

Губко М.В.

## Экономическая сказка

### Сказочное вступление

В некотором царстве, в некотором государстве, в небольшом городе жили три брата, Андрей, Василий и Семен. Жили они небогато, отец их был гончаром и всю свою жизнь делал прочные и красивые горшки для горожан. Этому ремеслу он научил и братьев, передал им все свои секреты – и как нужную глину найти, и как ее размять, и что в глину добавит нужно, чтобы горшок получился крепким, и как правильно этот горшок обжечь. Стали братья мастерами не хуже, чем их отец.

И вот братья выросли – пора им своим хозяйством обзаводиться. Андрей женился на девушке из далекой деревни, и уехал с ней в ее дом. Василию повезло – он устроился придворным гончаром к Герцогу и поехал жить в его замок. Чтобы Василий не забывал родителей и приезжал почаще в город, отец подарил ему единственную лошадь. Старший же брат, Семен, остался в городе, чтобы помогать отцу, который сам работать уже не мог.

### Схема №1: торговых связей нет

И вот Андрей устроился на новом месте, и решил зарабатывать своим гончарным ремеслом. Нашел он место, где была подходящая глина, справил себе станок, построил печь для обжига. И сделал он много замечательных горшков так, как учил его отец, и в первое же воскресенье пошел на базарную площадь, чтобы продать их. Цену он для начала положил небольшую, пятнадцать рублей, посчитав, что одна глина и его работа стоят не меньше десяти. Но не продал Андрей за утро ни одного горшка. Многие односельчане подходили и любовались на красивые горшки, что продавал Андрей, но ничего не покупали – на дороговизну жаловались. К вечеру Андрей снизил цену до десяти рублей, только чтобы свои расходы покрыть, но и тогда не продал он ни одного горшка. Поговорил Андрей с людьми и понял, что жители деревни – люди весьма небогатые и не будут покупать у него горшки, предпочитая пользоваться самодельными – кривобокими и недолговечными. Загоревал тут Андрей, и забросил было свое ремесло.

Но приехал однажды навестить его брат Василий, тот, что служил при дворе Герцога. Рассказал Василий, что встретил он прием радушный, поселили его при замке, и кухня Герцога платит ему по 35 рублей за горшок.

– Так ты, я гляжу, как сыр в масле катаешься, – сказал Андрей, – а у меня беда, не покупает никто мои горшки, народ больно бедный у нас в деревне живет.

– Не скажи, братец, – отвечал ему Василий, – как сыр в масле – это не про нас. И у меня тоже трудностей хватает. Нет в окрестностях нашего замка глины подходящей, приходится мне за материалом ой как далеко ездить, а это нехорошо, сам знаешь, что, как глину добыл, так ее немедленно в дело пускать надо. Так что я по большей части по окрестностям бегаю – материал ищу, и в результате едва-едва концы с концами свожу.

И братья замолчали, глубоко задумавшись...

### Схема №2: локальные торговые связи

– А послушай-ка Василий, – сказал вдруг Андрей, поднимая голову, – Ведь мы братья и должны помогать друг другу. У меня есть глина, но нет покупателей, у тебя нет глины, но есть покупатель и лошадь, чтобы возить мой товар. Давай работать вместе. Я буду делать здесь горшки, ты будешь раз в месяц приезжать на своей лошади, забирать горшки и продавать их на кухню Герцога за тридцать пять рублей. Мои затраты – десять рублей с горшка, тебе на корм для лошади и на ее содержание – пять рублей с горшка, остается двадцать рублей.

До Василия слова брата дошли не сразу. Он медленно выпрямился, и лицо его просветлело.

– А ведь ты прав! – воскликнул он, – Эдак мы все наши проблемы решим! А прибыль поделим поровну, по-братски.

Но тут же на его лице появилось слегка смущенное выражение.

– Только вот большой торговли я не обещаю. Я знаю, что мы с тобой можем и по тридцать горшков в неделю делать, если нужно, но десять горшков в месяц – вот и все, что нужно Герцогу, а больше покупателей у меня нет.

– Да, деньги небольшие, – ответил ему Андрей, – но по-другому еще хуже. А чтобы мы оба не остались в накладе, я буду продавать тебе горшки по двадцать рублей за штуку.

Так и повелось у них. Андрей каждый месяц делал десять горшков, Василий раз в месяц приезжал, отдавал брату двадцать рублей за каждый горшок, и уезжал товар продавать. Итого у Андрея прибыль была  $10(20 - 10) = 100$  рублей, и у Василия прибыль была  $10(35 - 20 - 5) = 100$  рублей.

И вот однажды поехал Василий в город, отца с братом Семеном навестить. Разговорились они с братом, рассказал Василий, как они с Андреем устроились, и попросил рассказать и Семена о своих делах. И вот что рассказал Семен.

– Ну ты, Василий, знаешь, что гончарное дело у нас в городе в почете. Ярмарка у нас большая, и в покупателях у меня недостатка нет. Цены на ярмарке пониже, чем у твоего Герцога, но по двадцать пять рублей свои горшки я продаю всегда. Но, сам понимаешь, гончаров у нас в городе немало, конкуренция большая, а потому стоять на базаре мне приходится подолгу. На работу времени остается немного, и успеваю я лишь двадцать горшков в месяц делать. Глину я там же на рынке покупаю, затрат моих выходит по двадцать рублей с горшка, так что прибыль моя  $20(25 - 20) = 100$ , как и у вас с Андреем.

Василий ему на это отвечает:

– Да, хотел бы и я у вас на ярмарке торговать, но, боюсь, мои горшки гораздо дороже двадцати пяти рублей выходить будут, глины то у меня нет. Вот у Андрея горшки дешевы, аж по десять рублей.

– Ну да, цена – копейка, а перевоз – рубль, – скептически заметил Семен, – Ты же не сможешь их в город хоть раз в месяц возить, далеко-далеко будет...

Но Василий только заговорщически подмигнул:

– А мне самому ездить и не надо. От герцогского двора раз в две недели обоз в город ходит. Дашь обозчику пять рублей с горшка, он и довезет все в лучшем виде.

– И сколько горшков Андрей делать сможет? – спросил Семен, – У меня на весь товар покупатель найдется!

– Пожалуй, сотню горшков в месяц Андрей осилит, – отвечал Василий. Десяток я все же Герцогу продавать буду, выгоднее это, а остальные девяносто – тебе с обозом отправлю.

### **Схема №3: первая торговая сеть**

– Ну, давай тогда барыши посчитаем, – практичный Семен тут же полез за отцовскими счетами, – да цены определим.

– А что определять, я уж с Андреем по двадцать рублей договорился, – недоумевающее спросил Василий.

– Нет, братец, не все так просто. Тут новый уговор нужен. Смотри, выходит так. Посчитаем затраты сначала. Андрей делает 100 горшков. Затраты – по 10 рублей с горшка, итого – 1000. Ты всю сотню до себя везешь, затраты – 5 рублей с горшка, итого – 500. 90 горшков мы с обозом отправляем опять же по 5 рублей, итого – 450. Еще 20 горшков я сам делать буду, моих расходов – еще по 20 рублей с горшка, то есть 400. Все вместе сложим, получим 2350 рублей. Доходы наши такие: ты по 35 рублей 10 горшков продашь, да я 90 Андреевых горшков, и 20 своих – по 25 за штуку. Итого  $35 \cdot 10 + 25 \cdot (90 + 20) = 3100$ . Общий барыш – 750 рублей.

– Вот так дела! – воскликнул Василий. Он сначала и не понял, насколько больше можно заработать на новой торговой цепочке.

– Погоди, еще не все. Теперь надо так цены назначить, чтобы никому из нас в убытке не остаться, – осадил Семен брата, – Смотри, с каждого горшка Андрея я выручу 25 рублей. Расходов, 10 рублей – Андрея, 5 рублей – твоих, еще 5 – обозчику, итого выходит 20. Значит, барыша имеем – по 5 рублей с горшка. Мне – два рубля, Андрею – два, и тебе – рубль.

– Э, погоди, почему мне рубль, не по-братски это! – воскликнул Василий.

– Остынь, сядь и слушай, – отвечал Семен. – Я буду у тебя брать горшки по 18 рублей. Пять я отдаю обозчику, моя прибыль – как раз два рубля. Горшков будет девяносто, так что выходит 180 рублей. Плюс со своих горшков я имею 100, итого моя прибыль – 280 рублей.

– А моя прибыль как же? – встрял Василий. – Мне только двадцать рублей за горшок Андрею отдавать надо!

– И про тебя не забуду. Горшки ты у Андрея брать будешь не по 20, а по 12 рублей.

– Э, как же ты так оплошал, – ехидно заметил Василий, – какой интерес Андрею цену снижать?

– А интерес такой, что сейчас он с десяти горшков имел прибыли 100 рублей, а по-новому он с сотни горшков по 12 рублей будет иметь прибыли 200 рублей, посчитай сам.

Василий задумался.

– Ну да, двести... Андрей, выходит, в выигрыше. Наверное, он согласится снизить цену. Ну а я то как?

– Добрались и до тебя. Смотри. Ты берешь у Андрея 100 горшков по 12 рублей, да еще везешь их на своей лошади, расходов – 5 рублей с горшка, итого твои расходы – 1700 рублей.

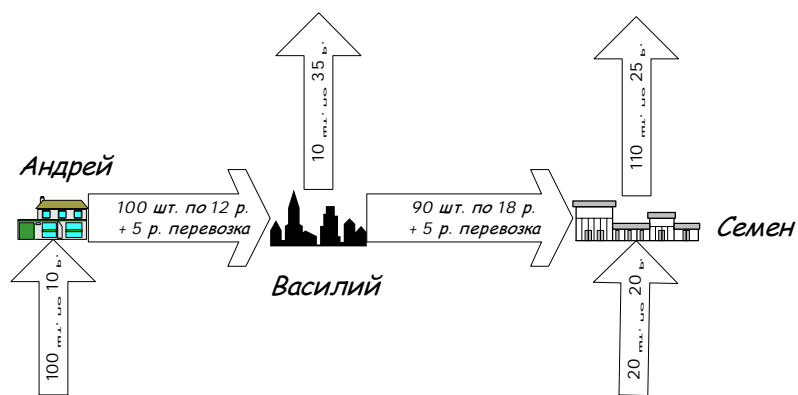
– Вот видишь! У вас – одна прибыль, а мне – одни расходы!

– Ишь, нетерпеливый. Считаю твою прибыль. Ты своему Герцогу 10 горшков по 35 рублей продаешь, да еще 90 горшков мне по 18 рублей. Итого доход –  $35 \cdot 10 + 18 \cdot 90 = 1970$ . И прибыль твоя, братец, 270 рублей. Уж не меньше, чем у Андрея.

– Да, но и до твоей прибыли в 280 рублей не дотягивает, – не сдавался Василий.

Но и последние возражения Василия Семен отменил, напомнив, что за стариком-отцом, как никак, он, Семен, смотрит, а потому может рассчитывать на большую долю.

Напоследок Василий попросил Семена записать их договоренность, чтобы все правильно пересказать Андрею и ничего не перепутать. И Семен, взяв лист бумаги, нарисовал на нем такую схему:



– Смотри, – говорил Семен Василию. – Я рисую деревню Андрея, твой замок и город, и подписываю, кто из нас где живет. К Андрею я рисую вертикальную стрелку снизу, что означает, что он должен делать горшки, и на этой стрелке я пишу, сколько горшков он должен делать, и

почем они ему обходятся. Такую же стрелку я рисую и к себе, и подписываю ее. От тебя я рисую вертикальную стрелку вверх, что означает, что ты должен продавать горшки Герцогу, и пишу на этой стрелке – сколько и почем продавать. И у меня такая же стрелка, только количество горшков и цена отличается. Теперь я рисую стрелку от Андрея к тебе, что означает, что он тебе продает горшки, и пишу на этой стрелке, сколько ты горшков у него берешь, и почем. Там же я пишу, почем тебе стоит горшки привезти. И рисую стрелку от тебя ко мне, чтобы показать, что и ты мне 90 горшков продаешь, и подписываю цену и стоимость перевозки. Так ты ничего не забудешь.

На том братья и сговорились. Василий, приехав к Андрею, сделал ему предложение, от которого тот никак не мог отказаться. Андрею было, конечно, обидно, что ему досталась самая маленькая доля, но он уже не мог повысить предложенную ему цену с 12 до 13 рублей, так как тогда Василию ни копейки бы не доставалось с тех горшков, что он возил для города.

– Ох и ловки вы братцы все без меня решать, – только и сказал Андрей, глядя на привезенный Василием рисунок.

Итак, Андрей делал 100 горшков (каждый горшок ему обходился в 10 рублей) и продавал их Василию по 12 рублей. Василий вез горшки до замка Герцога, продавал тому 10 горшков по 35 рублей, а остальные 90 отдавал обозчику за 18 рублей. Семен в городе забирал эти горшки и отдавал обозчику 5 рублей с горшка за перевоз. Сам Семен делал 20 горшков, которые обходились ему по 20 рублей, и продавал все горшки по 25 рублей за штуку.

#### Схема №4: в городе появляется налог с прибыли

Так братья жили примерно с год. Но городок, где жил Семен, рос и постепенно становился большим торговым городом. Бургомистр начал крупную программу строительства дорог, в городе появились новые церкви и ратуша. Горожане, в общем то, были не против нововведений, но масштабное строительство требовало больших расходов. И магистрат принял закон, по которому все горожане должны были отчислять в счет города четверть всей своей прибыли. Закон был многократно зачитан на главной площади, и уже в конце следующего месяца в лавку Семена пришли служащие департамента сборов. Вместе с Семеном они разобрали бухгалтерские книги, и постановили, что с прибыли в 280 рублей надлежит платить налог 80 рублей в месяц. Итого Семену оставалось 210

рублей. Сначала он подумывал о том, не стоит ли поднять цену, по которой он покупал горшки у Василия, но понял, что Василий опять поднимет шум, что, мол, его обделяют и лишают последнего. Да и с учетом налога барыш Семена был хоть и ниже, чем у Василия, но выше, чем у Андрея, и просить Андрея поделиться было явно неприлично.

Так ничего и не изменилось, по-прежнему Андрей делал 100 горшков по 10 рублей за штуку и продавал их Василию по 12 рублей. Василий вез горшки до замка Герцога, продавал тому 10 горшков по 35 рублей, а остальные 90 отдавал обозчику за 18 рублей. Семен в городе забирал свои горшки и отдавал обозчику 5 рублей, сам делал 20 горшков и продавал все по 25 рублей за штуку, исправно платя в городскую казну 80 рублей налога.

#### **Схема №5: Герцог вводит налог с продаж**

Дождливым осенним днем в дверь дома Василия кто-то постучался. Василий как раз вернулся из своей поездки в деревню за очередной партией горшков. Настороженно он открыл дверь, не ожидая ничего хорошего от неожиданного посетителя. За дверью стоял именитый гость – казначей Герцога собственной персоной. Василий, низко поклонившись, пригласил его войти.

– Ну здравствуй, Василий, – вкрадчиво начал разговор Казначей, – как поживаешь?

– Милостью Герцога не бедствуем, господин Казначей, – как положено отвечал Василий.

– Вижу, что не бедствуешь, живешь богато. Никак и глину ты нашел, а то все жаловался, что нет ее... Горшки то мы у тебя задорого берем. Боюсь, как бы обмана ты никакого не замыслил против своего господина.

Отпираться было бесполезно. Василий знал, что их с братьями торговлю нельзя было удержать в тайне. Пришлось рассказать казначею то, что ему, скорее всего, уже донесли его подручные, и как он от брата горшки возит, и как с обозами их в город передает.

– Похвально, похвально, Василий, что не стал ты укрываться, – сказал Казначей, – Но и продолжаться так дальше не может. Ведь ты подданный Герцога и ничего своего у тебя быть не может, все что у тебя есть – принадлежит нашему Герцогу, да хранит Господь его здоровье.

Василий напрягся, готовясь к худшему.

– Но Герцог в своей милости, – продолжал Казначей, закатывая глаза, – не будет отбирать у тебя все, что ты заработал. Вместо этого ты должен будешь отдавать Герцогу лишь пятую часть от всего, что ты получаешь с продаж горшков, включая, конечно, и те горшки, что ты продаешь на нашу кухню.

Лицо Василия просветлело, он сразу вспомнил, что в городе магистрат взимает налог даже не в пятую часть, а в четверть. Но Казначей еще не закончил.

– Давай же сочтем, сколько ты должен нашему Герцогу, – сказал он, опуская глаза на Василия. – Ты продаешь нам 10 горшков по 35 рублей. Еще 90 горшков ты продаешь своему брату Семену по 18 рублей, итого продажи у тебя на 1970 рублей. Я должен забрать у тебя пятую часть, то есть 394 рубля.

Василий не верил своим ушам. Вся его прибыль, а он хорошо помнил, что со своей торговли он имеет 270 рублей, с лихвой уходила на уплату герцогского налога. В глазах Василия потемнело, он сел, оторопело глядя на Казначая. Тот же, напротив, поднялся.

– Ну так завтра я жду тебя с деньгами, – сказал Казначей, и ушел, оставив Василия неподвижно сидеть за столом.

«Нужно искать выход», думал Василий, «Если все оставить, как раньше, я буду иметь 124 рубля убытка. Я продаю горшки. И пятая часть того, что я продаю, отходит Герцогу. Вот оно! Горшки! Я привожу из деревни 100 горшков в месяц. Это все, что у меня есть, и пятую часть этих горшков я могу отдать Герцогу в качестве налога. Ведь у меня останется 80 горшков, и я могу продать их как раньше. Так, что у меня выходит? Я покупаю горшков на 1200 рублей, расходов на перевозку – 500 рублей, итого расходов 1700 рублей. Если я отдам Герцогу 20 горшков, в город я смогу отправить на 20 горшков меньше. Десять горшков я продаю здесь по 35 рублей, итого доходу буду иметь  $18 \cdot 70 + 35 \cdot 10 = 1610$  рублей. Нет, все равно я на 90 рублей в убытке. Да и станет ли Герцог у меня теперь покупать горшки, если я ему бесплатно буду 20 горшков отдавать?»

Так ничего Василий и не придумал. Уплатил он Казначею налог, и вскоре поехал опять в деревню к Андрею, и рассказал тому о своей беде.

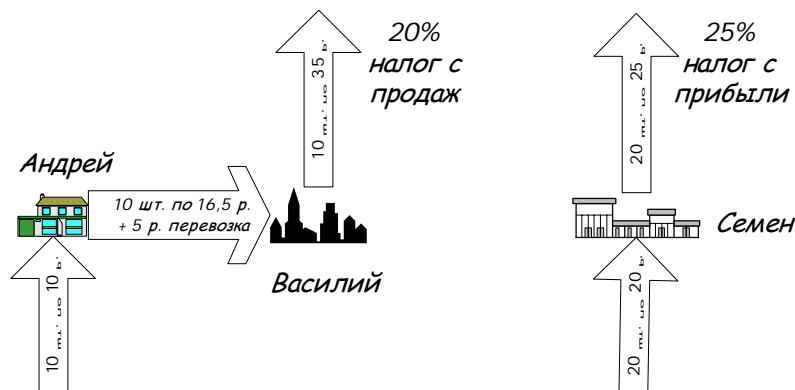
– И вот думаю я, что придется нам свернуть всю нашу торговлю, – закончил Василий свой рассказ.

Но Андрей не спешил согласиться с братом.

– Но послушай, когда-то мы с тобой ни о какой торговле с городом и не думали, а продавали горшки только твоему Герцогу. Так кто нам мешает вернуться к этому варианту?

– Так получится только 10 горшков продавать. Где я тебе 394 рубля налогов возьму? – не понял Василий.

– Да нет же, посмотри, – и Андрей начал рисовать:



– Ты продашь Герцогу 10 моих горшков на сумму в 350 рублей и отдашь ему налога пятую часть, всего 70 рублей. Мои затраты – 100 рублей, по 10 рублей с горшка. Твоих затрат – 50 рублей, по 5 рублей с горшка. Итого имеем на двоих 130 рублей. Прибыль, как раньше, делить поровну будем, а значит, покупать у меня горшки ты будешь по 16,5 рублей. Тогда у каждого получится прибыли на 65 рублей.

– Да ты голова! – воскликнул Василий. – Хоть навар и невелик, но все же лучше, чем голым сидеть. – А как же Семен?

Для ясности Андрей дорисовал на схеме и Семена.

– Он, как и раньше, будет делать 20 горшков и продавать их на рынке, – объяснил он. – Прибыль его выходит 100 рублей, да еще минус налог, остается 75 рублей.

Итак, забрал Василий у Андрея 10 горшков и поехал восвояси.

### Схема №6: предложение Казначей

Одно лишь смущало Василия – как же он пойдет в конце месяца к Казначее всего лишь с семьдесятю рублями налога. Но деваться было некуда, месяц закончился и Василий неохотно побрел в замок.

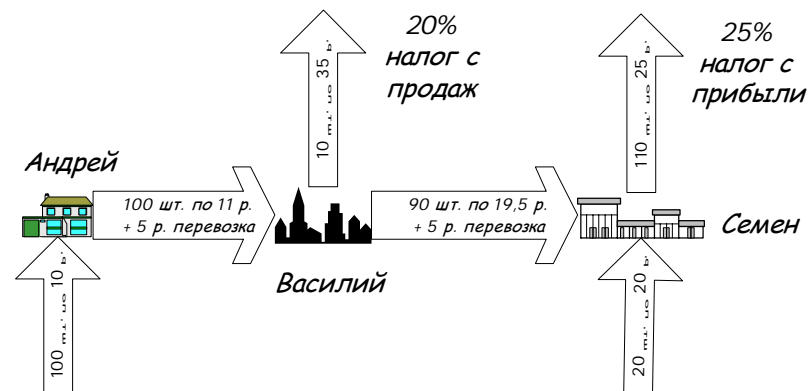
– Что ты так мало денег принес! – сразу же вскричал Казначей, – Или я не при тебе считал, сколько с тебя причитается? На дыбу захотел, холоп?

– Не гневайтесь, Ваша милость, – дрожа отвечал Василий, – но Вы изволили сказать, что с меня причитается пятая доля моих продаж! Продаж у меня теперь немного, торгую только на герцогский двор, 350 рублей, как обычно. Вот с этих то продаж я и принес налог.

Казначей ненадолго задумался. Понемногу выражение его лица смягчилось, и наконец на тонких губах Казначей даже заиграла слабая улыбка.

– Ох хитер ты мужик, а все же как родился дураком, так дураком и помрешь. Не понимаешь, в чем выгода твоя. Давай-ка расскажу я тебе, как и Герцога не прогневить, и с городом продолжить торговлю, и самому в убытке не остаться. Только то и надо, что цены изменить. Пусть твой брат, что в деревне, продает тебе, как и прежде, сто горшков, но по 11 рублей за штуку – он будет иметь 100 рублей прибыли против тех 65, что сейчас имеет, – для понятности Казначей начал чертить на листе бумаги.

– Брату же, который в городе, будешь продавать 90 горшков по 19,5 рублей, – продолжал он. – Ну и Герцогу, как всегда, 10 самых лучших горшков отберешь, по 35 рублей запишем. Итого будет у тебя продаж на  $19,5 \cdot 90 + 35 \cdot 10 = 2105$  рублей. Заплатишь налогу с них пятую часть, то есть 421 рубль – Герцог будет доволен. Расходов твоих будет 1100 рублей за горшки, да еще 500 рублей за перевозку. Итого останется тебе 84 рубля против тех 65 рублей, что ты имеешь сейчас, – и казначей довольно оглядел свой рисунок:



– А как же мой брат Семен? – воскликнул Василий.

– Ну и брат твой в накладе не останется, – отвечал Казначей. – Сейчас он продает 20 горшков и получает прибыли с каждого по пять рублей, да еще налог городской платит. А будет он продавать 110 горшков, и прибыль его будет 145 рублей, посчитай сам. Но и после того, как он налог заплатит, останется ему аж 108,75 рублей. Ну что, не обидел я твоего брата? И ему это на пользу пойдет. Только город будет меньше налогов получать, чем до введения герцогского налога, но тебе что с того за беда?

Видя, что Василий растерян, Казначей довольно откинулся в своем кресле.

– Все, скажи в город, договаривайся с братом о новых ценах, – сказал он, потягиваясь. – А у меня дел еще по горло. По-хорошему, с тебя еще причитаются. За консультацию, – и Казначей подмигнул.

– Уже бегу, господин Казначей, – воскликнул Василий, – спасибо Вашей светлости, что дурака просветили, – поскорее сгреб со стола рисунок и покинул комнату, пока прижимистый Казначей и вправду не потребовал с него денег за подсказку.

#### **Схема №7: как братья налоги укрывали**

Ехать, однако, Василию никуда не пришлось. Едва он вернулся домой и принялся было запрягать лошадь, как во двор вбежал запыхавшийся Семен. Когда с очередным обозом не пришли, как обычно, горшки от Василия, он испугался и с тем же обозом немедленно отправился в замок. После короткого разговора Семен был уже в курсе дела.

– Видишь, не такой уж он плохой человек, наш Казначей, – закончил свой рассказ Василий.

Однако Семен, в отличие от брата, не был в особом восторге от предложения Казначая.

– Чему ты, брат, радуешься? – заявил он насупившись. – Что твоему Герцогу пойдет больше денег от нашей работы, чем всем нам вместе взятым? Я лично считаю, что это просто грабеж.

Широкая улыбка сползла с лица Василия.

– Ну а как иначе то? – растерянно спросил он. – По-другому не получается. Я понимаю, конечно, что прежних прибылей нам не видать, но жить то как-то надо! Думаю, что Его Светлость Казначей нам правильно посоветовал.

– Пойдем-ка в дом, там поговорим, – почему-то понизив голос, сказал Семен.

В доме братья сели за стол, и Семен, наклонившись к брату, начал свою речь.

– Значит твой Герцог берет с тебя пятую часть твоих продаж?

– Ну да.

– А продажи зависят от цен, по которым ты горшки продаешь.

– Верно.

– Продаешь ты горшки, во-первых, Герцогу, а во-вторых, мне. И если первую цену ты изменить не можешь, да и ни к чему это, то цену, по которой ты продаешь горшки мне, мы вполне можем понизить, насколько это возможно. Тогда продажи твои будут меньше, и налога ты также заплатишь меньше. Вот так. И Герцог останется с носом, все деньги у нас останутся.

– Э, братец, если я тебе горшки продавать задешево буду, я немедленно прогорю. Тоже мне, предложил. Думаешь, что говоришь!

– Ну что ты, я обо всем подумал, и о твоих прибылях тоже. Ты лишь *официальную* цену положишь маленькой, и в книгах своих ее запишешь. На самом же деле я тебе разницу в цене буду выплачивать *неофициально*, так чтобы никто не узнал, – голос Семена упал до шепота.

Василий задумался. Предложение было привлекательным. «Герцог, действительно, совсем зажрался», думал он, «никакой справедливости в его налоге нет. Это даже не город, где хоть понятно, зачем налоги платят, а здесь, заплатишь – все в герцогских сундуках осядет... Но постой-ка. А ведь если я снижу цену продажи, у Семена прибыль вырастет. И с нее налог платить придется. Это шило уже в мешке не утаишь». Василий выпрямился и ударил кулаком по столу.

– Глупости ты, брат, говоришь. Ты хочешь мои продажи в твою прибыль перевести. А теперь, смотри сам, с меня Герцог пятую часть моих продаж берет, а ты в городе аж четверть прибыли отдавать будешь. Одни убытки и беспокойство от твоего предложения, – Василий чуть не сплюнул в сердцах. – Что ты улыбаешься? – закричал он, видя что слова его не произвели на Семена должного впечатления.

– Ты прав, брат, – примиряюще сказал Семен. – Во всем прав, кроме одного. Налога со следующего месяца я буду платить не четверть, а лишь десятую долю от прибыли. Это староста нашей гончарной артели с магистратом договорился. Теперь всем гончарам, что горшки в городе

продают, налог снизили. Ну и заплатим, десятую то часть. Это ведь не Герцогу-хапуге.

Василий смущенно потупился, уже жалея о своей вспышке.

– Ну хорошо, давай в деталях все просчитаем, – сказал он, еще не до конца поверив в рассуждения Семена.

И Семен полез в котомку за своими верными счетами.

Ну смотри, занизим, насколько это возможно, официальную цену, по которой ты мне горшки продаешь, скажем, до пяти рублей за горшок. Расходы наши все же возрастают, поэтому у Андрея ты будешь горшки теперь брать по 11 рублей, как Казначей предложил. Прибыль Андрея 100 рублей получается, согласен? Дальше, твой доход будет  $35 \cdot 10 + 5 \cdot 90 = 800$ , так как 10 горшков ты будешь Герцогу продавать. С этого дохода будешь платить 160 рублей налога Герцогу, а тебе останется 640. И расходов твоих будет 1100 рублей, что ты Андрею отдашь, и 500 рублей за перевозку, итого 1600 рублей. Остаешься ты пока в убытке, аж на 960 рублей.

– Ох, ох, – вздохнул Василий.

– Не охай, а дальше слушай, – продолжал Семен. – Я буду продавать 90 твоих горшков по 25 рублей, да еще своих 20 горшков по 25, буду платить тебе официальную цену, да еще обозчику 5 рублей с горшка. Да с моих двадцати горшков еще расходов на 400 рублей. Итого прибыль моя будет  $25 \cdot (90 + 20) - 5 \cdot 90 - 5 \cdot 90 - 20 \cdot 20 = 1450$ . С этой прибыли я заплачу городу налога 145 рублей. Остается у меня 1305 рублей. Из этих то денег я тебе и затраты компенсирую, и твою прибыль обеспечу.

– Да уж не забудь про меня братец, – заметил Василий, – если что, это ведь моя голова на плаху герцогскую ляжет, не твоя.

– Хорошо, себе я оставлю только 150 рублей, а тебе будет причитаться аж 1155 рублей. Итого твоей прибыли выходит  $1155 - 960 = 195$  рублей.

– Ох, молодец! – воскликнул Василий, – эх ты все ловко разложил.

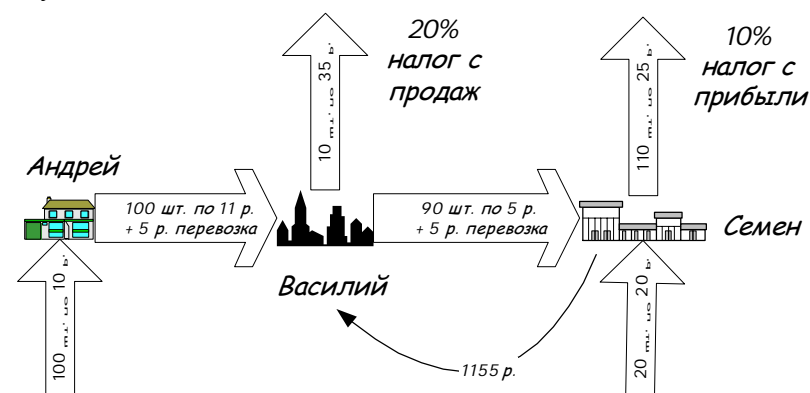
– Ну так наливай, брат, по полной стопке. А то мы с дороги так и не выпили за встречу, – широко улыбаясь, вскричал Семен.

И братья уселись отмечать успешное разрешение своих проблем. Наполнив в очередной раз стаканы, Василий задумчиво сказал:

– Вот ведь как странно получается, налоги понизили у вас в городе, а укрывать их стало выгодным совсем в другом месте.

– И заметь, что раньше я городу 80 рублей налога платил, а теперь – 145 рублей, хотя налог и снизили почти в три раза, – усмехнулся Семен, рисуя новую схему на обороте листка, который Василий забрал у Казначей.

Когда братья наконец отправились спать, на столе остался такой лист бумаги:



#### Схема №8: новый разговор с Казначеем

На следующее утро Василий проснулся с сильнейшей головной болью. «Не надо было пить вчера так много», думал он, поднимаясь с постели. Настроение было отвратительным, и даже вчерашний разговор с братом представлялся уже не в таких радужных тонах. Василий вспомнил, как глупо он вчера рассказал Казначее все подробности их с братьями торговли. Вспомнил, что уже через месяц ему придется идти к Казначее и давать отчет в своих доходах. В общем, ситуация явно была более сложной, чем казалось вчера. Он тут же, растолкав брата, поделился с ним своими опасениями.

– Да, брат Василий, выходит, без Казначей нам не обойтись, – задумчиво протянул Семен, когда Василий замолк.

– Это как же, не обойтись? – испуганно спросил Василий. – Ты хочешь все же к его предложению вернуться?

– Да нет, у меня получше идея есть. Надо нам с ним поговорить. Пойдем-ка со мной, дорогу покажешь.

В кабинете Казначей Семен просидел больше часа. Василий же, которого Семен зачем-то попросил подождать его у дверей, все с ужасом

ждал крика Казначей: «Стража, держи его!». Но в течение всего часа из кабинета не доносилось ни звука. Наконец, двери широко распахнулись и в них показался веселый Казначей, почти по-отечески обнимающий Семена за плечи.

– А, Василий! – воскликнул он, увидав придворного гончара, – Здравствуй, здравствуй, простота деревенская. А братец то у тебя не дурак, ох, не дурак, – продолжал он, умильно глядя на Семена. – Государственного ума человек. Далек бы пошел, кабы мужиком не родился.

– Ну так, Ваша светлость, не забудьте о нашем уговоре, – Семен торопливо прятал в карман листок добротной казначеевой бумаги. Он явно спешил уйти.

– А как же, Семен, а как же. Езжай с богом. А тебя, Василий, я в конце месяца жду к себе, – и Казначей хитро подмигнул Василию.

Домой братья возвращались молча.

– Ну, рассказывай, как ты с этой старой лисой общий язык нашел? – промолвил, наконец, Василий, – И с чем он меня ждет в конце месяца? – добавил он с опаской.

– Сейчас узнаешь. Как ты мне все рассказал, я понял, что с Казначеем придется играть в открытую. Я понадеялся на его жадность. Прямо, без утайки, рассказал ему все и предложил долю в нашем деле. За его молчание. Он, правда, не сразу согласился. Но потом договорились. Договоренность нашу придется немного изменить. Казначей сказал, что даже официально ты в убытке оставаться не должен, слишком это в глаза бросается. Так что продавать ты мне горшки будешь по официальной цене в 10 рублей, а у Андрея будешь покупать по официальной цене в пять рублей. Тогда получается твой доход  $35 \cdot 10 + 10 \cdot 90 = 1250$ . Налога с него заплатишь 250 рублей, останется тебе 1000 рублей, официально, конечно. И расходов твоих получается 500 Андрею за горшки, и 500 – за перевозку, итого – та же тысяча. Так что официально прибыль у тебя будет – ноль.

– А Андрей? – перебил его Василий. – Ему ж невыгодно горшки мне по пять рублей продавать.

– Дойдем и до Андрея, – продолжал Семен. – Я получаю у тебя горшки и официально плачу тебе по 10 рублей за штуку. Как и раньше, делаю еще 20 горшков сам и продаю все горшки на рынке по 25 рублей. Прибыль моя, выходит, будет  $25 \cdot (20 + 90) - 5 \cdot 90 - 10 \cdot 90 - 20 \cdot 20 = 1000$  рублей. С нее я плачу городского налога 100 рублей, остается 900. Из

этой суммы 130 рублей я оставляю себе, остальные же деньги отправлю тебе. Из них ты отдашь 600 рублей Андрею, чтобы покрыть его расходы. У него будет тогда  $100 \cdot (5 - 10) + 600 = 100$  рублей прибыли. И тебе остается 100 рублей прибыли.

– Э, постой, неправильно ты считаешь,  $900 - 130 - 600$  будет не 100, а 170 рублей, – вскричал Василий.

– Это ты неправильно считаешь, – рассердился Семен. – Про Казначей то не забыл? Вот ему ты 70 рублей в конце месяца и отнесешь и отдашь от всех нас с поклоном. За свою болтовню вчерашнюю.

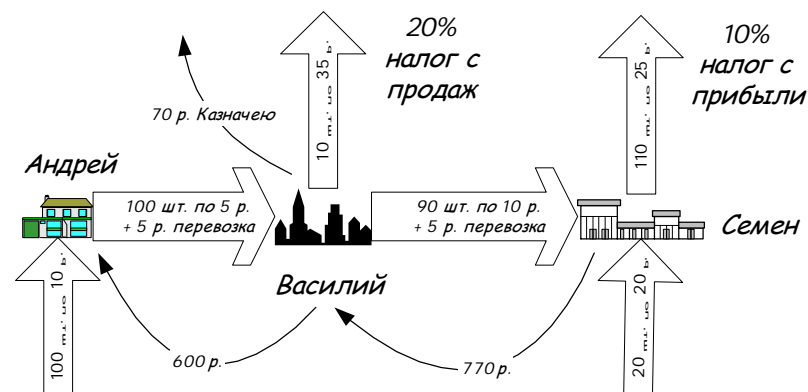
– Ах, вот оно что. А почему это ты тогда себе прибыль положил аж в 130 рублей? – озлился на брата и Василий. Почему тебе всегда больше достается?

– Ишь, горячий какой, – в голосе Семена читалась явная укоризна. – Я ради тебя, болтуна, своей шкурой рисковал, с Казначеем договаривался. Мне ведь самому от всего этого мошенничества ни копейки лишней не достанется. Мне, может быть, по старому предложению Казначей выгоднее торговать, – и Семен укоряюще посмотрел на Василия.

– Как же выгоднее, когда Казначей тебе насчитал прибыли 108 рублей и 75 копеек? – не сдавался Василий.

– Так он по старому налогу считал. Если по его предложению торговать, то налог я платил бы со ста сорока пяти рублей. Налог у нас теперь 10 процентов, и получал бы я 130 рублей и 50 копеек. Так что смотри брат, не обвиняй меня понапрасну. На вот, возьми лучше.

И Семен, достав из кармана лист бумаги, протянул его Василию. Василий насупился и, взяв листок, начал молча изучать их новую схему:





### Схема №9: заморский купец Дэн

Так и пошло у братьев дело. Василий продавал горшки Семену по 10 рублей, и раз в полгода ездил в город за деньгами. Деньги он делил на три части: уговоренную часть отдавал Казначей, часть оставлял себе, а остальные отвозил Андрею. Андрею было, в общем-то, малоинтересно, почему Василий с ним теперь сначала расплачивается лишь наполовину, а остаток денег привозит раз в полгода.

Казалось, дела у братьев шли на лад, их богатство росло, а дело процветало. И только Василию было беспокойно. Не раз во сне ему виделось, как в его дом приходят солдаты Герцога и ведут его, заломив руки, в каземат. Как в воскресенье собирается на площади народ, обступая лобное место, и Василия выводят в цепях, в одной рубахе. Как Казначей во весь голос зачитывает приговор: «За воровство... Его милость Герцог ... отрубить голову...». Снилось Василию, как он кричит, тыча пальцем в Казначей: «Я не виноват, его держи, он вор!», но никто его не слушает. Заносится топор палача, и свет меркнет в глазах...

Днем же другая мысль не давала покоя Василию. Думал он о Казначее, о том, что жизнь Василия теперь находится в его, Казначей, власти. И боялся Василий, что может Казначей и не удовлетвориться своей долей, а потребовать больше. И каждый раз, принося Казначей деньги, он старался не показать своего испуга, хотя сердце его сжималось в ожидании неминуемого.

И вот, наконец, этот день настал.

Василий робко просунул голову в комнату Казначей, сжимая в кармане заветный мешочек с деньгами.

– А, это ты, Василий, – Казначей был хмур и неприветлив. – Заходи, разговор есть.

Дальше все пошло именно так, как Василий и боялся. Казначей потребовал за свое молчание целых 120 рублей вместо прежних семидесяти.

– А как же я, Господин Казначей, мне то что останется, – жаловался Василий. – Мне ведь останется всего 50 рублей. Это даже меньше, чем если бы мы с Андреем как раньше только Герцогу горшки продавали.

– Не меньше. Тогда вам с братом доставалось 130 рублей на двоих, а теперь будет оставаться 150. Делите как хотите. Но чтобы через неделю мои деньги на этом столе лежали. А не то ждет тебя, Василий,

участь незавидная, – и Казначей многозначительно показал пальцем вниз, в сторону подвала, где находилась тюрьма.

Василий опрометью бросился вон из комнаты. Уже позже он вспомнил о том, что по первой схеме, которую предлагал Казначей, схеме, в которой об укрывании налогов и речи не шло, они с братом Андреем получали на двоих 184 рубля, а не 130 и даже не 150, так что требование Казначей было явно завышенным. Но было уже поздно. Торговаться дальше было просто опасно.

«Вот ведь незадача. А я с самого начала подозревал, что добром это не кончится. Черт же меня дернул согласиться с Семеном...», думал Василий. «...Но тогда все так гладко выходило. Да, подвел меня брат под монастырь. Пусть он теперь и расхлебывает», – в голове Василия сложилось решение. И он стал собираться в город...

– Брат, здравствуй, – вскричал Василий, вбегая в дом Семена, и осекся, увидев, что Семен в комнате не один. Кроме брата Василий увидел сидящего за столом незнакомого мужчину в дорогом камзоле. На столе был накрыт ужин и поблескивала красивая бутылка нездешнего вина.

– Здравствуй, Василий, – обрадовано поднялся навстречу брату Семен, – сколько лет, сколько зим, какими судьбами ты к нам попал? Знакомься брат, это хороший знакомый мой, зовут его Денис, или проще, Дэн. Он нездешний, из далеких краев, по торговым делам к нам в город приехал. – Дэн широко, не по-здешнему улыбался, глядя из-за стола на встречу братьев. – Дэн, знакомься, это брат мой, Василий, – продолжал Семен.

Дэн еще шире улыбнулся и приветливо помахал рукой Василию.

– Мне бы поговорить надо, – торопливо и вполголоса сказал Василий брату, косясь на необычного купца.

– Так садись, поговорим, у меня от Дэна секретов нет, – ответил Семен, и, повернувшись к столу, налил брату бокал вина.

– Да нет, тут серьезный разговор, про Казначей, – подмигивая шепнул Василий.

– Все в порядке, давай рассказывай, чем этот старый лис опять тебе досадил.

И Василий, жалобно глядя на Семена, начал свой невеселый рассказ, недоверчиво посматривая на Дэна. Дэн все также приветливо улыбался, не говоря ни слова, и в конце концов Василий осмелел.

– Вот так у нас вышло, – закончил он. – Связались с этим хитрецом, и оказались у него в кулаке. Я вот думаю, не вернуться ли нам к той

схеме, что Казначей с самого начала предложил? Не так уж она и плоха. Перехитрил Казначей сам себя, когда ее нам предложил, – Василий, не удержавшись, хихикнул.

– Как бы только не озлить твоего Казначея. Без барыша останется – лютовать начнет, – задумчиво ответил ему Семен. – Не знаю я пока, что нам делать. Думать надо.

Неожиданно голос подал Дэн. Голос у него оказался высоким, не под стать внушительному виду, он смешно путал слова и ударения.

– Скажи, Базиль, – обратился он к Василию, – твой Герцог забирать у тебя налог с того, что ты продавать?

Василий оторопело повернулся к внезапно заговорившему Дэну.

– Ну да, так и есть. Никакого спасу нет. Видишь, как он налог этот ввел, как мы с братьями не прикидывали, все неладно выходит.

– Базиль, если ты не продавать товар Симону, ты не должен платить налог, – продолжал Дэн.

– Ну не должен, и что мне, с тех десяти горшков жить, что я Герцогу продаю? – Василий подумал, что иностранец явно не понял их разговора, и развернулся обратно к брату. Но Дэн и не думал замолкать.

– Я не есть подданный твой Герцог, и я не платить ему налог, – сказал он. – Я покупать горшки у твой брат Эндрю.

– И на что тебе эти горшки в деревне сдались? – не понял Василий. – Их там не берет никто.

Но Дэн, видимо, уже все продумал. Он терпеливо продолжал:

– Я покупать горшки у твой брат Эндрю. Я платить 11 рублей 80 копеек за горшок, – когда Дэн называл цифры, его акцент почти пропал, сказывался, видимо, его богатый торговый опыт, но для верности Дэн еще и накарябал цену 11,80 вилкой прямо на столе. – Ты забирать мой горшки у свой брат Эндрю, и везти их Герцог. Я тебе платить за провоз – но не деньги, а горшки, 10 штук. Ты продавать горшки Герцог и иметь 350 рублей. Ты платить твой Герцог налог 70 рублей.

– Э, а расходы мои, мне же эти горшки привезти 500 рублей стоит, – вскричал Василий.

– Да, я платить тебе еще деньги, – подумав, признал Дэн. – За провоз ты получать 10 горшков и 500 рублей.

– Ну тогда что выходит, мне достанется  $35 \cdot 10 \cdot 0.8 + 500 - 500 = 280$  рублей? – уже совсем другим тоном спросил Дэна Василий, сразу заинтересовавшись разговором. Семен же с доволь-

ной улыбкой наблюдал за ними, откинувшись на лавке и закинув руки за голову.

– Нет. Ты продавать свой... услуга, так это говориться? – Дэн вопросительно глянул на Семена. – С этого ты получать доход 500 рублей и платить налог 100 рублей. Твой прибыль – 180 рублей, – и Дэн снова потянулся за вилкой, видимо, чтобы сразу записать для непонятливого Василия его прибыль.

– Ну хорошо, 180, так 180, стол только мне не порть, на вот тебе лист бумаги и перо – встрял Семен, – рассказывай, что дальше будет.

– Нет, постой, а Казначеем я что скажу? – перебил брата Василий. – Как бы он меня на плаху не отправил, без денег оставшись.

– Ты говорить, что работать на меня, – и здесь нашелся Дэн. – Я известный, ... как это... бизнесмен, я хорошо знать твой Герцог. Казначеем не будет тебя казнить.

– Ну ладно, дальше рассказывай, – Василий немного успокоился.

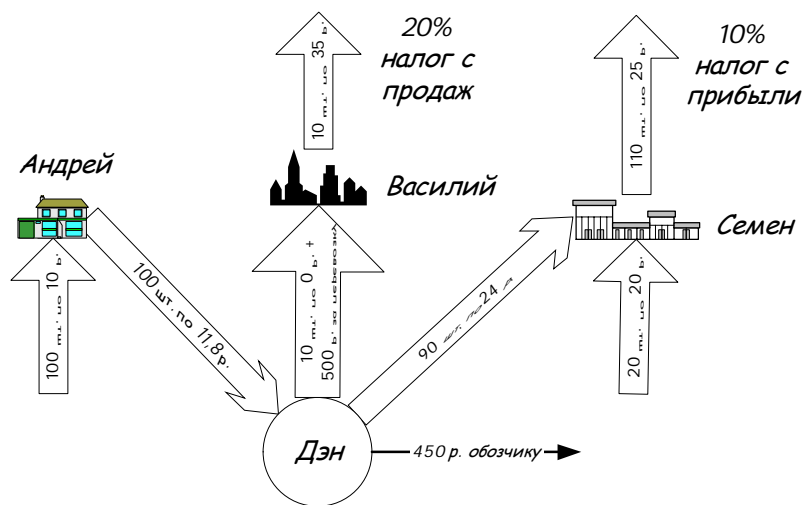
– Дальше, ты отправлять горшки с обоз. Я платить извозчик 450 рублей. Я продавать горшки твой брат Симон за 24 рубля. Я не продавать горшки на рынок, и я не платить городской налог. Твой брат Симон делать свои 20 горшков и продавать все горшки на рынок за 25 рублей. Он получать прибыль  $25 \cdot (90 + 20) - 24 \cdot 90 - 20 \cdot 20 = 190$  рублей. Он платить налог 19 рублей, и ему оставаться 181 рубль.

– Справедливо, – заметил Василий. У меня прибыль 180 рублей, и у Семена 181, да и у Андрея тоже 180 рублей. А твой то интерес в этой торговле какой?

– Я тоже получать прибыль. Мой доход –  $24 \cdot 90 = 2160$ , мой расход –  $11,8 \cdot 100 + 500 + 450$ , мой прибыль  $2160 - 2130 = 30$  рублей.

– Ты себя-то не обидел? – спросил Семен. Он, видимо, переживал за друга.

– Я ничего не делать, все делать вы, – отвечал Дэн со своей широкой улыбкой. – Я только получать мой прибыль. Это называться бизнес, – и он назидательно ткнул пальцем в лист бумаги, на котором красовался плод его мысли:



Так и стали братья поживать, да добра наживать.

Тут, вроде бы, и сказке конец? Ну уж нет, конца у этой сказки быть не может, пока есть гончары, их покупатели, феодалы и магистраты, артели и картели, пока крутятся шестеренки в большой машине, называемой экономикой.

### Эпилог, или о чем в этой книге не говорится

Но все-таки, что случилось с братьями дальше? А случилось, конечно, еще много чего, обо всем и рассказать невозможно.

Во-первых, однажды в городском магистрате собрался большой совет. Многие говорили о том, как повысить собираемость налогов в городскую казну. В результате было решено вместо налога с прибыли ввести акциз – отчислять с каждого горшка, что продается на рынке, строго по два рубля в пользу города. Как вы думаете, к чему это привело?

Во-вторых, решил староста городской артели гончаров организовать общую для всех гончаров города добычу глины, чтобы не покупать ее задорого у перекупщиков. Дело это, конечно, требовало затрат от всех гончаров, но все равно было выгодным, цена глины должна была сильно упасть. Но старосте не удалось собрать с гончаров нужной суммы денег. Почему?

В третьих, случилась как-то с Семеном такая история. Одним прекрасным воскресным днем Семен, как обычно, торговал на рынке. В этот ярмарочный день он рассчитывал продать как минимум два десятка горшков. Но что-то пошло не так, сегодня торговая удача явно отвернулась от Семена, и к вечеру его лавку покинули лишь 15 горшков. В следующее воскресенье Семен продал 20 горшков, как обычно, но еще через неделю история повторилась. Семен испугался, и на следующий месяц отказался покупать у Дэна 90 горшков, сказав, что боится их не продать. Дэн понял опасения Семена, но лишь рассмеялся и сказал, что это не проблема. Что же предложил Дэн Семену?

И наконец, никто из братьев и не знал, что Андрей в своей деревне зря времени не терял. Пока Василий с Семеном занимались оттачиванием торговых цепочек, он втихаря нанял себе в подмастерья деревенского парнишку посмышленей и посадил его лепить горшки. Сам же Андрей теперь только обжигал горшки и ставил на них свое личное клеймо. Подмастерью своему Андрей денег не платил, мальчишка был рад уже тому, что его кормят и одевают. В результате один горшок обходился Андрею уже не в 10 рублей, а всего в 8, так что прибыли у Андрея выходило целых  $(11,8 - 8) \cdot 100 = 380$  рублей. Андрей, конечно, мог и сам делать горшки, на пару с подмастерьем они могли бы выпускать по 150 горшков в месяц, но он молчал, боясь, что если он откроется, то ему придется делиться. Дом Андрея был самым большим и богатым в деревне, поэтому в конце концов Василий, который часто приезжал к Андрею, догадался, что дело тут нечисто. Как же Василий решил эту проблему к общей пользе?

Но все это уже совсем другая история, рассказывать которую мы здесь не будем...