

# ГЛАВА VII. Экономический закон предложения и спроса. – Насколько этот закон должен быть исправлен принципом взаимности

Все что мы сказали о страховании может послужить образцом для общей критики экономического мира. Правда, здесь мы имеем дело с самыми разнообразными явлениями: тут есть и нарушение справедливости вследствие пренебрежения к принципу взаимности, и презрение прав общества, происходящее от нерадения правительства, и расхищение общественной собственности под видом взносов, и неравенство, а следовательно несправедливость в сделках, где жертвуют слабым в пользу сильного, где бедный платит больше богатого, и, наконец, господство монополий, сопряженное с уничтожением конкуренции, и параллельное ему развитие тунеядства и нищеты.

Наши филантропы изощряли свое лицемерие, отыскивая причины пауперизма и преступлений, но не нашли их, потому что дело было слишком просто. Причины эти сводятся к одной основной причине: к повсеместному нарушению экономического права. Найти лекарство тоже не слишком трудно: оно заключается в возвращении к экономическому праву путем соблюдения закона взаимности. Вот пункт, на который я не перестану обращать внимание читателя, пока мне не удастся совершенно убедить его в этом.

Сейчас, говоря о страховании, мы упомянули о законе предложения и спроса, на который так часто ссылаются. в ответ на всякое требование реформы консервативная мальтузианская экономия никогда не забывает выдвинуть верховный закон предложения и спроса – её любимый конек, её последнее слово. Попытаемся же разобрать его и доказать, что в этом знаменитом законе не все одинаково свято и непреложно.

Разногласие, которое происходит между двумя частными лицами, продавцом и покупателем, по поводу цены какогонибудь товара, услуги, недвижимого имущества или всякого другого предмета, называется предложением и спросом.

Политическая экономия учит и доказывает, что нет возможности определить точную ценность какогонибудь продукта, что она безпрестанно изменяется; следовательно, так как нет возможности установить ценность, она более или менее подлежит произволу и есть вещь фиктивная, условная.

Продавец говорит: мой товар стоит 6 франков и потому я предлагаю его вам за эту сумму. – Нет, отвечает покупатель, ваш товар стоит всего 4 фр., и я спрашиваю его за эту цену; ваше дело решить, можете ли вы отдать мне его.

Может статься, что собеседники – оба люди добросовестные. в таком случае, уважая свое собственное решение, они расстанутся, не покончив дела, если только, по особым соображениям, не поделят разницу поровну и с общего согласия не оценят товар в 5 фр.

Но по большей части встречаются два плута, которые стараются обмануть друг друга. Продавец знает, что стоит его товар своею выделкою и на что он пригоден, и говорит себе, что его ценность = 5 фр. 50 сант. Но правды он не скажет, а запросит за него 6 фр. и даже больше, если только состояние рынка и простодушие покупателя дадут ему на это возможность. Вот что значит запрашивать. Точно также и покупатель, зная свою собственную потребность и соображая в уме настоящую цену предмета, говорит себе: эта вещь может стоить 5 фр., но делает вид, что хочет дать только 4 фр. Это называется сбавлять цену.

Если бы оба были искренни, то скоро согласились бы. Один сказал бы другому: скажите мне настоящую цену, и я в свою очередь сделаю тоже. После этого они расстались бы, ничем не кончив дело, если бы одному не удалось убедить другого, что он ценит неверно и ошибочно. Ни в каком случае они не старались бы перехитрить друг друга – продавец, рассчитывая, что его товар необходим, а покупатель, предполагая, что продавцу необходимо вернуть свой капитал. Если рассматривать такой расчёт с точки зрения добросовестности, он окажется с обеих сторон бесчестным и столь же позорным, как всякая ложь. Следовательно, закон предложения и спроса не может быть непогрешимым, потому что в нем почти всегда сталкивается двойное плутовство.

Во избежание этой низости, которая нестерпима всякому великодушному сердцу, некоторые негоцианты и фабриканты уклоняются от спора предложения и спроса; не будучи в состоянии ни лгать, ни переносить обман, ни подвергаться обвинению в запрашивании, они продают по неизменной цене; от вас зависит брать или не брать. Придет ли ребенок или взрослый человек – с них спросят одинаковую цену; здесь всякий обезпечен неизменностью цены.

Очевидно, чтобы продавать по неизменной цене, нужно больше добросовестности, и такая продажа имеет больше достоинств, чем продажа с торгом. Предположим, что все негоцианты и производители действуют таким образом, – и вот у нас взаимность в

предложении и спросе. Продавая по неизменной цене, можно конечно ошибиться в стоимости товара; но заметьте, что такого продавца сдерживает с одной стороны конкуренция, а с другой – просвещенная свобода покупателей. Всякий товар недолго продается выше своей настоящей цены; если мы видим противное, то ясно, что по какой нибудь причине потребитель не вполне свободен. Если бы этого не было, то много выиграли бы и общественная нравственность, и правильность сделок; дела пошли бы лучше для всех. И знаете ли, что было бы следствием такого принципа? Конечно, богатства накаплились бы не так быстро и не сосредоточивались бы до такой степени в одних руках; но в то же время было бы меньше банкротств, меньше случаев разорения и отчаяния. Страна, где не рассчитывали бы на ажиотаж, где всякий предмет продавался бы за настоящую свою цену, разрешила бы двойную задачу ценности и равенства.

И так, я говорю, не робей: в этом деле, равно как и в деле страхования, общественное сознание требует обеспечения, требует более точного определения в области науки и преобразования в торговых нравах. К несчастью такой реформы можно достигнуть только при инициативе, превышающей всякую индивидуальность, а свет состоит по большей части из людей, которые вопят про утопию при первой попытке внести свет в темные закоулки науки или прикоснуться топором к корню меркантилизма, которые жалуются на стеснение свободы, когда грозят мошенничеству и двоедушию.

---

Версия #2

Зверобой создал 17 марта 2025 13:51:01

Зверобой обновил 17 марта 2025 15:51:48