

Бертил Олин
**МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ
И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ**

Ohlin Bertil
Interregional and International Trade. Ch. 2, 6

Другое условие межрегиональной торговли

§ 1. *Модификации атомистической теории цены.* В двух предыдущих главах доктрина была построена на основе однорыночной теории ценообразования при допущении *полной* общей мобильности и делимости. Теперь ее необходимо модифицировать с тем, чтобы отразить условия, более характерные для мира современной экономики. Большинство книг, посвященных принципам экономики, признают необходимость такой модификации в нескольких отношениях, но не учитывают ее или обходят стороной, когда речь заходит о межрегиональной торговле. В данном случае наша задача состоит в том, чтобы указать особую значимость отсутствия общей мобильности и делимости для цен в межрегиональной торговле и тем самым дать более реалистичную картину такой торговли. Однако без точного описания типа анализируемых регионов такой картине неизбежно будет не хватать конкретности. Общие положения теории межрегиональной торговли абстрактны, и восполнить этот недостаток можно, если применять ее к частным случаям.

Прежде всего мы не можем предположить, как это было сделано выше, что цены на товары везде равны затратам производства, когда и цены, и затраты представлены в денежном выражении. Значительное количество помех (*friction*) будет вызывать отклонение цен от затрат производства на короткие или длительные периоды. Нельзя также исходить из того, что цены на факторы производства будут едиными во всем регионе. Неквалифицированные рабочие в одной отрасли будут иногда получать значительно более высокую заработную плату, чем рабочие с такой же квалификацией в другой отрасли. Это также объясняется обстоятельствами, которые можно объединить под рубрикой «экономических помех» (*economic friction*).

Однако существует и тенденция к равенству, восстановить которое механизм ценообразования стремится при его утрате. Такие реакции требуют некоторого времени. По этой причине каждое объяснение ценообразования, которое стремится выйти за пределы простой формулировки некоторых ситуаций равновесия, должно учитывать фактор времени, что как раз и служит главной причиной трудностей, с которыми сталкивается любая конкретная теория ценообразования. Даже если не возникают новые помехи, цены не вернутся в состояние равновесия, которое существовало до возникновения данной частной помехи, так как в период существования ситуации «с помехами» изменяются основные элементы, определяющие это равновесие.

Некоторые основы международной торговли

§ 1. *Краткое изложение выводов части I.* Эта глава будет посвящена в основном новой формулировке и модификации выводов части I, относящихся к характеру и последствиям межрегиональной торговли. Необходимо отказаться от простой логики в пользу более сложного анализа, основанного на полученных в предыдущей главе результатах, относящихся к значению термина «фактор производства» и к возможностям сравнения производственного потенциала различных стран.

Наиболее точное описание торговли, будь то торговля между странами или между регионами, достигается с помощью анализа системы ценообразования в аспекте взаимозависимости, с учетом существования нескольких рынков факторов производства. Существование межрегиональной торговли предполагает, что относительные затраты производства и цены в различных регионах могут изменяться и при отсутствии торговли; т. е. оно предполагает различные соотношения между предложением факторов и спросом на товары в каждой стране. Различия в относительных издержках производства в изолированных странах после начала торговли находят выражение в различиях цен, имеющих такой характер, что в каждом регионе некоторые товары становятся дешевле, чем за границей (при исчислении цен в одной валюте посредством системы обменных курсов валют).

Вообще говоря, в каждом регионе избыточные факторы производства стоят относительно дешево, а дефицитные факторы – относительно дорого. Товары, для производства которых требуются большие количества избыточных факторов и малые количества дефицитных факторов, экспортируются в обмен на товары, производство которых требует противоположного соотношения факторов. Таким образом, имеют место (в косвенной форме) экспорт предлагаемых в избытке факторов и импорт тех факторов, предложение которых в данном регионе ограничено.

Однако это лишь один аспект межрегиональной торговли. Экономия от масштаба производства является еще одной причиной межрегионального разделения труда, которая должна учитываться наряду с различиями в предложении факторов. Соотношения, в которых факторы используются в производстве товара, зависят не только от их цен, но и от объема производства. Следовательно, в различных странах в одно и то же время для производства одного и того же товара могут использоваться различные технические комбинации.

§ 2. *Влияние качественных различий в пределах одного и того же подфактора.* Хотя факторы, упомянутые в части I, сравнительно малочисленны, тем не менее, как мы видели в главе V, данный анализ ни в коей мере не ослабляется при использовании более точных способов разложения на составляющие. Однако существуют некоторые оговорки, которые необходимо

анализировать всякий раз, когда создается впечатление, что будут экспортироваться имеющиеся в избытке и дешевые факторы. Знания об обеспеченности факторами не всегда достаточно, чтобы составить мнение о том, действительно ли один из факторов имеется в относительном избытке, т. е. действительно ли он окажется относительно более дешевым, чем большинство других факторов в стране, находящейся в состоянии изоляции. Свое влияние оказывает и состояние спроса. Тем самым мы лишь еще раз отмечаем, что предложение одного фактора производства должно рассматриваться в его взаимосвязи с предложением других факторов и спросом на товары, которые будут производиться.

Более серьезные оговорки обуславливаются наличием качественных различий между элементами производства, рассматриваемыми в качестве идентичных подфакторов. В целом, эти оговорки подразумевают, что наш анализ и выводы не могут претендовать на ту точность, которая, казалось, вытекает из части I данной работы.

В большинстве случаев эти качественные различия представляют собой второстепенный элемент. Можно утверждать, что в Австралии существует большее предложение земли и меньшее предложение капитала и труда, чем в Англии, не обращая особого внимания на существенные различия в качестве земли. Правда, это крайний случай; но когда проведено точное различие по количеству факторов и подфакторов, качественные различия в большинстве случаев могут либо полностью игнорироваться, либо рассматриваться впоследствии в качестве незначительной модификации ситуации.

Может возникнуть возражение, что в других случаях такие качественные различия являются решающим элементом. Несколько инженеров в одной стране могут обладать особыми знаниями об определенном техническом процессе – или могут владеть патентными правами на его исключительное использование – и по этой причине могут быть способными производить товар дешевле, чем в других странах. В таких случаях, несомненно, различные виды оказываемых технических услуг лучше всего рассматривать как выражение столь важного качественного различия между инженерами, что они должны рассматриваться как отдельные подфакторы. Действительно, принцип, лежащий в основе группировки различных элементов промышленного производства в факторы и подфакторы, состоит в том, что «фактор» должен включать в себя весьма схожие друг с другом элементы, а подфактор – элементы, схожие практически во всех экономически значимых отношениях. Отсюда по определению (*ex definitione*) следует, что качественные различия между элементами, относящимися к одному и тому же подфактору, имеют лишь второстепенное значение.

§ 3. *Качественные различия товаров и услуг.* В предыдущем разделе учитывались международные различия в качестве факторов производства и обусловленная ими невозможность придать достаточную реалистичность одномерному упрощенному анализу. Быть может, в этой связи целесообразно упомянуть о существовании торговли одними и теми же товарами различного качества.

Торговля товарами в данном случае, по сути, аналогична торговле факторами производства. Подобно тому, как неквалифицированный труд в разных странах редко бывает одинакового качества, изделия, выпускаемые в разных местах, отличаются более или менее значимым неравенством. На самом деле конкурирующие фирмы, будь то в одной или разных странах, редко выпускают абсолютно идентичные изделия. Во многих случаях различия настолько невелики, что практически не оказывают влияния на торговлю; в других случаях они имеют существенное значение.

Английские и чехословацкие ботинки для обычной носки не могут быть названы идентичными. Нельзя также сказать, что первые «стоят», например, на 10% дороже, чем вторые. Если их цена на 10% выше, некоторое число людей отдаст предпочтение одному типу обуви, а остальные – другому. Если разница в цене возрастет до 20%, некоторые люди будут по-прежнему покупать английские ботинки; если эта разница вообще исчезнет, другие люди все же будут покупать чехословацкие ботинки. Изменения цен, вне всякого сомнения, влияют на объем продаж, но лишь в некоторой степени и только по прошествии некоторого времени.

До сих пор предполагалось, что страна экспортирует те вещи, которые она может производить дешевле, чем другие страны, и импортирует остальные предметы. Это утверждение, несомненно, исходит из допущения идентичности качества товаров; как только это условие изменится, связь между ценами и международной торговлей обретает более сложный характер.

Существует множество подобных примеров. Автомобили, хлопчатобумажные ткани, чай, даже товары стандартного качества, такие как пшеница и железо, обладают множеством различий, достаточно важных для того, чтобы влиять на международную торговлю. Английский чугун не вполне идентичен немецкому; существенно отличаются друг от друга пшеница из Соединенных Штатов и пшеница из Аргентины; еще больше отличаются друг от друга американский и египетский хлопок.

Все эти предметы торговли необходимо рассматривать как различные товары или как «подтовары», чтобы указать на то, что они принадлежат к одному и тому же классу. Два типа пшеницы более схожи друг с другом, чем пшеница и рожь и более остро конкурируют между собой, ведя борьбу за спрос потребителей. Хотя на определенном рынке их относительные цены могут варьироваться, для таких вариаций, как правило, существуют очень узкие пределы. Для относительных цен совершенно разных товаров таких пределов не существует.

Согласно таможенной статистике во многих странах один и тот же сорт товаров и импортируется, и экспортируется. Отчасти это объясняется транспортными издержками, а отчасти – различным качеством импортируемых и экспортируемых товаров. Например, перед Первой мировой войной Дания импортировала масло из Сибири и экспортировала свое, датское масло в Великобританию из-за существенного различия во вкусах потребителей. Изучение статистики международной торговли позволяет выявить множество похожих случаев.

В таком случае, чтобы понять условия конкуренции в международной торговле, мы нередко должны рассматривать изделия, производимые в разных странах, как различные товары, тесно связанные друг с другом, так как они способны удовлетворять сходные потребности. В других случаях качественные различия настолько малы, что в начале анализа их лучше не учитывать; в дальнейшем их учет возможен при помощи несложной модификации анализа.

§ 4. *Оговорки к наблюдению, согласно которому торговля стремится к выравниванию цен на факторы.* Теперь целесообразно перейти от анализа характера международной торговли к описанию ее *эффектов*. Наиболее общее и точное описание можно получить путем сравнения систем ценообразования в изолированных странах с ценами в ряде торгующих стран. Такое сравнение позволяет выявить изменения цен, вызываемые торговлей; к ним относятся выравнивание цен на товары и тенденция к выравниванию цен на факторы производства. Все это проявляется, разумеется, в форме относительных цен товаров и факторов, так как там, где отсутствует торговля, не может существовать какой-либо валютный курс и невозможно сравнение абсолютных цен в одной стране с такими же ценами в другой стране. Тенденция к

выравниванию цен факторов объясняется следующим образом: товары, производство которых требует значительного количества относительно избыточных и дешевых факторов, экспортируются, и предложение данных факторов уменьшается; в то же время импортируются товары, производство которых требует значительного количества дефицитных и дорогостоящих факторов, и последние становятся менее дефицитными. Следовательно, торговля действует как заменитель перемещений производственных факторов между регионами и уменьшает те неудобства, которые возникают вследствие отсутствия мобильности факторов. Возможности увеличения масштаба производства уменьшают количество тех неудобств, которые связаны с несовершенной делимостью факторов.

Эти выводы сохраняют силу (с некоторыми немаловажными модификациями) даже тогда, когда факторы настолько существенно отличаются по качеству, что представляются несравнимыми. Усложняет ли вопрос то обстоятельство, что факторы производства являются *многочисленными*? Тенденция к выравниванию относительных цен факторов наиболее очевидна в случае существования только двух факторов; когда их численность велика, для некоторых из них воздействие торговли может быть противоположным. Можно представить себе, что фактор, который предлагается в ограниченном количестве и является относительно дорогостоящим в состоянии изоляции, будет пользоваться большим спросом с появлением торговли в связи с необходимостью производить экспортные товары, которые требуют одновременно и больших количеств имеющихся в избытке и дешевых факторов. Дешевизна избыточного фактора может с лихвой компенсировать высокую цену редкого фактора. Вследствие этого торговля означает рост дефицита дорогостоящего фактора во всех случаях, когда этот фактор должен взаимодействовать с дешевыми факторами в производстве товаров для экспорта. Разумеется, такие случаи являются исключением. Нет особых оснований сомневаться в том, что общая тенденция при данных обстоятельствах заключается в осуществлении выравнивания цен.

Качественные различия производственных факторов и разных товаров загущивают наблюдавшуюся нами тенденцию к выравниванию международных цен под воздействием торговли. Если производство изделия в одной стране обходится дешевле, чем в других странах (при использовании аналогичных технологий, т. е. аналогичных производственных факторов), то ясно, что некоторые факторы в этой стране должны стоить дешевле, чем за границей. Но что означает утверждение, что некоторые из них стоят дешевле, когда их качество в разных странах не идентично? Разумеется, нам остается только сравнивать цены факторов, должным образом учитывая их качество и полезность. Поскольку различия в этом отношении зависят от условий, в которых факторы используются, а эти условия не являются одинаковыми повсюду, такому сравнению не хватает прочной основы. Однако во многих случаях можно очертить довольно узкие границы для различия в полезности факторов. В одной стране тот или иной фактор может быть на 10–20% полезнее, чем тот же фактор с несколько отличным качеством в другой стране. Если лучший фактор стоит на 40% дороже, то с учетом качества можно утверждать, что самое дешевое предложение этого фактора имеет место в стране с наименее эффективным типом его использования.

Перед второй мировой войной неквалифицированные рабочие в Эстонии получали примерно одну треть от заработной платы шведских рабочих. Их низкий уровень жизни и недостаточное образование делали их менее полезными, но в тех условиях производства, которые преобладали тогда в большинстве отраслей, различие в полезности было не настолько велико, чтобы нельзя было говорить об относительной дешевизне неквалифицированного труда

в Эстонии. К примеру, в 1926 г. самая современная шведская газетная машина обслуживалась девятью эстонскими работниками. Поскольку эстонские рабочие получали одну треть того, что получали шведы, фонд заработной платы был таким, как если бы использовались три шведа. Для обслуживания такой машины в Швеции обычно использовались пять рабочих. Таким образом, при такой работе наиболее экономичным был наименее эффективный труд, хотя это обстоятельство могло отчасти компенсироваться превосходством Швеции в качестве труда инженерно-технических работников.

Точно так же после первой мировой войны превосходство Дании над Германией в области машиностроения было слишком незначительным, чтобы компенсировать громадную разницу в уровнях заработной платы. Немецкие квалифицированные рабочие получали значительно меньшую заработную плату, чем их коллеги в Дании, и это обстоятельство обусловило большой объем экспорта немецких машин в Данию. Соответственно спрос на рабочих-машиностроителей увеличился в Германии и снизился в Дании – тем самым имела место тенденция к выравниванию цен на факторы производства.

§ 5. *Дополнительные оговорки.* Вышесказанное во многом относится и к случаю, когда качественные различия факторов в определенной отрасли в различных странах настолько велики и длительны, что превращают их в подфакторы. Для того чтобы не усложнять анализ сверх необходимости, мы рассматриваем здесь только случай двух стран.

Вначале предположим, что для производства одинаковых или очень похожих товаров в стране *A* используются одни подфакторы, а в стране *B* — другие. Два качества земли могут быть настолько различны, что их лучше всего рассматривать как различные подфакторы, хотя они оба используются для выращивания пшеницы. Страна *A* имеет много земли качества *q*, которое является более высоким, и мало земли качества *k*, которое уступает первому. Страна *B* имеет мало земли качества *q* и много земли качества *k*, которая при существующих в этих двух странах обстоятельствах представляет собой менее ценный ресурс. Если рассматривается только *k*, то страна *B* имеет значительно большее предложение соответствующего фактора. Но если оба качества рассматриваются вместе, т. е. учитывается земля, пригодная для выращивания пшеницы в целом, то тогда страна *A*, несомненно, обеспечена лучше, чем страна *B*. По этой причине в состоянии изоляции земля *k* – и, естественно, *q* – в стране *A* относительно дешевле, чем в стране *B*, несмотря на более высокий уровень предложения первого фактора во второй стране. Более того, *A* способна производить пшеницу с меньшими издержками, чем *B*, *ceteris paribus*, и экспортировать ее в страну *B*. В результате развития торговли цена на оба качества земли повышается в *A* и снижается в *B*. Это можно назвать тенденцией к выравниванию. Ясно, что для того, чтобы составить представление о «естественном» ходе торговли, предложения хорошей и плохой земли должны рассматриваться вместе.

По существу, то же самое с точки зрения экономики состояние имеет место в том случае, если конкурентный характер различных подфакторов возникает в силу того обстоятельства, что они производят не товары сходного качества, а товары, которые служат заменителями друг для друга в сфере потребления. Предположим, что страна *A* в изолированном состоянии выращивает на своей неплодородной земле не пшеницу, а рожь. От потребления и выращивания ржи отказываются, когда появляется возможность импортировать пшеницу из *B*, и тогда данная земля используется для иных целей. Воздействие такой ситуации на цены факторов такое же, как и в рассмотренном выше случае. Однако тенденция к выравниванию цен имеет

место только в тех случаях, когда в различных странах существуют одинаковые подфакторы. Если *A* располагает только хорошей землей, а *B* – только плохой, термин «выравнивание цен» имеет несколько другой смысл. Однако пока рассматриваются подфакторы, входящие в одну группу факторов, этот термин дает какое-то представление о некоторых эффектах торговли. Высококачественная шведская руда обменивается на хороший немецкий уголь, так как Швеция располагает только очень бедными угольными шахтами, а Германия испытывает нехватку руды высокого качества. Необходимо рассматривать вместе два вида подфакторов угольных шахт, и точно так же необходимо рассматривать два вида подфакторов железных рудников. Благодаря торговле немецкие угольные шахты и шведские железные рудники получают более высокую цену, тогда как шведский уголь и немецкая железная руда дешевеют. Имеет место своего рода выравнивание цен. Другими словами, когда между подфакторами возможна острая конкуренция, они могут рассматриваться вместе, и в этом случае нельзя отрицать существование некоторой тенденции выравнивания цен под воздействием торговли.

§ 6. *Исключения из правила.* Торговля не порождает тенденции к выравниванию цен на факторы в тех случаях, когда существует острая конкуренция между совершенно несхожими факторами, которые используются в одной отрасли для производства одинаковых или сходных товаров, а в других отраслях служат различным целям. Такие случаи отнюдь не являются редкими; напротив, очень многие товары производятся с использованием различных технических процессов.

Рассмотрим несколько примеров. На больших американских фермах пшеница выращивается с использованием сложных и дорогостоящих машин и больших участков земли, но при небольших затратах неквалифицированного труда. Насколько это отличается от устаревших методов возделывания почвы, применяемых арабами в Северной Африке, которые требуют в пятьдесят или сто раз больше неквалифицированного труда в расчете на бушель пшеницы! В Китае и Японии рис выращивается практически таким же образом, как и сотни лет назад. В начале этого века его стали возделывать в Соединенных Штатах с помощью вновь изобретенных механизмов. Несмотря на огромные различия в уровне заработной платы, Соединенные Штаты экспортируют значительное количество риса в Восточную Азию. Точно так же обстоит дело с выращиванием льна, которое требует больших затрат неквалифицированного труда. Льноводство давно уже закрепилось в странах с очень низким уровнем заработной платы – таких, как государства Прибалтики и граничащие с ними районы России. В Шотландии выращивание льна сократилось из-за слишком высокого уровня заработной платы. Однако после Первой мировой войны изобретение трудосберегающих льнотрепальных машин привело к тому, что лен в значительных масштабах стал культивироваться в Соединенных Штатах и Канаде.

Хорошие примеры можно найти и в стекольной промышленности. На протяжении многих столетий оконное стекло выдувалось с помощью одних и тех же инструментов. Единственное существенное улучшение в методах производства имело место в области плавки ингредиентов. В XX веке американские методы машинной выдувки стекла и бельгийские методы вытягивания листового стекла были усовершенствованы настолько, что вытеснили старые методы, по крайней мере, в странах с высокой заработной платой. Подобную революцию в производстве стеклянных бутылок осуществила выдувная машина Оуэна. Однако и оконное стекло, и бутылки все еще производятся в значительных количествах и старыми методами.

Здесь неуместно подробно рассматривать вопрос о том, почему одни товары можно производить различными методами, а другие — нельзя (по крайней мере, с получением прибыли).

Достаточно знать, что многие важные изделия производятся в разных странах при помощи совершенно разных технологических процессов. В таких случаях при росте производства в целях экспорта товара возросший спрос затрагивает факторы, совершенно отличные от тех, на которые уменьшается спрос в стране-импортере, когда отечественное производство становится излишним. Анализ таких случаев для двух стран, например, цивилизованной и нецивилизованной, позволит перейти затем к рассмотрению аналогичных случаев для значительного числа торгующих стран.

Вначале предположим, что в обеих странах существуют два фактора, q и k , и оба этих фактора при условиях, существующих в обеих странах, могут использоваться для производства некоторого товара с одинаковыми издержками. По какой-то причине торговля этим товаром была запрещена, а затем неожиданно разрешена. В стране A фактор q стоит намного дешевле, чем в стране B , а фактор k стоит немного дороже. Поэтому для производства этого изделия A использует первый фактор, а B – второй.

При таких условиях издержки производства товара в A ниже, чем в B , и A экспортирует данный товар в B . В стране A возрастает спрос на q , и в то же время в стране B снижается спрос на k . Что касается q , то различие в ценах между этими двумя странами уменьшается; но для k оно *увеличивается*. Последний фактор в стране B становится еще дешевле, хотя там он и раньше был дешевле, чем в A .

Разумеется, этим последствия торговли не исчерпываются. Для того, чтобы оплатить вновь возникший импорт, страна B должна экспортировать в A какие-то товары, вследствие чего в B повышается спрос на какие-то факторы производства. Можно представить себе, что фактор k будет использоваться в отраслях, производящих этих экспортные товары, в таком значительном объеме, что его цена в B относительно его цены в A сохранится на прежнем уровне. Однако данное развитие событий отнюдь не является несомненным. Остается возможным вариант, при котором торговля увеличит расхождение между ценами фактора k в A и B , хотя для фактора q такое расхождение в ценах под влиянием торговли уменьшается. Здесь мы сталкиваемся с важным исключением из общего правила.

В теории оптимального сочетания факторов производства, т. е. в анализе законов возрастающей и убывающей отдачи, главный тезис состоит в том, что относительное увеличение количества одного фактора, используемого в производстве (что в то же время означает относительное уменьшение количества других факторов), приводит к снижению относительной дефицитности данного фактора и тем самым к снижению платы за него и к повышению относительной дефицитности остальных факторов и к увеличению платы за них. Важное исключение из этого тезиса имеет место, когда некоторые факторы настолько остро конкурируют друг с другом, что возросшее количество одного из них может снизить предельную производительность остальных факторов и, тем самым, понизить плату за эти факторы. Заключение о последствиях международной торговли в данном случае будет полностью аналогично приведенному выше. Конкуренция между факторами может быть настолько острой, что относительные цены могут смещаться в направлении, противоположном тому, которого мы могли бы ожидать, исходя из общего правила.

Насколько важны такие исключения? Достаточно ли они многочисленны и значимы, чтобы считать бесполезной общую формулировку тенденции торговли к выравниванию цен? Это равносильно вопросу о том, какие отношения существуют между различными производственными факторами – взаимодействие или конкуренция. Для того чтобы ответить на

эти вопросы, следует иметь в виду, что производственные факторы могут быть конкурентами не только в случае, когда они производят одинаковый или похожий товар, но и в том общем случае, когда один из них используется в отраслях, ставших лишними из-за импорта товаров, производимых при помощи другого фактора.

В приведенных выше гипотетических случаях не имеет значения, действительно ли товар, произведенный отчасти с помощью фактора q в одной стране, совершенно отличен от товара, который более не производится с помощью фактора k в другой стране. Производство некоторых товаров прекращается или сокращается из-за импорта, а производство других товаров увеличивается ради экспорта; это отражается на относительных ценах факторов производства. Однако те товары, которые теперь импортирует страна B , не являются точно такими же и не имеют точно такое же качество, как те товары, которые прекратила производить страна B ; следовательно, возросший спрос на факторы в стране A влияет не на те факторы, на которые влияет сокращение спроса в B . Когда в отрасли имеют место изменения подобного рода, нет основания предполагать наличие тенденции к выравниванию цен на факторы.

Если бы торговля не влияла на тип товаров, потребляемых в каждой стране, т.е. если бы импортные товары выполняли роль только заменителей идентичных товаров, которые прежде производились дома, то масштаб замещения различных факторов друг другом был бы относительно ограниченным. Однако поскольку импортируется множество товаров, которые не будут производиться дома, и поскольку производство других товаров сокращается или вовсе прекращается, *существенно повышается вероятность увеличения различий в ценах между различными странами вследствие осуществления торговли между этими странами*. Усиление спроса в стране-экспортере может затронуть главным образом факторы, отличные от тех, на которые повлияло сокращение спроса в стране-импортере.

Например, в Финляндии импортный немецкий уголь замещает в качестве топлива отечественную древесину. Цена древесины снижается, хотя она и так стоила там намного дешевле, чем в Германии. Это расхождение цен подразумевает, что лесоматериалы имеют и другие области применения; в противном случае они не могли бы быть дорогими в Германии. Торговля продукцией лесной промышленности, скорее всего, будет иметь выравнивающий эффект. Так, безусловно, обстоит дело с финским экспортом пиломатериалов, целлюлозы и бумаги. Не приходится сомневаться в том, что международная торговля в целом увеличивает дефицит леса в Финляндии и уменьшает его в Германии, что приводит к определенному выравниванию цен.

Таким образом, то обстоятельство, что большинство факторов может использоваться различными способами и что международная торговля охватывает множество товаров, повышает возможность доминирования тенденции к выравниванию цен. Представляется несомненным, что существенное ограничение торговли вызвало бы увеличение международных различий в ценах на факторы производства. Однако при исследовании частных случаев торговли необходимо учитывать в качестве одного из вариантов и возможность противоположного результата.

Все эти обстоятельства вынуждают сделать еще одну оговорку к предыдущим утверждениям относительно воздействия торговли на цены товаров. Вывод о том, что полное выравнивание цен произойдет, как только прекратят свое существование препятствия для перемещений товаров, подразумевает полное выравнивание предложения товаров. Если теперь учесть то обстоятельство, что в состоянии изоляции некоторые товары вообще не производятся в одной стране, а некоторые — не производятся в другой стране, то выравнивание условий

предложения становится чем-то большим, чем выравнивание цен; оно подразумевает также и предложение новых товаров, которые было невыгодно производить в данной стране. К примеру, издержки производства чая в Скандинавии были бы чрезвычайно высокими – во много раз выше импортных цен на чай. Но поскольку при отсутствии импорта потребление чая здесь отсутствовало бы, то, вероятно, будет несколько искусственным объединять все последствия торговли формулой «выравнивание цен». Если это выражение в интересах краткости и используется на следующих страницах, то необходимо учитывать, что оно включает в себя все эффекты торговли, имеющие отношение к выравниванию предложения товаров.

§ 7. *Торговля как средство выравнивания издержек производства.* Утверждение, что торговля создает тенденцию к выравниванию цен на факторы производства в различных странах, относится только к тем странам, где можно найти рассматриваемые факторы. Многие факторы существуют только в определенных странах. Возьмем в качестве примера медные рудники. Страны, не имеющие таких рудников, находятся практически в том же положении, что и страны с очень небольшим их числом, где цена на этот фактор естественным образом снижается торговлей; фактически их экономическая жизнь испытывает одинаковые воздействия.

Рассмотрим случай, когда одна страна обладает мировой монополией на некоторый фактор. Торговля повышает его стоимость, поскольку мировой спрос переключается на данный фактор. Однако, строго говоря, торговля не может понизить стоимость этого фактора за пределами данной страны, так как вне этих пределов его предложение отсутствует. Таким образом, применительно к этому фактору мы не можем говорить о тенденции к выравниванию международных цен, хотя экономические эффекты торговли, имеющие место в странах, полностью лишенных данного фактора в целом аналогичны экономическим эффектам торговли в странах с небольшим предложением этого фактора.

Одна из частных формулировок для случаев, когда один из торговых партнеров обладает монополией на какой-либо товар или фактор, должна характеризовать выравнивание издержек производства, действительных и потенциальных. Страны, где отсутствует предложение этого фактора, могут оказаться способными использовать для производства того же товара совершенно иные факторы, хотя и с более высокими издержками. Если данный товар импортируется, то цены на эти факторы и потенциальные издержки производства снижаются. Очевидно, что в случаях, затронутых в предыдущем разделе, когда одинаковый товар производится в разных странах с помощью совершенно различных методов и торговля не приводит с неизбежностью к выравниванию цен факторов, можно говорить о тенденции к выравниванию издержек. В стране-экспортере существует тенденция к повышению издержек производства товара вследствие возросшего спроса на факторы производства, в то время, как потенциальные издержки производства в странах-импортерах снижаются благодаря меньшему спросу на факторы, которые могли бы использоваться в этих странах для производства импортируемого товара. Тенденция к выравниванию издержек утрачивает силу лишь в той степени, в какой импорт данного товара является замещением производства совершенно отличных от него отечественных товаров. Эту оговорку следует иметь в виду, но она, вероятно, не имеет большого практического значения при изучении конкретных вариаций, имеющих место в сфере торговли, например тех, которые вызываются изменениями тарифов.

§ 8. *Торговля и экономия от крупномасштабного производства.* Международная торговля возникает - более или менее независимо от различной обеспеченности стран факторами про-

изводства – и как следствие экономии, обеспечиваемой крупномасштабным производством. Становится естественным некоторое географическое разделение производства. Торговля уменьшает число неудобств, возникающих в результате неполной делимости факторов, так как она обеспечивает возможность осуществлять производство в крупных масштабах. Это особенно важно для небольших стран; без торговли им пришлось бы самостоятельно удовлетворять все свои потребности, используя для этой цели только небольшие, сравнительно неэффективные производственные предприятия.

Торговля, вызванная экономией от крупномасштабного производства, оказывает влияние на соотношения цен факторов в различных странах. Поскольку торговля и разделение производства получают более глубокое развитие по сравнению с тем, что имело бы место в иных случаях, спрос на факторы, используемые в отраслях, существующих в каждой стране, повышается. Вполне возможно, что факторы, относительно дешевые в одной стране (дешевизна факторов приводит к сосредоточению в этой стране некоторых отраслей), в результате создания крупных предприятий начинают пользоваться таким спросом, что их цены повышаются сверх уровня цен на эти факторы за границей — но не настолько, насколько они повысились бы в других странах в случае размещения там соответствующих отраслей экономики.

Экономия от крупномасштабного производства усиливает тенденцию к международному разделению производства, обуславливаемую различной обеспеченностью разных стран факторами производства. Вследствие этого она усиливает и тенденцию к выравниванию цен. Более того, она может даже вызвать *новые* различия в ценах на производственные факторы в различных странах, как отмечалось в § 6.

При любом рассмотрении условий производства в различных странах особое внимание необходимо уделять качествам производственных факторов в отношении их большей или меньшей делимости. Относительно неделимые факторы, т. е. те, которые выгодно использовать только в сочетании с большими количествами других факторов, имеют относительно низкие цены, когда производство осуществляется мелкими фирмами. Обеспечив возможность крупномасштабного производства, международная торговля вызывает повышение спроса на такие факторы по сравнению с другими факторами. Другими словами, торговля благоприятна для тех факторов, которые имеют значение главным образом для крупных предприятий, например, для некоторых типов технического и организационного труда. Это подтверждается тем обстоятельством, что в странах с большим внутренним рынком эти факторы получают относительно намного более высокое вознаграждение, чем в небольших странах. Короче говоря, международная торговля поворачивает мировой спрос в направлении факторов, которые имеют большое значение для крупных предприятий.

Могут существовать некоторые международные различия, которые нелегко охарактеризовать с точки зрения неполной делимости факторов. Обладают ли американские технические работники, работающие в технико-экономической среде, отличной от европейской, какими-то качествами, которые могут быть в полной мере использованы только на крупных предприятиях? Является ли это единственной причиной того, что крупномасштабное производство в Соединенных Штатах играет значительно более важную роль, чем в других странах? Или же эта роль обусловлена только более крупным рынком, различием относительных цен факторов и молодостью Соединенных Штатов как промышленной державы? На эти вопросы невозможно дать определенный ответ. Однако трудно отрицать, что ответ на первый вопрос *может* быть

утвердительным. В таком случае международная торговля должна вызывать повышение цен на американские факторы по отношению к факторам в других странах.

Необходимо подчеркнуть, что экономия от крупномасштабного производства и различная обеспеченность факторами не являются самостоятельными «причинами» торговли; наоборот, их последствия в некоторых отношениях «переплетаются» друг с другом. Наиболее адекватная обеспеченность факторами для производства некоторого товара определяются тем, *в каком количестве* он должен производиться, так как более крупный масштаб производства подразумевает использование других технологических методов. Однако на экономические преимущества крупносерийного производства влияют относительные цены факторов. В странах с высокой заработной платой квалифицированных работников этот фактор должен использоваться с максимальной интенсивностью на крупных предприятиях; мелкие фирмы не способны конкурировать с ними в этом отношении. В странах с низкой заработной платой преимущества крупных фирм, как правило, не столь значительны.

В этой связи, быть может, стоит вновь подчеркнуть, что увеличение объема производства в некоторых отраслях благодаря расширению торговли и уменьшение производства в соответствующих отраслях стран-импортеров не обязательно должны повлиять на издержки производства так же, как влияют на них цены факторов. Хотя цены на факторы, используемые в больших количествах в этих отраслях, снижаются в странах-импортерах и повышаются в странах-экспортерах, издержки производства соответствующих товаров в странах-экспортерах не обязательно возрастут; рост отдачи от масштаба производства может с лихвой компенсировать повышение цен на факторы. Таким образом, хотя торговля и создает тенденцию к выравниванию действительных и потенциальных издержек производства в различных странах, это наблюдение нуждается в оговорках, учитывающих изменения масштаба производства.

§ 9. *Различия в стабильности экономических условий.* Остается рассмотреть влияние риска на международную торговлю. Ранее нами рассматривались два аспекта риска. Прежде всего, различные виды капитала и труда обладают различной способностью или склонностью к риску. К примеру, проводится различие между капиталом, доступным для рискованных предприятий, и капиталом, владельцы которого склонны к безопасному его инвестированию.

В странах с большим количеством капиталистов, склонных к риску, различие в ставках процентного дохода между рискованными и надежными инвестициями относительно невелико; именно поэтому рискованные предприятия чаще создаются в этих, а не в других странах. Поскольку риск особенно велик в случае, когда можно потерять большие количества капитала, в таких странах размещаются те отрасли, которые требуют больших капиталовложений и, кроме того, являются рискованными. Спрос на капитал, готовый к риску, в таких странах повышается, а в остальных странах - снижается. Таким образом, торговля порождает очевидную тенденцию к выравниванию цен капитала в международном масштабе. Однако капитал более мобилен в плане перемещения между странами, чем, вероятно, любой другой фактор производства. Его можно легко перемещать в те места, где условия производства являются наилучшими в остальных отношениях. Поэтому предложение такого капитала не оказывает столь большого влияния на международное размещение отрасли, как это было бы в других случаях.

Второй, уже упомянутый аспект риска состоит в том, что различные страны обладают неодинаковым уровнем экономической стабильности. В некоторых странах вероятность ошибиться при составлении прогнозов и понести убытки значительно выше, чем в других странах.

Причинами такого положения могут быть войны, революции, недостатки государственного управления и т. п. Отсюда следуют два вывода: (1) необходимость несения риска является большей в странах первого типа; (2) цены товаров в таких странах должны быть достаточными для того, чтобы обеспечить получение не только нормальной прибыли, но и *премии за риск*. Когда дела идут хорошо, к обычным издержкам производства должны добавляться некоторые дополнительные затраты, предусматривающие вознаграждение за несение риска, с тем, чтобы компенсировать убытки, которые возникают время от времени из-за непредвиденных изменений. Эти премии за риск, которые имеют сходство со страховыми премиями при страховании от пожара или от несчастных случаев, в долгосрочной перспективе не приносят дохода производителям; они в точности уравниваются понесенными убытками. Однако они представляют собой важный элемент издержек производства.

Нестабильные страны, естественно, вынуждены нести риск в большей степени, чем те страны, в которых дестабилизация обстановки является маловероятной. Цена, уплачиваемая за несение риска, в нестабильных странах будет очень высокой, и они будут специализироваться на относительно надежных отраслях экономики. Более высокая степень необходимости несения риска сама по себе будет «отталкивать» те отрасли, для которых нестабильность означает самую высокую степень «неопределенности».

Премии за риск предсказуемо высоки в таких нестабильных странах, как центрально-американские государства, где они повышают издержки производства в большей степени, чем в других странах. Это обстоятельство, как правило, удерживает цены на производственные факторы в нестабильных странах на низком уровне. В таких странах, как правило, развиваются отрасли, для которых риски и премии за необходимый риск относительно малы, в то время как отрасли, в большей степени подверженные нестабильности и поэтому вынужденные назначать более высокую премию за риск, оказываются в невыгодном положении и склонны перемещаться в другие страны.

В целом, отрасли обрабатывающей промышленности, которые осуществляют крупномасштабное производство и используют большой объем основного капитала, в наибольшей степени страдают от таких форм нестабильности, как революции, войны и ненадежные правительства. В меньшей степени будут испытывать на себе неблагоприятное воздействие таких факторов сельское хозяйство и схожие с ним отрасли экономики. Очевидно, что такое международное разделение производства уменьшает величину убытков, возникающих в результате различных дестабилизирующих воздействий; другими словами, торговля уменьшает суммарную величину премий за риск.

§ 10. *Воздействия различий в налогообложении и других общественных условий производства на торговлю.* Очевидно, что на эффективность отрасли и уровень издержек производства оказывают существенное воздействие такие факторы, как различные общественные институты. Дух сотрудничества между работодателями и работниками, например, может в долгосрочной перспективе существенно содействовать повышению продуктивности предпринимательства. Особенно важное значение в этой сфере имеет система налогообложения. Поскольку налогообложение возлагает на одни отрасли более тяжкое бремя, чем на другие, оно оказывает влияние на направление развития производства и торговли.

Налогообложение представляет собой не только дополнительную статью затрат; оно также влияет на уровень цен различных факторов и товаров, которые выступают в качестве нормальных элементов издержек производства. В изолированной стране под воздействием

налогообложения изменяется вся система цен. Поскольку в данной области всё зависит от того, как устанавливаются налоги, от психологической реакции делового мира и т. п., возможности для каких-либо обобщений здесь невелики, и в данной работе мы не будем пытаться проанализировать такие проблемы.

Укажем вкратце на то, что налогообложение воздействует и на международную торговлю. Импортные и экспортные пошлины представляют собой лишь еще одну специфическую разновидность налогов. Тенденция к выравниванию цен на производственные факторы в различных странах, порождаемая ростом торговли, дополняется внутри каждой страны тенденцией роста спроса на те факторы, которые «работают с низким налогообложением», т. е. используются в отраслях, обложенных относительно низкими налогами. Различия в налоговых издержках могут вызвать перемещение товара из страны *A* в страну *B*, или наоборот; тем самым до некоторой степени сдерживается тенденция к выравниванию цен на факторы производства. Степень этого сдерживания зависит от того, насколько сильно различия в налогообложении влияют на уровень издержек производства в различных отраслях и странах.

Другими общественными институтами, влияющими на производство и торговлю, являются запреты и монополии. Даже если они не оказывают прямого влияния на международную торговлю, они в общем плане влияют на уровень цен и тем самым воздействуют на международную торговлю. Во многих отраслях промышленности широко распространено монополистическое регулирование. Главные фирмы-экспортеры в отраслях, занимающихся производством таких изделий, как спички, телефоны и искусственный шелк, заключают соглашения о разделе внешних рынков; если же они конкурируют друг с другом, то финансовое положение фирмы имеет столь же существенное значение для успешного получения важных заказов, как и качество ее продукции и ее цены. Еще одним элементом, влияющим на размещение производства, является характер законов, регулирующих патентные права в определенных странах; условием сохранения в силе патентных прав в данных странах является производство соответствующего товара в пределах национальных границ. В настоящее время влияние таких аспектов играет важную роль в международной торговле и их значение, по-видимому, растет.

§ 11. *Резюме.* Обстоятельства, определяющие характер и последствия международной торговли, более многочисленны, многосторонни и трудны для описания в точных терминах, чем те, которые определяют межрегиональную торговлю. Наблюдение, согласно которому торговля порождает тенденцию к выравниванию цен на факторы производства в различных странах, должно сопровождаться несколькими оговорками. Различие в качестве производственных факторов в различных странах, возможность использования совершенно несходных технологий, отдача от масштаба производства и различия в экономической стабильности и налогообложении — все эти дополнительные моменты не только усложняют результаты проведенного ранее анализа, но и делают неопределенной ту степень, в которой международная торговля в целом действительно влечет за собой выравнивание цен на факторы. Эта неопределенность возникает еще и потому, что развитие такой торговли может оказать существенное влияние на тип товаров, потребляемых в торгующих странах. В значительно меньшей степени эти обстоятельства влияют на вывод о том, что торговля создает тенденцию к выравниванию действительных и потенциальных издержек производства в различных странах. Однако даже этот вывод нуждается в модификации — главным образом с учетом возможного влияния отдачи от масштаба производства в каждом частном случае.