

Эли Хекшер
**ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА**

Heckscher Eli

The effects of foreign trade on the distribution of income. Ch 2, 4.

Введение:

Теория торговли Хекшера-Олина

В основе теории международной торговли Хекшера–Олина лежит статья Эли Ф. Хекшера «Влияние внешней торговли на распределение дохода» и докторская диссертация Бертила Олина «Теория торговли». Статья Хекшера была впервые опубликована на шведском языке в 1919 г. В 1949 г. увидел свет ее несколько сокращенный английский перевод. Работа Олина была опубликована на шведском языке в 1924 г. под названием «Handelns Teori» и до этого не переводилась.

Теория Хекшера–Олина пришла на смену классической парадигме, выдвинутой Робертом Торренсом (1815) и Давидом Рикардо (1817/1951) в качестве ключевой теории международной торговли. Новаторство Хекшера заключалось в том, что он объяснял несоответствия в сравнительных издержках, а следовательно в структуре торговли, разницей в предложении факторов производства, а не влияющими на производительность «климатическими» расхождениями, как это делала классическая теория. Олин признал революционную природу блестящей идеи Хекшера, не раздумывая сочетал ее с теорией общего равновесия, неоклассической теорией, добавил денежные факторы и подверг новую модель исчерпывающему анализу.

Широкую известность труду Хекшера и Олина принесла работа Олина «Межрегиональная и международная торговля», вышедшая в 1933 г. Мы публикуем оригинальные статьи по нескольким соображениям. Во-первых, работа Хекшера заслуживает того, чтобы быть опубликованной полностью на английском языке с внесенными в первый вариант перевода существенными исправлениями. Сокращенный раздел обнаруживает степень влияния Кнута Викассела. Во-вторых, «Handelns Teori» – это первое законченное изложение теории Хекшера–Олина и в качестве такового должно быть представлено на английском языке. Здесь есть то, что Олин в то время считал сутью и ядром анализа, что позднее переросло в «Межрегиональную и международную торговлю». В-третьих, она выявляет источник твердого понимания проблемы перехода, что отразилось в его известной дискуссии с Кейнесом на страницах Экономического журнала (Олин, 1929а, в), на четыре года опередившей появление «Межрегиональной и международной торговли». Наконец, с практической точки зрения любой желающий ознакомиться с первоисточником может сэкономить значительно времени, читая не более поздний перевод, а саму диссертацию, которая при этом почти не утратила своего аналитического значения.

Этим введением мы делаем попытку установить, каким внешним воздействиям подвергалась теория Хекшера–Олина, провести сравнение вклада, внесенного в нее каждым из них, противопоставить оригинальную теорию современной и отметить новаторскую работу Олина по международной денежной экономике в его «Handelns Teori».

Биографическая справка: Эли Ф.Хекшер

Хекшер родился в 1879 г. в Стокгольме, в богатой еврейской семье, занимавшей прочное положение в шведском обществе. Его отец иммигрировал из Дании, чтобы работать в банковской компании, владельцем которой был брат отца, обосновавшийся в Швеции несколькими годами ранее. Банкир по профессии, он глубоко интересовался научной теорией и имел степень доктора права Университета Копенгагена, часто публикуя свои работы в юридических и экономических журналах. Некоторые из таких публикаций основывались на отчетах, составленных им для министерства иностранных дел Дании в бытность его консулом Дании в Стокгольме. Дядя Хекшера помог реорганизовать Стокгольмскую биржу, президентом которой он был некоторое время, и внес щедрые пожертвования на основание отделения права в Stockholms høgskola (Стокгольмский колледж, а позднее Стокгольмский университет) и Handelshögskolan (Стокгольмская экономическая школа). Генеалогия семьи прекрасно подтверждается документами и охватывает восемь поколений торговцев и банкиров, начавшись в XVI в. в Алтоне, что около Гамбурга.

В 1897 г. Хекшер поступил в Университет города Упсала и в 1904 г. получил степень filosofie licentiat. Он специализировался на истории экономики, но изучал также политологию и экономику, последнюю вместе с Давидом Давидсоном. Давидсон был основателем Ekonomisk Tidskrift (позднее Скандинавский экономический журнал), на страницах которого происходили все дискуссии и дебаты шведских экономистов, наиболее известными из них были Густав Кассел, Хекшер и Кнут Викселл. Тем не менее большую часть своих экономических знаний Хекшер почерпнул из «Основ экономики» Альфреда Маршалла, «Лекций» и «Geldzins und Gøterpreise» Викселя. Отношения Хекшера и Давидсона никогда не были близкими, так как, помимо всего прочего, его мучило негативное отношение Давидсона к теории экономики. С другой стороны, его отношения с Викселлом основывались на глубоком уважении. Хотя Хекшер и окончил Университет города Уппсала, он также посещал лекции в Стокгольмском и Гетеборгском университетах. Он приехал в Гетеборг, чтобы учиться с известным историком Гаральдом Хьярне, который оказал сильное влияние на то поколение выдающихся шведов, включая Хекшера. Окончив Университет г. Упсала, Хекшер становится amanuens (доцентом) Stockholms høgskola под Касселем.

Его докторская диссертация, опубликованная в 1907 г., посвящалась влиянию, оказываемому железными дорогами Швеции, и уже несла на себе отпечаток Хекшера-историка-экономиста: использование эмпирических данных в качестве фундамента, а экономической теории как строительного блока. Это был новаторский подход для того времени, когда экономической теории было отведено немного места в истории экономики, а над собственно экономикой господствовала историческая школа, во всяком случае в Швеции.

После основания в 1909 г. Handelshögskolan Хекшер становится ее первым профессором экономики. Верный себе, он принял активное участие в организации как самой школы, так и учебного плана. Он любил преподавать и был отличным лектором. Независимо от того, председательствовал он или нет, силой своего интеллекта, энергией, знаниями и талантом преподавателя он всегда доминировал на любом семинаре или заседании комитета. Участие в его семинарах несло в себе полезный, но не всегда приятный опыт. Было очевидно, что он не терпит дураков и оппортунистов.

Хекшеру было недостаточно докопаться до истины. Он хотел претворить ее в жизнь и для этого становился членом многих правительственных комитетов (по налогам, торговой политике, готовности к войне, денежной политике и других), писал статьи в прессу, читал лекции на радио.

Среди других экономистов имя Хекшера почти всегда ассоциируется с его новаторским трудом по теории международной торговли, который вместе с работой, посвященной экономике от масштаба (1924), составляет вклад, внесенный им в экономическую теорию. Но основная его работа – это история экономики. Историкам-экономистам, не знакомым со шведскими учеными, он известен своим монументальным классическим исследованием «Mercantilism» (1931). Его позиция, как позиция одного из наиболее известных шведских историков, видится и на столь же впечатляющем исследовании «Sveriges ekonomiska historia från Gustav Vasa» («История экономики Швеции со времен Густава Вазы»). К моменту своей смерти в

1952 г. он работал над этим исследованием уже более двух десятков лет и оставил его незавершенным: четыре массивных тома охватывают период от начала XVI в. (период правления короля Густава Вазы) до 1815 г. – конца Наполеоновских войн.

Хекшер был необыкновенно продуктивен – его библиография насчитывает 1148 работ – и, несомненно, очень трудолюбив. Понятие «Теоретический поиск истины» было для него религией, которая несла в себе «то же требование полного подчинения, как и любая другая» (Монтгомери, 1953). Он чувствовал моральное обязательство посвятить свою жизнь работе, и, в сущности, он работал до самой смерти, много лет игнорируя свое плохое здоровье.

Гарри Флэм, М. Джун Фландерс

Примечание переводчиков

Впервые статья Хекшера была переведена на английский язык Агнетой Калкар и ее покойным супругом профессором Свендом Лаурсеном. Работа была опубликована в сборнике Говарда С. Эллиса и Ллойда А. Метцлера (1949) «Чтения по теории международной торговли» вместе с «Вводными комментариями» Хекшера, которые приводятся здесь без изменений.

В основе настоящего перевода лежит его первая версия, пересмотренная и исправленная Гарри Флэмом и М. Джун Фландерс. Сюда также входит выполненный с оригинала перевод частей, не включенных в первое издание.

Влияние внешней торговли на распределение дохода

Рецензия на мою книгу «Проблема шведского производства», любезно написанная профессором Векселлом почти год назад, явилась непосредственной причиной для появления настоящих комментариев. Хотя Векселл и я пришли к различным выводам в отношении по крайней мере одного важного аспекта, тем не менее из его критики я извлек и другую немалую пользу, не говоря уже о том, что дала мне его рецензия. Несмотря на это, в мои намерения не входит точно следовать статье профессора Векселла, поскольку мне кажется, что эту проблему можно обсудить в более общих чертах и с большей пользой. Значение самого предмета и то удивительно скудное внимание, которое до сих пор уделялось ему в теоретической литературе, делают особенно полезным и заманчивым его теоретическое исследование; может появиться исключительная возможность более полно, чем это делалось до сих пор, объяснить действительную природу внешней торговли и оказываемого ею влияния. Тем не менее в лучшем случае статья не претендует ни на что большее, чем стать первым и чисто теоретическим трудом, так как предмет ее не только сложен, но и очень обширен. Если этот набросок вдохновит людей продолжить изучение сего предмета, то моя цель будет достигнута, даже если окажется, что в отношении некоторых вопросов я ошибался – возможность, которую ни в коем случае нельзя исключать.

I

Влияние внешней торговли на распределение дохода тесно связано с тем воздействием, которое она так или иначе оказывает на общий национальный доход. Поэтому нельзя не принять во внимание и эту последнюю проблему. С другой стороны, важно учитывать влияние торговли на доход в целом при заданном первоначальном распределении дохода. Поэтому первый раздел можно рассматривать только как основание для тех выводов, которые будут получены ниже, а не как законченную картину влияния, оказываемого внешней торговлей на национальный доход.

На протяжении *всей* работы основанием этому аргументу будут служить следующие допущения. Полностью игнорируются изменения природы («динамические» изменения)

факторов производства, так же как и нарушения, возникшие в силу сложности перехода от автаркии к торговле. Более того, не учитываются те преимущества, которые благодаря протекционизму может получить отдельно взятая страна, изменив соотношение предложения и спроса на определенный товар, тем самым полностью или частично предоставив «иностранцу оплачивать пошлину». Поскольку этот вопрос получил широкое обсуждение, а также поскольку он не имеет никакого отношения к настоящему предмету, нет необходимости обсуждать его в этой работе. Стоимость денег принимается постоянной в том смысле, что единица средства обращения всегда соответствует одинаковому количеству товаров. Несмотря на то что такая формулировка не очень точна, она достаточна для целей настоящей работы.

Более существенно выделить два допущения, действительных только для начальных разделов, но не для работы в целом. Во-первых, в качестве единицы измерения выбрана *numeraire*. При этом национальный доход измеряется в *numeraire* в соответствии с его рыночной стоимостью без учета разницы в субъективной стоимости различных людей. Когда позднее мы перейдем к распределению дохода, это допущение, без сомнения, должно быть ослаблено. Второе допущение лежит в основе общепринятой теории внешней торговли, первоначально сформулированной Рикардо, и звучит следующим образом: «Количество факторов производства внутри страны задано». Ниже будут рассмотрены все важные следствия ослабления этого допущения.

Если начать со *всех* упомянутых выше допущений, а это важная оговорка, то исходя из природы обмена мы получим максимальное удовлетворение спроса или максимальный национальный доход. Этот обмен будет согласован и продолжится только до тех пор, пока при его наличии торговцы получают больше прибыли, чем при его отсутствии. Такое положение находится в полном согласии с точкой зрения Листа, поскольку его критика «классической школы» была направлена исключительно на динамические факторы. Тем не менее оно требует иллюстрации, хотя бы краткой.

Если страна может выпускать некоторое количество различных товаров, но при этом появляется возможность получить немного или несколько подобных товаров путем обмена, то с этой целью такой стране нет смысла менять свою экономическую систему, кроме тех случаев, когда результатом является увеличение общей удовлетворенности потребностей (в том смысле, в каком это понятие использовалось выше). Такое увеличение общей удовлетворенности возникает всякий раз, когда действует закон «сравнительных издержек», т. е. всякий раз, когда потребность легче удовлетворить косвенным путем, выпустив другой товар, который можно обменять на необходимый, чем непосредственным производством последнего. Например, если стране легче получить определенное количество зерна, производя пульпу в количестве, превышающем внутренний спрос на нее, и экспортируя ее, чем если бы она сама производила это зерно, это означает, что, частично направив определенные ресурсы на производство экспортной пульпы, такая страна может увеличить потребление либо благодаря наличию большего количества зерна, потребляемого ею без ущерба потреблению других товаров, либо в силу наличия большего количества других товаров при отсутствии сокращения количества зерна; или же потребление как зерна, так и других товаров может возрасти.

Если теперь для нового экспорта используется столько же факторов производства, сколько их прежде использовалось в производстве зерна, то результатом будет получение большего количества зерна для потребления. Если потребители не нуждаются в этом дополнительном зерне, то некоторые из этих факторов производства высвободятся для производства

других, ранее не выпускаемых товаров. Наконец, существует промежуточный случай, когда при некотором увеличении количества зерна высвобождаются ресурсы для производства большего количества других товаров.

Единственно сомнительной представляется ситуация, когда внешняя торговля ведет к снижению потребления некоторых товаров, вызванному изменением спроса. Описанный выше случай, например, показывает, что снижение затрат на приобретение зерна может сократить потребление других продуктов питания. В этом случае сложно найти общие принципы измерения снижения стоимости некоторых товаров в сравнении с ростом стоимости других. В любом случае, нам не нужны точные цифры, так как эта ситуация возможна только тогда, когда результатом ее становится получение прибыли. Более того, если в качестве меры используется изменение условий торговли, нетрудно показать, что различные возможности, которые обсуждались выше, ведут к получению единого для всей страны вида прибыли.

II

Нас больше волнует не то влияние, которое внешняя торговля оказывает на национальный доход, а то, как она влияет на распределение этого дохода, а точнее на цены различных факторов производства.

Проблема сформулирована таким образом, чтобы показать, что прежде всего нас интересует распределение дохода между землей, капиталом и трудом. Другая сторона проблемы распределения, а именно размещение факторов производства и дохода среди отдельных лиц, игнорируется, поскольку вряд ли можно ждать, что внешняя торговля окажет какое-либо соответствующее влияние на этот вид распределения. Допустим далее, что распределение факторов производства среди различных людей задано. Поскольку такое распределение неравномерно, отсюда следует, что изменение относительных цен на факторы производства изменит распределение дохода между людьми. Это допущение естественно для общества, в котором отсутствует равное распределение дохода; тем не менее мы упоминаем об этом, так как классическая теория внешней торговли, кажется, придерживается обратного мнения.

Поэтому наша главная цель состоит в том, чтобы исследовать влияние внешней торговли на цены факторов производства. Очевидно, что этот вопрос ведет к исследованию некоторых фундаментальных допущений теории внешней торговли. Наиболее важное из этих допущений касается причин различий в сравнительных издержках в разных странах. Является загадкой то, что до настоящего времени так мало внимания уделялось этому основному вопросу теории внешней торговли Рикардо, той теории, споры с которой до сих пор были безуспешными. Если опустить допущение Рикардо об отсутствии перемещения факторов производства между странами, то легко показать, что цены на факторы производства имеют важное отношение к их мобильности. Тем не менее для начала мы сохраним допущение Рикардо о немобильности факторов и в этом свете исследуем причину возникновения различий в сравнительных издержках.

Если сначала мы скажем, что в двух (или во всех) странах существует одинаковый дефицит факторов производства, то, допуская одинаковый уровень производительности в обеих странах, наиболее естественным будет предположить, что обе страны во всех отраслях производства пользуются одной и той же технологией. Единственно возможным исключением была бы разница в абсолютном размере рынков, которая могла бы привести к появлению производственных единиц разного размера, а следовательно к возникновению различных

технологий. Это исключение мы рассмотрим ниже. Если в данный момент пренебречь этой разницей в размере, то отсюда следует, что при одинаковом дефиците факторов производства и одинаковой технологии, используемой в обеих странах, сравнительные издержки на все товары будут одинаковы. Так как относительные цены на факторы производства одинаковы в обеих странах, то в первой, но не во второй, стране невозможно осуществить замещение одного фактора другим. Более того, поскольку все факторы производства заняты в производстве определенного товара в одинаковой пропорции в обеих странах и в то же время относительные цены на факторы производства одинаковы, то относительные издержки в одной стране просто не могут не отличаться от относительных издержек другой. Поэтому страны не смогут установить торговые отношения между собой. Обозначим цены на произвольно выбранные единицы факторов производства – земли, капитала и труда – как l , c и w соответственно. Если допустить, что в обеих странах $l = c = w$, то сразу видно, что заданные количества факторов производства дадут одинаковые результаты в каждой стране независимо от того, используются ли эти факторы в прямом или косвенном производстве товара, осуществляемом путем обмена с другой страной. Например, если на выпуск единицы одного товара требуется $l + c + w$, а на выпуск единицы другого товара нужно $l + 10c + 20w$, при этом допущение $l = c = w$ справедливо для обеих стран, то отношение стоимости одного товара к стоимости другого будет $3 : 31$ в обеих странах. При отсутствии транспортных издержек в результате обмена товарами ни одна из стран не выиграет и не проиграет. При наличии транспортных издержек торговля между странами невозможна, так как обмен ведет к проигрышу.

Разница в относительном дефиците факторов производства между двумя странами, таким образом, есть необходимое условие для появления различий в сравнительных издержках и, следовательно, в международной торговле. Следующее условие заключается в том, что для различных товаров соотношение используемых в их производстве факторов различно. При отсутствии этого второго условия цена одного товара по отношению к цене другого будет одинаковой во всех странах независимо от разницы относительных цен на факторы производства.

Предпосылки для начала международной торговли можно свести к следующему: различный относительный дефицит, т. е. различные относительные цены на факторы производства в странах, производящих обмен, а также различное соотношение производственных факторов в производстве различных товаров. Вторая из этих предпосылок представляет собой условие производства и не нуждается в дальнейшем объяснении, хотя благоразумно помнить, что несохранение этого условия может служить прекрасным объяснением тому, почему торговля определенными товарами не развивается. С другой стороны, наличие или отсутствие первой предпосылки – вопрос первостепенной важности. Необходимо отметить, что понятие «фактор производства» относится не просто к таким обширным категориям, как земля, капитал и труд, но и к различным качествам каждой из них. Поэтому число факторов производства практически неограниченно. Установление международной торговли можно приписать особенно плодородной почве одной страны по сравнению с другой или особенно искусным жителям, а также непропорциональному распределению земли и рабочих «в целом». Вопрос о качественных различиях не встает только в отношении свободного капитала или сбережений. На протяжении всей работы нужно помнить, что при сравнении цен на одинаковые факторы производства различных стран такое сравнение всегда касается цен на данные факторы одинакового качества. Почему рабочий одной страны зарабатывает больше менее продуктивного

рабочего другой страны – едва ли нуждается в объяснении. И кроме того, в контексте торговой политики интересно наблюдать, насколько часто обсуждаются вопросы такого рода.

III.

Изучая влияние международной торговли на ценовую структуру факторов производства, необходимо сделать обзор основных принципов торговли.

При условии, что стоимость импорта равна стоимости экспорта, мы можем начать обсуждение либо с импорта, либо с экспорта, и это не отразится на окончательном результате. Экспорт уменьшает количество определенных факторов, используемых в производстве для внутреннего рынка, а именно тех факторов, которые участвуют в производстве товаров на экспорт. С другой стороны, импорт, которым оплачивают экспорт, делает доступными для внутренних рынков такие факторы, которые первоначально использовались для производства ныне импортируемых товаров. Таким образом, внешняя торговля создает как повышенный, так и пониженный дефицит нескольких факторов производства.

Очевидно, что перед нами стоит вопрос: ведут ли вместе взятые снижения и повышения дефицита факторов производства к состоянию равновесия или скорее нарушается или нет прежнее равновесие.

Для того чтобы ответить на этот крайне важный вопрос, можно предположить, что оба товара, как произведенный на внутреннем рынке, так и замещающий его импортируемый товар, относятся к одному и тому же типу, поскольку в результате внешней торговли не происходит замещения различных видов товаров. И единственное замещение, которое имеет место, – это действительная замена внутренних товаров товарами подобного рода, произведенными за пределами страны. На этом этапе можно применить выводы, к которым мы пришли в конце предыдущего раздела. Для осуществления торговли сравнительные экспортные и импортные товарные издержки должны быть различны в обеих странах, а согласно разделу II, это означает, что относительное количество факторов, используемых в производстве этих двух стран, различно. И поскольку импортируемый товар и замещаемый им отечественный товар – это одно и то же, отсюда следует, что факторы производства, дефицит которых увеличивается за счет экспорта, должны отличаться от тех, дефицит которых уменьшается за счет импорта. Таким образом, изменяется относительный дефицит различных факторов производства, занятых в экономике в целом.

Прежде чем продолжить, необходимо привлечь внимание к некоему подразумеваемому допущению, особенно если его справедливость может изменить результат. Из этого допущения следует, что в разных странах для производства определенного товара используется одна и та же технология. Даже если в торгующих странах относительные цены на факторы производства одинаковы, то по-прежнему существует уже упомянутая возможность того, что различия в технологии могут возникнуть как результат различий в размере предприятий. Но намного интереснее принять за начальную точку отсчета допущение, которое ранее рассматривалось в качестве необходимого условия осуществления международной торговли, а именно что относительные цены на факторы производства в разных странах различны. Тогда возможность замещения факторов производства создает возможность, или скорее вероятность, возникновения различий в технологиях разных стран. В этом случае критерий использования факторов в производстве импортируемого товара отличен от того, который применяется в

стране, производящей тот же товар на импорт. Тогда импортируемые товары, хотя и по чистой случайности, возможно, высвободят факторы производства страны-импортера как раз в той пропорции, в которой те используются в экспорте. В этом случае международная торговля не приведет к возникновению каких бы то ни было изменений в относительном дефиците факторов производства страны-импортера, хотя в других странах вполне могут быть получены противоположные результаты. Чтобы это произошло, необходимо наличие двух последующих условий а именно, отсутствие (1) технической и (2) экономической возможности замещения на другой товар страны-импортера. Если замещение осуществимо в силу первого или второго условия, то обмен, основанный на соображениях, обсуждаемых ранее, становится невозможным.

Предыдущий аргумент можно пояснить на численном примере. Предположим, что произвольно выбранные единицы двух продуктов – текстиля и механизмов – можно производить с использованием одинакового количества факторов производства, т. е. $l + 2c + 3w$. Далее предположим, что относительные цены на факторы производства «дома» (C) составляют $l = c = 2w$, и что «за рубежом» (F) эти относительные цены равны $2l = c = 3w$. Чтобы определить абсолютный уровень денежных цен и издержек в обоих странах, пусть цена капитала в C будет $c = 1p$ и пусть в F она будет $c = 3q$; тогда l и w определяются согласно пропорциям, приведенным выше, и в стране C оба товара будут стоить $4,5p$, в то время как в F их стоимость будет $10,5q$. Теперь можно предположить, что в случае с оборудованием, но не в случае с текстилем, существует возможность замены труда капиталом в отношении одна единица капитала к двум единицам труда. Такая замена несомненно будет выгодна в F , где единица капитала в три раза дороже единицы труда, и если предположить, что в производстве оборудования половину необходимого капитала можно заменить трудом, то стоимость единицы механизмов в F будет $l + c + 5w = 9,5q$ по сравнению с $10,5q$, которая имела место до замены. Поскольку текстиль в F по-прежнему стоит $10,5q$, то отношение между ценой на механизмы и ценой на текстиль становится $9,5 : 10,5$. Если бы возможность соответствующего замещения существовала также и в отношении текстиля, то сравнительные издержки остались бы прежними. При использовании выбранных в данном случае цифр, замещение в стране C не имело бы смысла, но при другом соотношении цен на факторы производства (т. е. $l = c = w$) была бы выгодна замена обратная той, которая имела место в F , если бы технически это было возможно. Однако если дополнительное замещение невозможно, тогда по закону сравнительного преимущества оборудование будет экспортироваться из F в C , а текстиль – из C в F . Такой обмен изменяет относительный дефицит, а следовательно и относительные цены на факторы производства в F , но не в C . Страна C полностью или частично снижает производство оборудования, но высвобожденным таким образом факторы производства, находятся в том же отношении друг к другу, что и те, которые использовались в производстве новой экспортной текстильной продукции страны. C другой стороны, страна F полностью или частично сокращает выпуск текстиля, при этом капитала высвобождается больше, а труда меньше, чем это необходимо для нового экспорта оборудования. Таким образом, распределение дохода изменяется в F , а не в C .

Если приведенный пример верен, то он показывает, как сложно бывает предвидеть следствия международной торговли. Возможно, читатель находит это допущение довольно неправдоподобным, а потому и вывод считает относительно неинтересным. В любом случае, вот моя точка зрения: допущение неправдоподобно в силу установленных предпосылок, в частности основной из них, касающейся факторов, соотношение которых в экспортных и

импортных товарах одинаково. Это может быть всего лишь совпадением. Неправдоподобность этого допущения также справедлива и для первой возможности, а именно что технологии различаются в силу различий в размере предприятий.

Но это не значит, что пример неинтересен. Наоборот, он выполняет функцию доказательства от противного. Если бы случай был менее значимым, а доказательство корректным, мы получили бы ценный результат, а именно что внешняя торговля в подавляющем большинстве случаев изменит распределение дохода.

На этом этапе представляется желательным изменить одно из лежащих в основе вышеупомянутого аргумента допущений и рассмотреть последствия этого изменения. В продолжении предыдущего обсуждения предполагалось, что внешняя торговля просто заменяет отечественную продукцию на иностранную того же типа. Теперь возникает вопрос, повлияет ли внешняя торговля на распределение дохода, если допустить обратное, а именно, что импортируемый товар отличается от замещаемого им отечественного продукта.

В этом случае возможно некоторое воздействие на распределение доходов, и оно будет намного более вероятным, чем в первом случае, но результат, по крайней мере в конечном итоге, не будет обычным. Например, не существует более проблемы замены отечественных хлопчатобумажных изделий на импортные хлопчатобумажные изделия; учитывая новое допущение, вместо этого можно предположить, что ввозимая хлопчатобумажная продукция заменит отечественные шерстяные изделия. Это ведет к абсолютно новому набору возможных результатов. Мы знаем, что в импортируемом товаре, хлопчатобумажных изделиях, факторы производства используются в соотношении ином по отношению с тем, которое используется в экспортируемом товаре, т. е. механизмах. Тем не менее если импортируемый товар заменяет отличный от него отечественный товар, такой как шерстяные изделия, то, возможно, земля, капитал и труд были заняты в остановленном теперь производстве точно таким же образом, как и в производстве нового экспортируемого товара, т. е. оборудования.

Непосредственным результатом этого нового обмена, несомненно, будет избыток факторов производства, полностью или частично ограниченный теперь более чем обеспеченной отечественной промышленностью. В результате вполне возможно, что тогда страна начнет экспортировать невостребованные товары, которые прежде продавались на отечественном рынке. Рассмотрим, например, страну в условиях автаркии, где носят исключительно шерстяную одежду. Если бы теперь эта страна получила возможность импортировать хлопчатобумажную одежду, то разведение овец, которое прежде делало возможным шерстяное производство, вполне вероятно привело бы к экспорту шерсти.

Можно ли предположить, что сохранится именно такая ситуация, – совсем другой вопрос. Чтобы продолжить экспорт шерсти или развивать экспорт других товаров, факторы производства в которых имеют ту же относительную значимость, что и факторы, занятые в овцеводстве, предложение факторов производства, занятых на предприятиях, вытесненных внешней торговлей, должно быть в этой стране намного выше среднего уровня. Несмотря на то что такое условие возможно, его возникновение неопределенно и даже маловероятно. В общих чертах, в условиях автаркии именно это особое условие спроса заставило использовать факторы производства по-старому, по прежним относительным ценам. Поэтому представляется вероятным, что новый, измененный спрос изменит как относительный дефицит, так и относительные цены на факторы производства. Другими словами, возможно, что условия

спроса, господствовавшие до открытия торговли, могли привести к чрезмерному дефициту определенных факторов производства. Из предыдущего примера ясно, что овец, вероятнее всего, разводили в силу общей нехватки текстильных изделий и в частности этого конкретного материала (а, возможно, также мяса и шкур), а не потому, что потребители выбрали шерстяную одежду из-за того, что страна обладала необычайно благодатными пастбищами для разведения овец. И даже если последнее утверждение и оказало какое-то влияние на выбор одежды потребителями, это всего лишь показывает, что условия производства в самой стране оказали влияние на выбор сырья для текстильного производства. Это ни в коей мере не указывает на то, что с открытием международной торговли заниматься овцеводством было бы выгоднее, чем, например, ковать железо или рубить лес. Именно эти последние соображения и определяют выбор экспортной промышленности.

Осталось рассмотреть лишь ответную реакцию факторов производства, высвобожденных торговлей. Такое высвобождение происходит в порядке вещей; оно приносит ту прибыль, без которой торговля не имела бы места. Распределение высвобожденных факторов и изменения в экономической системе, явившиеся результатом изменения относительных цен на факторы производства, имеют тенденцию противодействовать, по крайней мере частично, первоначальному изменению цен. Вторичные реакции не устранят полностью изменение цен, сами являясь следствием такого изменения.

Если предшествующее утверждение верно, то изменения в распределении дохода должны считаться нормальным следствием расширения или сужения международной торговли.

IV

Установив, что международная торговля действительно воздействует на распределение доходов, мы должны выяснить направление и пределы этого перераспределения.

С самого начала ясно, что международная торговля почти наверняка не изменила бы распределение доходов в одном и том же для всех стран направлении и при наличии всех условий. Например, общее увеличение процентной ставки или общее увеличение заработной платы во всем мире будет наиболее невероятным последствием международной торговли. Международный обмен, как и обмен вообще, в большинстве обстоятельств должен оказывать противоположное влияние на каждого из двоих его участников, хотя всегда таким образом, что оба от этого выигрывают. Поэтому общее изменение в заданном направлении маловероятно. Основные вопросы таковы: при каких условиях и до какой степени международная торговля выравнивает дефицит и цены на факторы производства разных стран. Очевидно, что этот вопрос касается тенденции, при которой торговля должна создавать сходные экономические условия в различных странах.

Когда страна переходит от состояния изоляции к международному обмену, то следствия этого частично зависят от мобильности факторов производства. Рикардо и Эджворт предполагали полную неподвижность факторов. В своей известной статье по теории международной торговли в «Экономическом журнале» (1894) Эджворт писал, что международная торговля означает обмен на основе немобильных факторов производства. Я не намерен обсуждать здесь, реалистично ли это допущение. Без сомнения, многое зависит от особых условий. Вообще говоря, это допущение частично справедливо для капитала, в большей степени – для труда и полностью справедливо для земли. То видное место, которое занимает предположение о немобильности факторов в теории

международной торговли, а также его (спорное) отношение к действительности требуют рассмотрения здесь как мобильных, так и немобильных факторов производства.

Вначале можно рассмотреть полное отсутствие перемещения факторов производства между странами. Далее допустим, что количество факторов производства внутри страны задано и не подлежит изменению, так что цена на фактор производства не оказывает влияния на внутреннее предложение этого фактора.

Мы уже видели выше, что при одинаковой технологии производства во всех странах разница в относительном дефиците факторов производства и различных количественных соотношениях факторов между товарами была необходимым условием расширения международной торговли. Теперь перед нами встает вопрос, являются ли различия в относительных ценах на факторы производства при заданных различных количественных соотношениях факторов достаточной причиной для международного обмена. Другими словами, все ли различия в относительных ценах на факторы производства приведут к расширению торговли?

Если технология производства одинакова в различных странах, на этот вопрос нужно ответить утвердительно. Каждое различие в относительных ценах на факторы производства сделает выгодным приобретение посредством торговли любого товара, требующего сравнительно большего количества относительно дефицитных факторов производства, в обмен на другой товар, в котором доминирует относительно более избыточный фактор. Таким образом, торговля должна расширяться до тех пор, пока не произойдет выравнивания относительного дефицита факторов производства между странами. Пока относительный дефицит факторов в разных странах различен, торговля будет расширяться. Уже начатая торговля, будучи условием выравнивания, продолжится и после окончательного выравнивания относительного дефицита, при этом дальнейшего ее расширения не последует. Таким образом, ясно, что разница в сравнительных издержках между странами создаст торговлю, но для продолжения установленной торговли такая разница не нужна. С другой стороны, по мере расширения торговли различия в относительных издержках неизбежно исчезнут. Таким образом, разница в относительных ценах на факторы производства будет уничтожена даже при отсутствии движения этих факторов при условии использования торговыми странами одинаковой технологии. Прежде чем делать заключения и перечислять ограничения, эти утверждения можно проиллюстрировать на следующем примере.

Предположим, что обмен между страной *C* и страной *F* начался и привел к частичному выравниванию относительных цен на факторы производства, как следует из приведенного ниже:

Первоначально:

$$B C, l = c = w = 1p; (1)$$

$$B F, l = 3c = 4w = 3q.$$

После установления торговли:

$$B C, l = 1,5c = 2w = 1p; (2)$$

$$B F, l = 2c = 3w = 3q.$$

Допустим далее, что для двух видов товара, мяса и механизмов, стоимость производства в обеих странах равна $l + c + w$ и $l + 4c + 5w$ соответственно, при отсутствии замещения. Очевидно, что страна *C* производит мясо, так как этот товар требует относительно меньшего количества c и w и оба они относительно дороги в *C*. Страна *F* в силу противоположной причины, производит механизмы. Поскольку *C* сокращает выпуск механизмов в пользу мяса, в этой стране снижается относительный дефицит капитала и труда. В *F*, с другой стороны,

расширенное производство механизмов увеличивает дефицит капитала и труда. В результате относительные цены на факторы производства изменяются, как это показано в уравнении (2) из приведенного выше примера. Тем не менее выравнивание на этом не прекратится, поскольку при относительных ценах уравнения (2) дальнейшее расширение внешней торговли по-прежнему выгодно обеим странам. Таким образом, обмен будет продолжаться до тех пор, пока выравнивание не будет полным. Если спрос на исходные товары прекратится прежде, чем будет достигнут этот предел, результаты не изменятся до тех пор, пока будут существовать другие товары с различной интенсивностью факторов производства.

Едва ли необходимо вновь указывать на то, что транспортные издержки и другие торговые барьеры ограничивают выравнивание.

При фиксированном предложении факторов производства и одинаковой технологии мы видели, что выравнивание относительных цен на факторы производства есть, за некоторым не столь важным исключением, окончательный результат международной торговли. Далее мы должны исследовать, будет ли выравнивание с таким же успехом абсолютным, как и относительным, т. е. принесут ли рента, заработная плата и процентная ставка в отношении одинакового количества факторов производства одинаковую реальную прибыль во всех торгующих странах. До сих пор это утверждение представлено не было, хотя и является неизбежным следствием торговли.

Общепринятое объяснение можно сформулировать следующим образом: определенный фактор производства, земля, экспортирует свой собственный продукт, пшеницу. В состоянии равновесия этот фактор должен получить в обмен столько продукции другой страны, текстиля, сколько тот же самый фактор производства, земля, получает во второй стране за тот же самый продукт, и наоборот. Потребители пшеницы заплатят одинаковую сумму независимо от того, будет ли их пшеница отечественного или импортного производства, то же справедливо и для покупателей текстиля. Очевидно, что проданные на внутреннем рынке одинаковые товары, не важно экспортные они или нет, должны иметь одинаковую цену; таким образом, цены на пшеницу и цены на текстиль одинаковы в обеих странах, если пренебречь транспортными издержками. Тем не менее более существенным представляется то заключение, что при одинаковой технологии и одинаковых ценах на продукцию абсолютная прибыль на факторы производства тоже должна быть выровнена. И поскольку для обеих стран цена одного товара равна $l + c + w$, второго $- l + 3c + 4w$, третьего $- l + 1/2c + 15w$ и т. д., неизбежно, что l , c и w каждый должны иметь одинаковую стоимость в обеих странах.

Предшествующий аргумент всецело зависит от того предположения, что обе страны обладают одинаковой технологией производства, и весь смысл наших выводов становится ясен только после тщательного изучения этого предположения.

Очевидно, что одинаковая технология в обеих странах означает, что замещение факторов производства в одной стране не может не сопровождаться аналогичным замещением в другой. Но мы знаем, что международная торговля изменяет относительный дефицит факторов производства в двух торгующих странах в противоположных направлениях и любое замещение факторов, которое происходит в одной стране, следовательно, произойдет в обратном направлении и в другой. Значит, замещение факторов производства в двух странах ведет к различиям в технологии. В предыдущем обсуждении этим типом замещения пренебрегали. Возможно, наиболее важным следствием предположения о фиксированном количественном

соотношении факторов производства является то, что международная торговля может создать избыток одного или нескольких факторов производства. Если торговля ведет к сокращению производства в одной области и расширению в другой, то это происходит в силу различного соотношения факторов, занятых в этих двух областях. И поскольку факторы, согласно гипотезе, не могут переместиться из страны, один или несколько факторов могут оказаться в избытке. Например, если отношение факторов производства в сокращенной области производства $l : 3c : 4w$, тогда как их отношение в расширенной области составляет $l : c : w$, то изменение в объеме выпуска продукции создаст избыток части факторов c и w .

Это не означает, что международная торговля неизбежно ведет к незанятости некоторых факторов производства, так как замещение, даже когда оно невозможно в производстве, может произойти на стороне потребителя. Аргумент можно проиллюстрировать примером, который напоминает ситуацию, возникшую в Соединенных Штатах в середине XIX в. Предположим, что страна располагает большим количеством земли для возделывания пшеницы, но малым предложением труда для производства текстиля. До открытия международной торговли допустим, что две единицы пшеницы соответствуют по стоимости одной единице текстиля. Предположительно это означает, что соотношение цен на факторы производства равно $l = 1/2w$, для простоты не учитывая капитал. Международная торговля начинается с того, что цены на текстиль, а следовательно и ставка заработной платы, снижаются до половины их первоначального уровня, до $l = w$. Половину пшеницы, которую землевладельцы прежде должны были использовать в качестве платы своим соотечественникам за текстиль, теперь можно экспортировать и оплачивать ею ввозимый текстиль. Обе группы выпускают столько же продукции, что и прежде, но половина пшеницы, которую раньше потребляли работники текстильной промышленности, теперь обменивается за границей на текстиль для землевладельцев.

То, что случилось, стало значительным сдвигом, который произошел, не создав излишка какой-либо отечественной продукции. Важно помнить предположение о том, что рабочая сила в различных странах одинакова по качеству. Есть все основания полагать, что американские рабочие будут работать так же усердно, как и прежде, поскольку они обладают теми же навыками, что и иностранные рабочие. До развития торговли относительно высокая цена на текстиль была вызвана диспропорцией между землей и трудом по сравнению с ситуацией в остальных странах мира, а не различиями в качестве труда. Когда результаты этой диспропорции компенсируются посредством торговли и продуктивность земли в этой конкретной стране (Соединенные Штаты) позволяет поддерживать такое же относительное количество населения, которое содержится за счет земли одинакового качества в других странах, тогда заработная плата американских рабочих сокращается до уровня заработной платы рабочих того же качества других стран. Таким образом, когда начата торговля, не будет различия между «богатыми» и «бедными» странами в отношении цены на каждую единицу фактора производства данного качества. Различие между странами будет скорее в наличии большего или меньшего количества особых факторов производства, которыми обладает страна.

Из предположения об использовании всеми странами одинаковой технологии следует, что ничего не утрачивается, как в отдельной стране, так и в мире в целом, в силу того, что факторы производства остаются на прежнем месте. Это объясняет равенство абсолютных цен на факторы производства в разных странах, факт, который, между прочим, свидетельствует о том, что перемещение факторов производства между странами не обязательно будет означать

прибыль для перемещенных факторов. Различные виды производства будут сосредоточены там, где присутствуют необходимые факторы производства. Каждая единица каждого отдельного фактора должна отвечать такому же соотношению спроса мирового населения, как любая другая единица подобного фактора, где бы эти факторы ни находились. Все это очень похоже на идеальный случай экономического либерализма, который Карлайл презрительно назвал «тысячелетием тряпья». Именно по этой причине необходимо отметить, что торговля патриотична и не противоречит неизменному местонахождению всех факторов производства. Этот случай скорее можно было бы назвать «гармоничным состоянием равновесия».

Легко понять, что такое состояние в принципе невозможно. Если бы описанная выше ситуация существовала на самом деле, это означало бы, что распределение мирового населения не имеет экономического значения и что перемещение факторов производства, несомненно, вызвано экономическими причинами. Где же тогда находится в этом случае предел?

Не слишком сложно понять, что ограничение лежит в предположении использования одинаковой технологии в различных странах. Другими словами, оно находится там, где замещение факторов производства становится возможным или желаемым. На этом этапе существует большее количество одного и меньшее количество другого фактора производства, чем требуется для наиболее экономичного их сочетания в различных отраслях производства. В результате там, где это возможно, дефицитный фактор производства заменяется на более избыточный фактор. Это частично компенсирует влияние достаточно неуместных соотношений между факторами производства в пределах страны и соответствующих относительных цен на факторы производства, которые не отвечают состоянию цен на мировом рынке. Поскольку именно эти необычные пропорции и цены составляют необходимые условия для осуществления замещения, невозможно, чтобы такое замещение уравнило относительные цены на факторы производства внутри страны с ценами остальных стран. Если замена желательна с экономической точки зрения, но невозможна технически, то факторы производства не будут использованы полностью и диспропорция увеличится. Подобные случаи многое объясняют в мировой экономической ситуации, и это очевидно благодаря конкретному примеру.

Рассмотрим ситуацию в Соединенных Штатах перед тем, как началась массовая иммиграция из Европы, но на этот раз более реалистично, чем прежде. Страна была невероятно богата пахотной землей, но имела очень маленькое население. Когда благодаря усовершенствованию транспортных средств стала возможна торговля с Европой, стало очевидным, что экспортные продукты, использующие землю, будут обмениваться на импортные продукты, использующие труд. Дефицит труда в Соединенных Штатах был настолько велик, что не хватало рабочих даже для того, чтобы обрабатывать всю землю, которую можно было с выгодой использовать для экспорта пшеницы в Европу. Даже при том, что земля обрабатывалась, это в основном делалось посредством замещения земли трудом, говоря общими словами, посредством экстенсивной обработки земли. В результате рента в Соединенных Штатах была низкой, а заработная плата высокой по сравнению с другими странами, и одна лишь торговля не могла уравнивать эти расхождения. За исключением транспортных издержек, торговля должна уравнивать цены на данный конкретный продукт во всем мире. Но когда данный продукт производится в Соединенных Штатах и в Европе с использованием различного количества каждого фактора производства, тогда не только возможно, но и необходимо, чтобы абсолютные и относительные цены на факторы производства различались в двух торгующих странах. Как бесспорно

то, что при свободном обмене одинаковая технология ведет к одинаковым ценам на факторы производства во всех странах, так в равной степени не вызывает сомнения и то, что различия в технологии ведут к различиям в ценах на факторы производства.

Основываясь на этом, легко объяснить миграцию европейцев в Соединенные Штаты. Следует отметить, что при отсутствии изменения в соотношениях факторов производства, которое происходит в результате миграции или роста населения, будут сохраняться различия в ценах на факторы в разных странах и мировые факторы производства в целом не смогут быть использованы наилучшим образом. Наличие природных ресурсов в стране должно сопутствовать по крайней мере достаточное количество труда, для того чтобы соотношения факторов в каждой отрасли производства соответствовали «нормальной» или мировой ситуации. В противном случае мировой объем производства будет ниже, чем при каком-либо ином распределении факторов, и от миграции выиграют другие факторы производства. В такой стране, как Англия, с другой стороны, труду должно сопутствовать достаточное количество природных ресурсов, чтобы не произошло аналогичного замещения рабочих на природные ресурсы, поскольку с мировой точки зрения такое замещение было бы неудовлетворительным и привело бы к эмиграции рабочих. Вышеупомянутый аргумент, касающийся земли и труда, безусловно в равной степени справедлив и для капитала. Другими словами, «гармоничное равновесие» требует, чтобы каждая страна имела достаточное количество наиболее дефицитных факторов, с тем чтобы соотношения факторов в каждой области производства были такими же, как и соответствующие соотношения их в других странах.

Довольно странно, что часто приходится сталкиваться с противоположным рассуждением. Как правило, предполагается, что международная торговля увеличит спрос на избыточный фактор производства в стране до такой степени, что образуется излишек дефицитного фактора, который либо иммигрирует из страны, либо, если это возможно, от него избавляются. Вернемся к предыдущему примеру, идея которого была такова, что мировой спрос на американскую пшеницу, и косвенно спрос на американскую землю, создаст избыток американских рабочих. Хотя, без сомнения, внешняя торговля снижает относительную отдачу американского труда, бессмысленно полагать, что в силу этого в Соединенных Штатах образуется избыток рабочих. Когда заработная плата в Америке понизится до мирового уровня, американские рабочие будут также конкурентоспособны, как и раньше. Более того, исключено, что возросший спрос на землю приведет к тому, что заработная плата в Америке опустится ниже мирового уровня, так как это будет означать, что исходно слишком дефицитный труд теперь менее дефицитен, чем в других странах. Если бы так было на самом деле, то расширение внешней торговли стало бы слишком большим и неизбежно повернуло бы в обратном направлении. В предыдущем примере такое сильное понижение заработной платы американских рабочих текстильной промышленности мгновенно привело бы к экспорту текстильной продукции, так как цены на текстиль, таким образом, опустились бы ниже мирового уровня цен. Но с экспортом текстиля заработная плата поднялась бы до мирового уровня.

Как было показано выше, именно дефицит рабочих в Соединенных Штатах не допускает, чтобы в производстве американской пшеницы относительное использование труда было таким же, как и в производстве европейской пшеницы, таким образом удерживая заработную плату выше, а ренту ниже европейского уровня при условии немобильности факторов производства.

V

Теперь остается понять, насколько изменится полученный результат, если рассмотреть эластичность или ценовую чувствительность факторов производства. Другими словами, в данном разделе опустим предположение о фиксированном предложении факторов производства, но сохраним таковое об отсутствии их мобильности. Поскольку предложение земли безусловно нечувствительно к изменению цен, ответную реакцию предложения можно рассматривать только в отношении капитала (сбережений) и труда (в основном населения).

Если допустить одинаковую эластичность предложения определенного фактора производства во всем мире, то во всех странах изменения в предложении определенного фактора в результате торговли будут стремиться аннулировать друг друга. Например, увеличение процентных ставок, которое создает международная торговля в стране с достаточным предложением капитала, умножит сбережения этой страны. Соответствующим результатом для страны с малым капиталом станет повышение заработной платы и снижение процентной ставки, и, таким образом, уменьшение сбережений. Несомненно, могут существовать ситуации, когда возросшее предложение фактора в одной стране в сущности не компенсирует снижение его в другой, но было бы бесполезно обсуждать здесь такие тонкости.

Предшествующий аргумент указывает на довольно парадоксальный результат, а именно: когда учитываются ответные реакции предложения факторов, внешняя торговля ведет к увеличению относительных различий в предложении факторов производства в разных странах. Безусловно, это лишь тенденция, и ей можно противодействовать либо посредством изменений в поведении, либо через увеличение национального дохода, являющегося результатом международной торговли. Если пренебречь этими сложностями, то справедливо заключение, сделанное выше. Особо экономное население, как, например, французы, обнаружит, что международная торговля смягчает последствия высокой нормы их сбережений. Рост процентной ставки может на самом деле вызвать действительное увеличение сбережений. И наоборот, менее экономное население, как, например, шведы, подвержено искушению тратить даже больше, чем прежде, так как в Швеции внешняя торговля снижает процентные ставки. Подобные результаты достигаются и в отношении предложения труда; заработная плата не опускается настолько, насколько могла бы опуститься в странах с большим приростом населения, но и не растет в той же мере в странах с постоянным или уменьшающимся количеством населения. В действительности это всего лишь естественное проявление стремления торговли уравнивать относительный дефицит факторов производства между торгующими единицами.

VI

Теперь мы подошли к тому моменту, когда можно опустить наше последнее допущение и предположить совершенную мобильность факторов производства.

В принципе, эффект мобильности прост: если не учитывать транспортные издержки, то во всем мире существует тенденция к уравниванию абсолютных цен на факторы производства. Очевидно, что такой результат выходит за пределы модели Рикардо; при наличии полной мобильности теория международной торговли отвергается в привычном для нее смысле и имеет место непосредственное сравнение цен или издержек разных стран. При таких условиях любое отклонение абсолютных цен от полного соответствия немедленно приводит к перемещению факторов производства и тотчас достигается новое состояние равновесия.

Факторы производства распределяются в соответствии со спросом. Поэтому производство диктует местонахождение таких факторов.

Если мы будем точно придерживаться предположения о совершенной мобильности всех факторов, что невозможно, поскольку факторы включают в себя и природные ресурсы, из этого следует, что производство распределяется в соответствии с предпочтениями отдельных людей жить в различных частях света. При таких условиях вся международная торговля прекратится, поскольку факторы производства будут всегда перемещаться туда, где на них есть спрос. Такая нереальная ситуация была описана не только для того, чтобы точно показать, что значит совершенная мобильность, но также в качестве полезного отправного пункта для обсуждения в рамках настоящей работы важного вопроса, касающегося экономической политики.

Этот вопрос касается тех мер, которые следует принять для удержания внутри страны большего количества полностью мобильных факторов, чем их осталось бы в ином случае. Очевидно, что ответом будет увеличение спроса на этот конкретный фактор внутри самой страны. Предположив, что страну нельзя сделать более привлекательной для проживания, повышение спроса можно осуществить только за счет увеличения производства товаров, более чем пропорционально использующих этот фактор. Другими словами, этого можно достичь применением протекционистских тарифов или других способов, предотвращающих импорт таких товаров, или же, возможно, применяя экспортные субсидии. При полной мобильности цена на конкретный фактор безусловно должна быть одинаковой во всех странах; тем не менее, увеличивая спрос на этот фактор или испытывая дефицит в нем внутри страны, можно достичь увеличения притока или снижения оттока факторов.

До сих пор я описал лишь часть этой проблемы. Чтобы завершить обсуждение, предположим, что в страну привлечено повышенное количество конкретного фактора.

Для начала допустим, что в данный момент притока такого фактора нет. Если мы допускаем немобильность факторов, то из раздела I следует, что тариф снизит национальный доход страны. Более того, поскольку цена на фактор, которому выгоден протекционизм, выше мирового уровня, то на другие факторы производства ложится двойное бремя в виде снижения национального дохода и более высокой стоимости защищаемого фактора. Позднее, когда более высокая цена защищаемого фактора привлечет дополнительное его количество, она, несомненно, возвратится к уровню мировых цен. Но это не компенсирует снижение национального дохода, которое отражается на других факторах. Очевидно, что защищаемый фактор приносит меньший доход, чем его мировая цена, поскольку если бы он приносил такой же доход, то наверняка переместился бы в страну и без протекционистских стимулов. И поскольку за весь объем защищаемого фактора нужно платить среднюю мировую цену, нет сомнения, что другим факторам производства причиняется экономический ущерб. Предположив, что эти другие факторы полностью мобильны, очевидно, что они стремятся покинуть страну; таким образом увеличение количества одного фактора производства в пределах страны снижает количество других факторов.

Значительно больший интерес представляет собой более реальная ситуация, когда предполагается, что некоторые факторы – природные ресурсы – не мобильны, тогда как другие – мобильны. При таких условиях ясно, что свободная торговля несомненно ведет к такому распределению мобильных факторов во всем мире, при котором они наиболее эффективно сочетаются с немобильными факторами. В этом случае отсутствует сходство в соотношениях

предложения различных факторов, если не принимать во внимание тот самоочевидный факт, что при оптимальном размещении факторов общее мировое производство максимизируется при условии ограничения, заключающего в том, что некоторые из них немобильны.

Важно выяснить, как действует протекционизм или любое препятствие для свободной торговли при наличии как мобильных, так и немобильных факторов. А это очень легко. В предыдущем случае, когда факторы мобильны, увеличение предложения одного из факторов без снижения цены на него вело к оттоку других факторов. Тем не менее если бы эти другие факторы были немобильны, то их оттока бы не произошло. Таким образом, увеличение как капитала, так и труда при условии их полной мобильности могло бы произойти внутри страны без снижения цен на них путем защиты и за счет земельной ренты. Возможно, это наиболее сильный аргумент в пользу постоянной защиты; другой вопрос – достаточно ли он силен, но к этому я вернусь в разделе VIII. В любом случае, понятно, что этот аргумент справедлив лишь в отношении защиты тех продуктов, которые требуют более чем пропорционального соотношения количества труда, силы и капитала; и это не относится к тем областям, в которых природные ресурсы используются интенсивно.

Суть этого и предшествующего разделов можно подытожить следующим образом:

При определенных условиях:

- только свободная торговля гарантирует одинаковые абсолютные и относительные цены на факторы производства в различных странах;
- только мобильность факторов производства всегда гарантирует одинаковые цены на факторы в различных странах, но не гарантирует пропорционального соотношения количества этих факторов;
- свободная торговля и совершенная мобильность вместе взятые обеспечивают пропорциональное соотношение количества факторов.

VIII

В заключение необходимо еще раз рассмотреть то влияние, которое оказывает международная торговля на общий национальный доход, предмет, который мы обсуждали в I разделе.

Там мы пришли к выводу, что при фиксированном предложении факторов производства свободная торговля максимизирует как общий национальный доход, так и средний доход на душу населения. Нам остается рассмотреть, как меняется этот вывод, если изменяется предложение некоторых, но не всех факторов производства. Скоро станет ясно, что это сложная задача.

После того, что было сказано выше, нет необходимости развивать тот аргумент, что теоретически протекционизм может увеличить национальный доход в целом. Этого результата можно достичь, введя премии на мобильные факторы производства, которые увеличат предложение таких факторов за счет немобильного фактора, т. е. земли.

Выводы в отношении среднего дохода на душу населения сложнее и зависят от того, чем, капиталом или трудом, является фактор, который получает преимущества за счет протекционизма. Политика протекционизма, дающая преимущества капиталу за счет некоторых немобильных факторов, также может увеличить и доход на душу населения. С другой стороны, выгодный труду протекционизм, несомненно, снизит средний доход на душу населения по той простой причине, что он увеличивает население больше, чем национальный доход. Нужно добавить, что при совершенной мобильности капитала и труда путем протекционизма

нельзя поднять ни заработную плату в расчете на одного рабочего, ни прибыль на капитал выше мирового уровня.

Хотя не составляет трудности понять предыдущие аргументы, будет полезно проиллюстрировать их на численном примере. Обозначим произвольно выбранные единицы земли, капитала и труда как L , C , W соответственно и предположим, что их количество в определенной стране равно $1000L$, $1000C$ и $1000W$. Рабочий класс в целом составляет 5000 человек, т. е. 5 человек на работающего, тогда как количество людей, составляющих класс землевладельцев и капиталистов, равно 500. Следовательно, население страны в целом 5500 человек. Хотя это означает потрясающе неравномерное распределение дохода, допустим для упрощения, что цены на факторы производства составляют $L = C = W = 10$ р. Тогда национальный доход равен $1000L + 1000C + 1000W = 30\,000$ р, а средний доход на душу населения – 5,46 р. Предположим, что протекционизм сначала сокращает национальный доход до 28 000 р, но, соответственно, удваивает предложение капитала при отсутствии соответствующего увеличения числа капиталистов. Подразумевается, что каждая дополнительная единица капитала увеличивает национальный доход на 8 р так, что общий национальный доход увеличивается до 36 000 р. Поскольку цены на C и W не изменились, и премия должна быть покрыта исключительно за счет уменьшения цены на L , то возникает следующая новая ситуация: $1000L + 2000C + 1000W = 36\,000$ р; $C = W = 10$ р; $L = 6$ р. Средний доход на душу населения теперь равен $36\,000/5500 = 6,55$ р против 5,46 р до введения политики протекционизма.

Теперь предположим, что протекционизм вводит премию на труд, а не на капитал и что в результате этого удваивается количество рабочих. Если национальный доход, как и прежде, увеличится до 36 000 р, то его нужно будет распределить между 10 500 человек, а не между 5500, как это было до введения протекционистских мер. Таким образом, средний доход на душу населения упадет до 3,43 р. Согласно гипотезе, доход на душу населения падает в силу того, что рост населения вызывает менее чем пропорциональный рост дохода. В предыдущем примере новый капитал также менее чем пропорционально увеличил доход, но тем не менее доход на душу населения возрос, так как общее число жителей не изменилось. В силу того что труд и капитал полностью мобильны, заработная плата и ставка процента не меняются и общее изменение дохода на душу населения поглощается землевладельцами. Все это предполагает, что такая корректировка возможна – рента не становится отрицательной.

Из предыдущего анализа и, пожалуй, самое простое, из резюме раздела VI очевидно, что международная торговля не дает никаких гарантий в отношении распределения дохода. Это справедливо независимо от того, рассматривается ли распределение дохода отдельных лиц или функциональное распределение между факторами производства. Как ни мерь, международная торговля может или увеличить, или сохранить неравенство в распределении доходов. Таким образом, при немобильных факторах производства внешняя торговля неизбежно гарантирует отсутствие как максимальной заработной платы на одного рабочего, так и максимальной общей прибыли рабочего населения в целом. Если предполагается, что труд мобилен, то ставка заработной платы задана, поскольку она должна быть одинаковой во всех странах; в этом случае премия на труд увеличивает абсолютный и относительный размер заработной платы в целом, но снижает средний доход на душу населения.

Можно ли найти аргументы «за» и «против» свободной торговли в полученных результатах – вопрос, который нельзя игнорировать. Тем не менее предыдущее исследование не

совсем подходит для того, чтобы дать определенный ответ на вопрос такого рода, поскольку все допущения остаются в высшей степени абстрактными. Вопрос поднят в конце работы только с целью исключения тех выводов, которые мог сделать читатель, неспособный понять ограничений в этой абстрактной формулировке. Иначе мне бы показалось, что в нескольких словах можно дать точный и окончательный ответ.

Протекционизм и другие препятствия торговли представляют собой неразумные средства в том смысле, что сами по себе не могут считаться неразумными. Это справедливо независимо от того, мобильны или немобильны факторы производства. Различные аспекты этого очерка возвращаются к изменениям в распределении дохода или, в случае мобильных факторов производства, также к изменениям в общем национальном доходе и в доходе на душу населения. Если желательно избежать такого распределения дохода, который явился результатом свободной торговли, и получить другое распределение с более высокими ставками заработной платы или при большем количестве населения, то это можно осуществить с помощью экономически предпочтительных методов ограничения международной торговли, в основном налогообложением. Особенно нужно иметь в виду возможность достичь определенного распределения с помощью налога на землю при мобильных капитале и труде. Преимущество налогообложения перед протекционизмом состоит в том, что оно не ведет к экономическим убыткам для страны в целом, таким как изменения в производстве и сокращение торговли, которые являются неизбежными следствиями протекционизма. В том случае, если факторы производства немобильны, протекционизм ведет к снижению как общего национального дохода, так и среднего дохода на душу населения, тогда как обложение налогами не вызывает таких последствий. Повторим еще раз, если факторы производства мобильны, то протекционизм сокращает производительность факторов внутри страны, чего не делает налогообложение. При мобильности факторов вновь приобретенное их количество принесет меньший доход не только по сравнению с теми факторами, которыми уже обладает страна, но, что еще хуже, в сравнении с доходом, который они приносили в месте их первоначального использования. Это справедливо независимо от того, протекционизм или какая-либо форма налогообложения привлекают факторы производства. Таким образом, при наличии такого движения факторов неизбежно причинение ущерба всему миру в целом. Однако если это движение есть результат налога на ренту, а не следствие политики протекционизма, то мировой экономический ущерб будет меньше. Прибыль, полученная отдельной страной через налогообложение, – это ее максимальная прибыль.

Значение применения различных видов экономической политики можно свести к следующему: в условиях старомодного либерального режима существует возможность создания препятствий свободной торговле с точки зрения распределения дохода, в частности если налогообложение пропорционально и налоги вводятся исключительно на доход. Тем не менее свободная торговля в сочетании с целенаправленным распределением дохода представляет собой самую лучшую экономическую политику, поскольку создает возможность максимального удовлетворения человеческих желаний, не важно, какое определение дано этому понятию. Такой возможности не существует в условиях никакой другой системы торговли.