієї суми сплачує нам Англія, 17 – Італія, близько 16 – Франція, близько 14,5 – Туреччина. У відношенні до загальної суми нашого експорту хліб становить майже 20%.

Худоби вивозиться нами на 574 667 рублів, риби та ікри на 227 850 руб., масла на 149 200 руб., спирту на 64 180 руб., сала на 12 019 550 руб., льону і пеньки на 15 521 000 руб., льняного і конопляного насіння на 6 153 500 руб., вовни на 6 377 000 руб., будівельного лісу на 2 618 400 руб., щетини на 1 634 100 руб., гриви на 238 900 руб. на рік. Окрім того ми вивозимо заліза на 1 350 800 руб., міді на 1 599 700 руб., шкір на 1 158 100 руб., заячих шкур на 2 373 200 руб., поташу на 880 666 руб., смоли на 199 680 руб., риб'ячого клею на 573 680 руб., риб'ячого жиру на 86 080 руб., шовку сирцю на 181 950 руб., кісток на 128 200 руб., воску на 408 930 руб., фарбувальних речовин на 158 300 руб., стеарину і олеїну на 102 530 руб. Усі ці середні значення виведені за тривалий час, здебільшого за тридцять років.

Із фабричних виробів вивозиться з Росії вовняних тканин на 1 591 970 рублів, бавовняних на 1 623 300 руб., лляних і конопляних на 2 369 850 руб., канатів на 764 900 руб., шовкових тканин на 73 730 руб., шкіряних виробів на 1 390 330 руб., металевих виробів на 358 700 руб., свічок на 115 500 руб., дорогоцінних предметів на 78 250 руб.; крім того хутра на 1 826 400 руб., пір'я і пуху на 422 600 руб., липової кори на 159 030 руб., лікарських і аптекарських матеріалів на 185 200 руб., коштовних каменів на 118 500 руб. на рік.

Ось головні цифри нашої експортної торгівлі за останній час. Нічим не стримувана, вона за більшістю предметів збільшується з кожним проміжком часу, знаходячи собі опору і живлення в потребах чужого населення та іноземної промисловості, і живлячи в той же час місцеву працю і продуктивність. Уява насилу може обійняти різноманітний її вплив і значення, що переходить за межі приватної угоди.

Наш уряд давно зрозумів це значення такої торгівлі, і ми бачимо в законах наших кращій тому доказ. Таким чином між головними обов'язками міністра фінансів у нас поставлено охорону прав і вигід закордонної торгівлі і особливо видалення по можливості всіх перешкод, які заважають її вільному плину. (Зведення законів Т. I, кн. IV, ст. 887, вид. 1842 року). Дійсно, при нехту-

ванні цим правилом у зовнішній торгівлі народу з'являється ціла низка несприятливих для його розвитку відносин, які тривалим своїм існуванням можуть дати привід до подій, запобігання яких становить для держави питання особливої важливості. Надсилаючи цікавих як до цього, так і до попередніх частин твору, що піддано розгляду, ми не будемо зупинятися на цій думці в деталях, але постараємося представити деякі положення, не висловлені нашим автором, які мають стосунок до експортної торгівлі.

Перше з них є занепад цінності того твору, експорт якого чомусь зупиняється або зменшується, а це завжди буває при зайвому обтяженні імпорту, бо в природному стані зовнішньої торгівлі сплачується за товар товаром, а гроші тільки доповнюють надлишок і зводять рахунки. Всякий торговець намагається купити переважно там, де продає, зберігаючи цим витрати одного шляху. Не дозволяючи везти до себе який-небудь товар, наприклад фабричні вироби, ми тим самим відмовляємося від продажу свого, подібного до нього за ціною, виробу, наприклад, хліба. Цей останній виріб природно падає від того в ціні, і тим зменшує дохід виробників. Тому ми звичайно чуємо в державах, в яких існує надмірно заступницька система, постійні скарги з боку землевласників на занепад доходу і на зростаючу неспроможність. У таких країнах зустрічаються навіть місцевості, де збагачення землеробством є річ нечувана.

Другий наслідок від порушення положення, сформульованого в наших законах, виявляється в підвищенні ціни на всі продукти того порядку, який підданий обмеженню. Звідси відбувається зменшення споживання, отже і відповідного достатку в народі, і зменшення торгових капіталів. Торговці тут також потерпають, як і землевласники. Їх обороти і розміри їхніх угод неминуче зменшуються, як зменшуються і вигоди покупців, на рахунок яких падають витрати купецького стану і бариші фабрикантів. Ось чому в деяких країнах сильні скарги на дорожнечу і часті спогади про старі часи.

Ми щасливі тим, що у нас немає подібного роду явищ, інакше б вони необхідно виявилися і в наших стосунках з іншими народами. Головний шлях наших зовнішніх зносин, як і всюди, є морська торгівля. Вона обіймала 93/100 всієї нашої закордонної торгівлі; отже майже в 12 разів перевищувала сухопутну. Таким чином, блокада берегів для нас в двадцять разів тяжча, ніж припинення дружніх торгових зносин з сусідами по материку.



У нашій морській торгівлі перше місце займають балтійські порти, ввезення через які досягало майже 86,3% усього морського імпорту в останнє п'ятиріччя; втім, у відпускній торгівлі відносне значення їх як би зменшується: замість 88% (1824–1828 рр.) вони отримують на свою частку тільки 60% (1849–1853). У той же час чорноморські і азовські порти швидко піднялися: у привізній торгівлі 1824–1828 рр. вони брали участь тільки на 6,7%, у відпускній на 10,8%; а в 1849–1853 рр. імпорту на їхню частку доводилося 13,2% і близько 34% експорту на рік. Ці цифри вказують нам ту важливість, яку для нашої торгівлі має південне Помор'я колишнього Руського моря.

З усіх портів наших перше місце займає Санкт-Петербург, через який проходить 54,3% зовнішньої морської торгівлі; за ним слідує Одеса (15,6%), яка обігнала Ригу, яка впродовж понад тридцяти років майже не збільшила своєї торгівлі.

З європейських держав, по привізній торгівлі перше місце займає Англія, на частку якої припадає 33,9% всього ввозу, потім Пруссія (11,2), Франція (10,8), Америка (10,1), Ганзейські міста (7,8), Туреччина з Грецією (6,3) і т. д. Таким чином, останній розрив наш, якби він супроводжувався дійсним припиненням зносин з усіма воюючими державами, мав би на половину зменшити наш імпорт. У відпускній торгівлі Англія грає ще важливішу роль: вона скуповує майже половину продукції нашого землеробства (49,2%). Нідерланди з Бельгією і Франція купують кожна в сім разів менше, ніж Великобританія. Майже те ж значення для нас, як останні дві країни, має і Європейська Туреччина з Грецією. Зупинка експорту в разі війни з цими державами тому повинна була перевищувати навіть імпорт, що і проявилось між іншим останнім часом в невідповідному курсі.

Розбираючи зокрема нашу торгівлю, ми знаходимо, що з Англією ми ведемо переважно торгівлю такими творами: отримуємо бавовник (28,6%), фарбувальні речовини (12,8%), машини (7,4%), шерсть (6,3%), сіль (5,4%) і бавовняну пряжу (5%), – всі предмети сирі і потрібні для нас. Вивозимо туди найголовніше: хліб (22%), сало (16%), льон (16,3%), олійне насіння (11,8%), шерсть (7%) і т. д. Пруссія ввозить до нас шовкові тканини (17,9%), шовк-сирець (8,9%), паперові тканини (6%) і т. д.; вивозить: хліб (25,2%), льон (16,8%), будівельний ліс (12,6%), мідь (7%), худобу (6,1%), олійне насіння (5,9%), хутра (5,7%). Франція ввозить нам вина і т. п. (46%), модних товарів (13%), фарби (9,3),

діаманти (6,6) і т. д., тобто, переважно предмети розкоші, а вивозить: хліб (59,6), льон (15,6), шерсть (7,4), олійне насіння (5,1) та ін. Австрія ввозить до нас: сіль (36,3), металеві вироби (11,6) та ін., вивозить хліб (50,1), шерсть (20,1), худобу (9,2) і т. д. З Європейської Туреччини ми отримуємо сушені плоди (20,8), тютюн (13,9), паперові вироби (8), вина (7,1), оливкова олія (6,1) та ін.; вивозимо туди хліб (70), шерсть (7,6) і т. д.

В азійській торгівлі нашій перше по імпорту місце займає Китай, на частку якого припадає (43,8%), Потім Персія (23,6%), далі Киргизькі степи (13%), потім Азіатська Туреччина (5,2%) і т. д. З експортною торгівлею порядок цих держав дещо змінюється: першим залишається все-таки Китай (60%), але за ним слідує Киргизькі степи (16,8%), Персія (8,1%) і Азіатська Туреччина (7,2%). Майже весь імпорт з Китаю обмежується чаєм (94,4%), а вивезення туди нерівним чином розподіляється між вовняними (42,3%), бавовняними (22,8%) тканинами, хутром (18), юхтою<sup>6</sup> (9,8%) і т. д. Персія доставляє нам бавовняні тканини (39,8%), шовкові (11,9), шовк-сирець (10,6), сухі плоди (9%) та ін., а отримує від нас залізо (19,8), кавказький шовк (15,7), москательні товари<sup>7</sup> (7,3), металеві вироби (6,9), фарбувальні речовини (6), мідь (5,8) і т. д. Киргизькі степи висилають нам худобу (68,9%), сирі шкіри (9,4), хутра (5,6) та ін., а отримують бавовняні тканини (47%), хліб (16,3), юхту і вироблені шкіри (12), вовняні матерії (6) і т. д.

Азіатська торгівля, втім, не стільки вимагає наших товарів, скільки готівки. Цей старовинний характер вона ймовірно утримує до тих пір, поки зміна побуту не викличе в ній інші форми споживання, в даний час ще дуже обмеженого.

Крім викладу зносин наших з іншими державами, п. Тенгоборський присвячує кілька сторінок нашим відносинам з Царством Польським і Великим Князівством Фінляндським. Перше в даний час введено в одну митну систему з Імперією, а тому зведення про його торгівлю має тільки історичне значення. Друге, навпаки, існує як самостійне ціле: воно привозить в Імперію на 895 400 рублів (23,4% паперових тканин, 22,2% заліза, 15,7%

<sup>6</sup> Різновид міцної і, водночас, м'якої шкіри, вичинка якої здійснювалася за особливою технологією з використанням дьогтю.

<sup>7</sup> Застаріла назва товарів – аналогів сучасної побутової хімії (мастила, клеї, миючі засоби, ядохімікати, засоби, що використовувалися для освітлення тощо).

смоли, 9% масла), і вивозить на 1 989 700 руб. (хліба 65,3, тютюну 6,2%). З іноземними державами Фінляндія підтримує привізну торгівлю в 4 730 800 руб., і відпускну в 2 008 900 руб., що представляє величезну перевагу привозу, що ймовірно полишає країну таємним шляхом контрабанди. Взагалі Фінляндія значно виграє від своїх зв'язків з Імперією і від свого помірнього тарифу. У Фінляндії землевласники, купці і робітничий стан користуються повним добробутом, для них доступним. І вона може представляти нам приклад добродійного впливу низького тарифу. Працівник завжди знаходить собі там природне заняття, не обмежуючись попитом однієї будь-якої галузі праці, що перебуває під заступництвом. Для отримання вірного шматка хліба працівник не відправляється у віддалені міста і не розриває зв'язків своїх із сімейством, рідними місцями і рідними звичками. А ми знаємо, наскільки не вигідний такий стан для робітника, особливо якщо він повинен ще часто повертатися додому. Заробіток природно зменшується від таких частих переходів, і ціле населення зникає до поневірянь, що несприятливо впливає на розвиток народного багатства. При низькій ціні товару, нерозлучно з низьким тарифом, споживання товару в країні зазвичай швидко збільшується, капітали скоро нагромаджуються, і робітничий клас залишається в вигідному економічному становищі з надією на значне покращення свого побуту. На противагу цим явищам, протилежна торгова система збуджує потреби, не задовольняючи їх, і порушує рівновагу продуктивних сил у народі. Виявляється невідповідність витрат і способу життя, і як результат цього – загальне невдоволення існуючим порядком речей.

Цій причині ми маємо приписати деякі сумні явища в багатьох європейських державах. Збуджений стан промисловості при зменшенні споживання становить одну з причин тих внутрішніх потрясінь, які набули такої відомості останнім часом. Ми бачимо їх всюди разом зі спробами меркантильних, обтяжуючих заходів, пропорційно з посиленням яких вони і набирають сили. Доказ тому можна бачити в тому, що на чолі рухів подібного роду скрізь майже є робітничий клас, або ті, які видають себе за його представників і користуються його симпатією. Природно тому, що п. Тенгоборський всюди схиляється на користь низьких мит. Потрясіння бували особливо сильні там, де вище тариф: останнім часом в Австрії вони були сильніші, ніж в Пруссії, у Франції сильніше, ніж в Німеччині. Взагалі маса незручностей, а також скарги

на них, сильні в країнах заборонної системи. Франція, завдяки своїм меркантильним переконанням зробилася класичною країною хвилювань, великою революцією не закінчила низки вибухів лише тому, що прийняла ті ж торгові начала, як і при попередньому уряді, і ряд змін закінчиться в ній тільки з найкращим задоволенням споживачів. Наполеон I зобов'язаний був повним успіхом частково розширенню митної області Франції, і його племінник, який не цурався засад вільної торгівлі, до сих пір діє до вигоди споживання, а отже, в інтересах як володіння, так і праці. Не кривавий піт, а вдала спекуляція збагачується під заступництвом заборон. Не знання і сила, а невігластво і слабкість вимагають пожертвувань з боку своїх співгромадян, і не справжній виробник прокладає дорогу до кишені сусіда.

Неприродний порядок речей породжує неприродні відносини. Праця не отримує в ньому тої винагороди, на яку вона має право розраховувати, і в державі утворюються економічні особливості, які мають значний вплив.

Одна з цих особливостей полягає в формі торгового мореплавання, на яке, між іншим, спрямовується постійна увага всіх урядів, які докладають старання задля промислової незалежності країни. Вважаючи однією з умов цієї незалежності власне судноплавство, вони зазвичай намагаються у різний спосіб обмежити чуже мореплавання. Цієї політики дотримувалися ще недавно майже всі держави Європи. Майже скрізь були різні постанови з урахуванням відмінності національності суден; всюди майже чужі кораблі повинні були оплачувати більші мита, і піддаватися різним формальностям. У теперішній час, утім, ці нерівності згладжені або шляхом міжнародних угод, або шляхом внутрішніх розпоряджень. Переконалися, що такого роду обмеження приносили країні більше шкоди, ніж користі. Росія в цьому відношенні була однією з перших, хто вступив на шлях взаємної рівності прапорів, і наслідком цього було значне посилення торгового судноплавства на її морях. З 1824 р. воно збільшилося на 92% відносно числа суден, і на 112% відносно числа тонн, що ними подаються. Збільшення це, втім, було нерівномірним, дивлячись по тому, скільки приходило кораблів із вантажем і скільки без нього. Частково із-за самого характеру нашої торгівлі, почасти внаслідок впливу нашої митної системи, число перших відносно скоротилося менше, ніж число других.

У загальній кількості кораблів перше місце займає Балтійське море, на порти якого припадає суден 7633, тоді як в чорноморські і азовські порти, в ті ж 1849–1853, приходило у середньому тільки 6591 суден; але натомість число тонн в останніх перевищувало тонни балтійських портів: у ставленні до цілого руху російської морської торгівлі чорноморсько-азовські порти займали 46,7% тоннажу, а балтійські тільки 44,1. У 1852 і 1853 роках і чисельна перевага кораблів була вже на стороні чорноморських і азовських портів. Біломорська торгівля займала тільки 71,8% усього числа тонн і 1381 судно; а каспійська – 1,4% і 461 судно.

Із південних портів наших Одеса за кількістю тонн посідає перше місце (46,6%), за нею йде Таганрог (18,8), Бердянськ (8,8), Ізмаїл (7,6), Керч (5%) і т. д. За відносною кількістю тонн всіх наших морських портів разом узятих головні з них розташовані у такому порядку: Кронштадт, Одеса, Рига, Таганрог, Архангельськ, Бердянськ, Ізмаїл, Керч і т. д.

Що стосується до прапорів, під якими відбувався наш торговий рух, то за кількістю тонн перше місце займають англійські судна (31,7%), потім російські (12,9), грецькі (10%), австрійські (7,4), сардинські (5,5), нідерландські (5,2), турецькі (4,8), шведські (4,8), пруські (3,6), французькі (2,2), іонічні (1,9), датські (1,8), неаполітанські (1,5), північно-американські (1,4) і т. д. Найбільше число російських суден помічається на Балтійському морі (849), потім на Чорному та Азовському (648), Каспійському (420) і нарешті на Білому (271). Перше місце за кількістю тонн російські судна займають на Каспії, в Балтиці – друге, в Білому морі – третє, у Чорному та Азовському – четверте.

Всі ці свідчення взяті нами з середніх 1849–1853 років і представляють стан напередодні останньої війни<sup>8</sup>. На закінчення ми наведемо тут кілька цифр про торговельне мореплавство Фінляндії, вони почерпнуті з того ж джерела, за той же період часу. Всього в цю країну приходять 2520 суден в 190 982 тонни, з яких 3/4 припадає на частку національного прапора. Вхідних суден було 1302 (у 93 698 тонн), з яких 494 з баластом; виходять 1218 (у 97 254 тонн), з яких 190 – з баластом.

Каботажна торгівля наша, яка займає 11 888 суден, протягом 22 років (з 1827 р.) зростає більше ніж учетверо. Таке збіль-

шення переважно відбулося в південних портах наших. Північні, що займають 2 тисячі з невеликим суден, надають збільшення не більше ніж у 3,5 рази. Цінність вантажу в каботажному судноплаванні перевищувала в той же час 16 740 300 руб.

До розглядуваної частини цього твору включені у вигляді приміток три мемуари:

1. Про найбільше і найменше вивезення хліба в головних портах північних і південних.

2. Про торгівлю Росії зі Сполученими Штатами Північної Америки, і

3. Про китайську торгівлю.

Ми особливо звертаємо увагу читачів на останню статтю як за важливістю предмета, так і по погляду, який в ній розвиває автор. Торгівля ця, заснована на особливих засадах, малопомалу зазнає змін, які неминуче завдаються силою часу і обставин. Значення цих змін і подальший їх розвиток, так само як їх попередня історія, прекрасно викладені нашим автором, так ясно вміє показати всю невідгоду відсталого положення, або меркантильної практики. З усього викладу його ми бачимо, що від нас далекі сумні явища, породжені пануванням меркантильної політики в Західних державах, де протягом століть нижчий стан не отримувал належної винагороди, а з тим разом нагромаджувалася маса невдоволення, росли рахунки утисків, і рано чи пізно не могла не наступити хвилина розплати за старі помилки і забобони торгової політики. Та вигода, яку та чи інша особа отримала від обмеження торгового обороту, спричинила за собою набагато більші втрати і вади внаслідок порушеної гармонії відносин, які природно встановлюються між людьми.

Ми твердо переконані, що держава, дотримуючись здорової економічної політики міжнародних зносин, буде вільною і від болячок безнадійного пауперизму, і від потрясінь і переворотів, що зупиняють успіхи народної освіти. Тому-то питання про зовнішню торгівлю є одним із найважливіших у народній економії. Тісніше знайомство з ним, яке повинно бути наслідком розібраного нами твору, ми впевнені, приведе кожного до тих результатів, до яких прийшла наука. Подякуємо ж п. Тенгоборському за його прекрасні дослідження, якими він збагачує нашу статистичну літературу і нашу економічну досвідченість.

1 квітня 1856 р.

<sup>8</sup> Очевидно, тут автор має на увазі Кримську війну 1853–1856 рр.