

4.

ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ

Джон Милль
**ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ
И НЕКОТОРЫЕ ИХ ПРИЛОЖЕНИЯ
К СОЦИАЛЬНОЙ ФИЛОСОФИИ**

Mill John
The foundation of political economy, Ch 18

О международной стоимости

1. Зависимость стоимости импортируемых товаров от условий международного товарообмена. Стоимости товаров, производимых в одном и том же месте или в различных местах, расстояние между которыми не настолько велико, чтобы препятствовать свободному перемещению капитала между ними – для простоты изложения будем говорить о товарах, производимых в одной и той же стране, – зависят (если не учитывать временные их колебания) от издержек их производства. Однако стоимость товара, доставленного издалека – в особенности товара, привезенного из другой страны, – не зависит от издержек его производства там, где он был изготовлен. От чего же в таком случае зависит стоимость этого товара? Стоимость любой вещи в любом месте зависит от издержек, связанных с ее приобретением в данном месте; в случае с экспортом изделий под такими издержками подразумеваются издержки производства того, что вывозится за границу, дабы оплатить импортный товар.

Поскольку торговля по существу представляет собой обмен товарами, а деньги являются просто инструментом, обеспечивающим обмен одной вещи на другую, то в целях простоты изложения мы начнем с того, что предположим, будто торговля между различными странами осуществляется в форме, не отличающейся от ее реальной и неизменной сути – то есть в форме натурального обмена одного товара на другой. Все законы взаимного обмена по существу одинаковы и при использовании денег, и тогда, когда они не участвуют в обмене; деньги никогда не управляют обменом, но всегда подчиняются этим всеобщим законам.

Соответственно, если Англия ввозит вино из Испании, отдавая за каждый бочонок вина один тюк сукна, то обменная стоимость бочонка вина в Англии будет зависеть не от издержек производства этого количества вина в Испании, а от издержек производства данного количества сукна в Англии. Хотя издержки производства этого количества вина в Испании могут быть эквивалентны десяти дням труда, но если данное количество сукна в Англии стоит двадцать дней труда, то и вино, будучи доставленным в Англию, будет обменено на продукт двадцатидневного труда английских работников с *прибавлением* издержек его доставки; сюда входит и обычная прибыль на капитал импортера вина за то время, в течение которого этот капитал был омертвлен и не мог быть применен для иных целей.

Следовательно, стоимость любого иностранного товара в любой стране зависит от количества отечественной продукции, которая должна быть отдана в страну производства товара в обмен на данный товар. Иными словами, стоимость иностранных товаров зависит от условий международного товарообмена. От чего же тогда зависят упомянутые условия? В силу какой причины в рассматриваемом нами случае бочонок испанского вина будет обмениваться в Англии на строго определенное количество сукна? Мы уже убедились, что издержки производства такой причиной не являются. Если бы и сукно, и вино были изготовлены в Испании, то они обменивались бы друг на друга в соответствии с издержками их производства в этой стране; если бы оба этих товара были изготовлены в Англии, они обменивались бы в соответствии с издержками их производства в Англии; когда же все сукно произведено в Англии, а все вино – в Испании, складывается такое положение, при котором закон издержек производства оказывается неприменимым. Соответственно, столкнувшись с подобными затруднениями, мы должны обратиться к закону спроса и предложения; и этот закон позволит разрешить наши затруднения.

Я уже рассматривал данный вопрос в отдельной работе, и соответствующие цитаты из нее послужат наилучшей иллюстрацией моих нынешних взглядов по этому вопросу. Должен отметить, что теперь мы вступаем в область наиболее сложных вопросов, какие только может поставить перед собой политическая экономия; что данный вопрос попросту невозможно перевести на элементарный уровень и для того, чтобы проследить за соответствующими рассуждениями, читателю понадобится более пристальное внимание, чем требовалось до сих пор. Однако та путеводная нить, которой мы будем при этом придерживаться, сама по себе является весьма простой и доступной; единственная сложность заключается в том, чтобы придерживаться ее во всех хитросплетениях сложных международных операций.

2. Международный товарообмен в условиях выравнивания международного спроса.

При возникновении торговли между двумя странами два товара будут обмениваться друг на друга в обеих странах по одному и тому же обменному курсу – с учетом стоимости доставки

товара, которую в данный момент для удобства изложения целесообразно не принимать во внимание. Предположим поэтому для простоты аргументации, что доставка товаров из одной страны в другую может быть осуществлена без затрат труда и без каких-либо иных издержек; в этом случае торговля начнется лишь тогда, когда стоимость двух товаров относительно друг друга в обеих странах достигнет некоторого определенного уровня.

Предположим, что производство 10 ярдов сукна в Англии требует таких же затрат труда, какие необходимы для производства 15 ярдов полотна, а в Германии это же количество сукна по трудозатратам соответствует 20 ярдам полотна. Как и большинство моих предшественников, я нахожу целесообразным при рассмотрении столь сложных вопросов придавать своей концепции очевидность при помощи числовых примеров. Эти примеры порой – как в данном случае – не могут не быть чисто умозрительными. Мне следовало бы предпочесть примеры из реальной жизни; однако существенное значение здесь имеет лишь такой подбор чисел, который позволит без труда следить за последующими операциями с данными числами.

Приняв вышеприведенное предположение, можно сделать вывод о том, что в интересах Англии будет ввозить полотно из Германии, а в интересах Германии – импортировать сукно из Англии. Когда каждая из этих стран сама обеспечивала себя этими товарами, 10 ярдов сукна обменивались на 15 ярдов полотна в Англии и на 20 ярдов полотна в Германии. Теперь в обеих странах они будут обмениваться на одно и то же количество полотна. Каким же будет это количество? Если оно составит 15 ярдов, то Англия останется в прежнем положении, а вся выгода достанется Германии. Если оно составит 20 ярдов, то Германия останется в прежнем положении и вся выгода придется на долю Англии. Если данное количество будет находиться где-то в промежутке между 15 и 20 ярдами, то выгода будет делиться между двумя странами. Например, при обмене 10 ярдов сукна на 18 ярдов полотна Англия получит выгоду, равную 3 ярдам на каждые 15 ярдов, Германия же сэкономит 2 ярда полотна из каждых 20 ярдов. Нам необходимо установить, какие обстоятельства будут определять пропорцию, в которой будет осуществляться обмен английского сукна на германское полотно.

Поскольку обменная стоимость товаров в этом случае – как и в любом другом – будет постоянно колебаться, то не имеет значения, какой курс обмена мы примем за первоначальный; вскоре мы выясним, существует ли какая-то неизменная точка, около которой колеблется этот курс и к которой он всегда стремится. Предположим поэтому, что благодаря явлению, которое Адам Смит называет уравниванием рынка, 10 ярдов сукна в обеих странах обмениваются на 17 ярдов полотна.

Как мы уже отмечали ранее, спрос на товар – то есть то количество данного товара, для которого может найти покупатель – изменяется в зависимости от цены товара. В Германии теперь цена 10 ярдов сукна равна 17 ярдам полотна или тому количеству денег, которое в Германии служит эквивалентом 17 ярдов полотна. Соответственно, существует определенное количество сукна, на которое имеется спрос – то есть которое найдет покупателя при данной цене. Имеется некоторое данное число ярдов сукна, при превышении которого излишек невозможно будет реализовать по данной цене; если же количество сукна окажется меньше данного числа, то при данной цене спрос на сукно не будет удовлетворен полностью. Предположим, что данное число составляет 1000 раз по 10 ярдов.

Теперь обратимся к ситуации в Англии. Там цена 17 ярдов полотна равна 10 ярдам сукна или тому количеству денег, которое в Англии служит эквивалентом 10 ярдов сукна.

Существует определенное число ярдов полотна, которое при данной цене обеспечит полное удовлетворение спроса на этот товар – ни более и ни менее. Предположим, что данное число составляет 1000 раз по 17 ярдов.

Поскольку 17 ярдов полотна обмениваются на 10 ярдов сукна, то 1000 раз по 17 ярдов полотна будут обмениваться на 1000 раз по 10 ярдов сукна. При существующей обменной стоимости необходимое Англии полотно будет полностью оплачено тем количеством сукна, которое при тех же условиях взаимобмена требуется Германии. Спрос каждой стороны в точности совпадает с предложением другой стороны. Выполняются условия принципа равенства спроса и предложения, и обмен двумя товарами будет и далее осуществляться по принятому нами произвольно курсу – 17 ярдов полотна за 10 ярдов сукна.

Однако наши исходные предположения могли бы быть иными. Допустим, что при принятом нами курсе обмена Англия способна потребить не больше чем 800 раз по 17 ярдов полотна; очевидно, что при данном обменном курсе этого количества недостаточно, чтобы оплатить то количество сукна – 1000 раз по 10 ярдов, – которое, как мы предполагали, требуется Германии при данной его стоимости. По этой цене Германия смогла бы приобрести не более чем 800 раз по 10 ярдов сукна. Приобрести остальное сукно – 200 раз по 10 ярдов – Германия могла бы единственным способом: предложив за него более высокую цену, то есть более чем 17 ярдов полотна за 10 ярдов сукна; предположим, что она предлагает 18 ярдов. При такой цене Англия, возможно, будет склонна приобрести большее количество полотна – скажем, 900 раз по 18 ярдов. С другой стороны, при возросшей цене сукна спрос на него в Германии, вероятно, уменьшится. Если вместо 1000 раз по 10 ярдов ей теперь потребуется 900 раз по 10 ярдов, то это количество будет в точности таким, какое необходимо для оплаты того количества полотна – 900 раз по 17 ярдов, – которое готова приобрести по изменившейся цене Англия; в обеих странах спрос снова станет абсолютно равным соответствующему предложению, и обмен сукна на полотно в обеих странах будет осуществляться по курсу 10 ярдов за 18.

Все это могло бы произойти и противоположным образом, если бы мы предположили, что при курсе обмена 10 ярдов за 17 Англии потребуется не 800, а 1200 раз по 17 ярдов полотна. В этом случае уже в Англии будет наблюдаться неполное удовлетворение спроса; именно Англия, предложив большую цену за полотно, изменит обменный курс не в свою пользу; и в обеих странах 10 ярдов сукна станут стоить меньше, чем 17 ярдов полотна. Благодаря такому снижению цены сукна или – что одно и то же – повышению цены полотна спрос на сукно в Германии будет возрастать, а спрос на полотно в Англии снижаться до тех пор, пока не установится такой курс обмена, при котором приобретаемые количества сукна и полотна будут полностью достаточными для оплаты друг друга; как только достигается такое значение курса, всякие его изменения прекращаются.

Тем самым можно считать установленным, что, когда две страны ведут между собой торговлю двумя товарами, обменная стоимость этих товаров относительно друг друга будет изменяться сообразно со склонностями и возможностями потребителей обеих стран таким образом, чтобы количества товаров, импортируемых каждой из стран, в точности обеспечивали бы оплату друг друга. Поскольку склонности и возможности потребителей не могут быть уменьшены произвольным образом, невозможно и произвольное изменение пропорций взаимобмена двумя товарами. Как нам известно, пределы изменения этих пропорций определяются соотношением издержек производства данных товаров в одной стране и соотношением

издержек их производства в другой стране. В обмен на 10 ярдов сукна нельзя получить более 20 или менее 15 ярдов полотна. Однако их можно обменивать на любое количество полотна, находящееся в пределах указанных значений. Поэтому выгоды от ведения торговли могут распределяться между странами в различных пропорциях. Обстоятельства, влияющие на пропорциональную долю каждой страны в данных выгодах более косвенным образом, могут быть указаны лишь самым общим образом.

Можно даже представить себе крайний случай, когда вся выгода от взаимобмена товарами целиком достается одной стране, другая же страна не получает никакой выгоды. Нет ничего абсурдного в предположении о том, что некий товар требуется в определенном количестве при любой его цене и что после получения такого его количества никакое снижение его обменной стоимости не создаст для него новых потребителей и не побудит имеющихся потребителей приобрести дополнительное количество этого товара. Допустим, что именно так обстоит дело с сукном в Германии. До начала ее торговли с Англией, когда производство 10 ярдов сукна стоило ей таких же затрат труда, что и производство 20 ярдов полотна, Германия тем не менее потребляла столько сукна, сколько ей было необходимо при любых обстоятельствах, и если бы она получила возможность приобретать его по курсу 10 ярдов сукна за 15 ярдов полотна, то потребление сукна в Германии не увеличилось бы. Пусть это фиксированное количество сукна будет составлять 1000 раз по 10 ярдов. Однако при курсе 10 за 20 потребность Англии в полотне превысила бы то количество полотна, которое эквивалентно данному количеству сукна. Соответственно, Англия стала бы предлагать за полотно более высокую цену – или, что одно и то же, меньшую цену за свое сукно. Однако, поскольку никакое снижение стоимости сукна не сможет побудить Германию приобретать его в большем количестве, рост цены полотна или снижение цены сукна продолжалось бы до тех пор, пока, вследствие роста стоимости полотна, спрос на него в Англии не сократился бы до такого количества, которое необходимо для приобретения 1000 раз по 10 ярдов сукна. При этом для такого сокращения спроса могло бы понадобиться снижение цены сукна до уровня 15 ярдов полотна за 10 ярдов сукна. В этом случае вся выгода от торговли досталась бы Германии, а Англия осталась бы точно в таком положении, в каком находилась до начала торговли. Однако в интересах самой Германии было бы поддерживать стоимость полотна на уровне немного ниже возможных издержек его производства в Англии, с тем чтобы обезопасить себя от конкуренции английских производителей. Таким образом, Англия в любом случае получит некоторую выгоду от торговли, хотя эта выгода может оказаться весьма незначительной.

Данные рассуждения, как мне представляется, содержат в себе первый элементарный принцип формирования стоимостей в международной торговле. При этом предполагаемые обстоятельства были упрощены по сравнению с реальной действительностью, что является неизбежным при рассмотрении столь абстрактных и гипотетических случаев: во-первых, были проигнорированы издержки доставки товаров; далее, предполагалось, что торговля ведется только между двумя странами; наконец, предполагалось, что торгуют они лишь двумя товарами. Для того чтобы представить полную картину действия этого принципа, необходимо восстановить различные обстоятельства, временно исключенные из рассмотрения в целях упрощения вопроса. Люди, имеющие опыт научных изысканий, вероятно, и без какого-либо формального доказательства поймут, что введение этих обстоятельств не может изменить теорию данного вопроса. Торговля между любым числом стран с любым количеством товаров

должна осуществляться на основе тех же существенных принципов, что и торговля между двумя странами, обменивающимися двумя товарами. Увеличение числа абсолютно подобных друг другу субъектов не может изменить закон, которому подчиняются их действия, точно так же как появление дополнительных грузов на двух чашах весов не может изменить закон всеобщего тяготения. Изменяются лишь числовые результаты. Однако в целях более полного удовлетворения читательского интереса к данной проблеме рассмотрим более сложные случаи так же подробно, как мы излагали упрощенный вариант.

3. Влияние издержек перевозки товаров на их стоимость в международной торговле.

Во-первых, введем в наш анализ такой элемент, как издержки перевозки товаров. Главное различие, возникающее в этом случае, состоит в том, что полотно и сукно не будут обмениваться друг на друга в обеих странах по абсолютно одинаковому курсу. Полотно, привозимое в Англию, будет стоить там дороже на величину издержек его доставки; а в Германии увеличится стоимость сукна – на величину издержек его перевозки из Англии. Цена полотна, выраженная в ярдах сукна, в Англии будет выше, чем в Германии, на величину издержек перевозки обоих товаров; аналогичным образом цена сукна, выраженная в ярдах полотна, окажется более высокой в Германии. Предположим, что издержки перевозки каждого товара эквивалентны одному ярду полотна; предположим также, что при отсутствии таких издержек обмен осуществлялся бы в соотношении 10 ярдов сукна за 17 ярдов полотна. Первоначально может показаться, что каждая страна будет сама оплачивать свои издержки, связанные с перевозкой товаров – то есть перевозку того товара, который она экспортирует; таким образом, в Германии 10 ярдов сукна будут обмениваться на 18 ярдов полотна: к первоначальной цене в 17 ярдов добавится 1 ярд на покрытие издержек, связанных с перевозкой сукна; в то же время в Англии за 10 ярдов сукна можно будет приобрести только 16 ярдов полотна, так как 1 ярд вычитается в счет покрытия издержек перевозки полотна. Однако данное заключение не может быть подтверждено с полной определенностью; оно будет верным лишь в том случае, если полотно, которое английские потребители захотят приобрести по цене 10 за 16, окажется в точности в том количестве, которое необходимо для оплаты того сукна, которое захотят купить потребители в Германии по цене 10 за 18. Стоимости товаров, каковы бы они ни были, должны устанавливать такое равновесие. Таким образом, как и в случае с разделом выгод, невозможно вывести какое-либо абсолютное правило, которое определяло бы распределение данных издержек между странами; и если выгоды распределяются в какой-либо определенной пропорции, из этого не следует, что в той же пропорции будут распределяться и издержки. Невозможно определить, какая из стран – производящая или ввозящая товар – получила бы наибольшую выгоду, если бы оказалось возможным избавиться от издержек доставки товара. Это зависело бы от колебаний спроса в торгующих странах.

Издержки перевозки товаров вызывают еще один эффект. Однако для его проявления необходимо, чтобы каждый товар (предполагая свободный характер торговли) постоянно либо импортировался, либо экспортировался. Все, что производится в стране для внутреннего потребления, может быть произведено в ней и для других стран. Однако вследствие существования издержек доставки товаров многие вещи – в особенности громоздкие изделия – производятся внутри каждой (или почти каждой) страны. После экспорта тех товаров, в производстве которых страна имеет наибольшие преимущества, и импорта тех товаров,

производство которых в ней наименее выгодно, остается немалое количество «промежуточных» товаров, относительные издержки производства которых в этой и других странах настолько мало отличаются друг от друга, что затраты на перевозку товаров могут поглотить всю экономию на издержках производства, которая могла бы быть получена путем импорта одного товара и экспорта другого – а то и превысить эту экономию. Именно так обстоит дело с многочисленными товарами массового потребления, со многими относительно дешевыми продуктами питания и промышленными изделиями, более сложные разновидности которых являются предметами обширной международной торговли.

4. Незыблемость закона стоимостей в торговле как двумя товарами между двумя странами, так и для любого большего числа стран и товаров. Рассмотрим теперь случай, когда торговля ведется не двумя товарами, как мы предполагали до сих пор, а большим их числом. Однако при этом будем считать, что сукно и полотно останутся теми товарами, сравнительные издержки производства которых в Англии и Германии в наибольшей степени отличаются друг от друга; таким образом, если бы торговля между данными странами ограничивалась лишь двумя товарами, то эти страны были бы в наибольшей степени заинтересованы в обмене именно этими товарами. Здесь мы вновь не будем учитывать издержки перевозки товаров, поскольку их наличие, как было показано выше, не затрагивает существа рассматриваемого вопроса, но при этом без необходимости затрудняет его изложение. Предположим далее, что спрос на полотно в Англии либо изначально намного превышал спрос на сукно в Германии, либо увеличился вследствие дешевизны полотна до такой величины, что, если бы у Англии не имелось других товаров, помимо сукна, она была бы вынуждена обменивать 10 ярдов сукна всего лишь на 16 ярдов полотна, в силу чего выгода от ведения торговли для Англии составила бы только разницу между 15 и 16 ярдами, а для Германии она равнялась бы разнице между 16 и 20 ярдами. Допустим, однако, что у Англии имеется еще один товар, пользующийся спросом в Германии, – например, железо; при этом то количество железа, которое в Англии имеет ту же стоимость, что и 10 ярдов сукна, в случае производства его в Германии потребует таких же затрат труда, какие требуются для производства 18 ярдов полотна, – и, следовательно, если Англия предложит обменивать это количество железа на 17 ярдов полотна, она вытеснит с германского рынка местного производителя. При таких обстоятельствах цена полотна не упадет до уровня 16 ярдов за 10 ярдов сукна, а остановится на уровне, скажем, 17 ярдов; ибо, хотя при таком курсе обмена спрос на сукно в Германии и окажется недостаточным для оплаты всего необходимого Англии полотна, разница будет покрыта за счет покупки Германией английского железа; для Англии же не имеет значения, будет ли она расплачиваться за 17 ярдов полотна 10 ярдами сукна или же эквивалентным по издержкам производства количеством железа. Если мы предположим далее, что Англия способна торговать, кроме того, углем или хлопком, а Германия – вином, или зерном, или лесом, то картина не изменится принципиальным образом. Объем экспорта каждой страны должен полностью обеспечивать оплату ее импорта; в данном случае имеются в виду объемы совокупного экспорта и импорта, а не ввоза и вывоза отдельных товаров. Результат пятидесятидневного труда английских работников – будь то сукно, уголь, железо или какие-то иные экспортные товары – будет обмениваться на результат сорока, пятидесяти или шестидесяти дней труда германских работников – полотно, вино, зерно или лес – в зависимости от состояния международного спроса. Существует некоторое соотношение, при котором размеры спроса в двух странах на продукты, поставляемые ими друг другу, будут

находиться в точном соответствии друг с другом: поставки товаров из Англии в Германию будут полностью оплачиваться – но не более того – поставками германских товаров в Англию. Данное соотношение, соответственно, будет той пропорцией, в которой обмениваются друг на друга результаты труда английских и германских работников.

Таким образом, если задаться вопросом, какая страна получает наибольшую долю той выгоды, которую приносит любая торговля, то ответ на этот вопрос будет следующим: это та страна, продукты которой пользуются наибольшим спросом в других странах, причем спрос на них в наибольшей степени возрастает при их удешевлении. Пока продукция какой-либо страны обладает таким свойством, данная страна получает все иностранные товары с меньшими издержками. Импорт товаров обходится ей тем дешевле, чем больше спрос на ее экспортные товары в других странах. Кроме того, импорт обходится стране тем дешевле, чем меньше величина и острота ее собственного спроса на импортные товары. Рынок взимает наименьшую цену с тех изделий, чей спрос невелик. Страна, желающая приобретать лишь немногие иностранные товары и только в ограниченном количестве, в то время как ее собственные товары пользуются громадным спросом в других странах, будет удовлетворять свою ограниченную потребность в импорте с исключительно низкими издержками, то есть отдавать в обмен на импортируемые товары весьма малое количество своего труда и капитала.

Наконец, после того как мы увеличили количество обращающихся товаров по сравнению с исходной гипотезой, где их было всего два, следует увеличить и число участвующих в торговле стран сверх двух первоначально рассматривавшихся. Допустим, что после того, как спрос Англии на германское полотно привел к повышению обменного курса до 10 ярдов сукна за 16 ярдов полотна, Англия начала торговлю с какой-то другой страной, также экспортирующей полотно. Допустим также, что, если бы Англия торговала только с этой третьей страной, изменение международного спроса позволило бы ей получать за 10 ярдов сукна или их эквиваленты 17 ярдов полотна. Очевидно, что в этом случае Англия не станет покупать полотно у Германии по прежней цене: Германия окажется неконкурентоспособной и должна будет согласиться отдавать в обмен по 17 ярдов полотна – как и третья страна. В данной ситуации предполагается, что состояние производства и спроса в третьей стране само по себе более благоприятно для Англии, чем состояние производства и спроса в Германии; однако такое условие не является обязательным: можно предположить, что при отсутствии торговли с Германией Англия была бы вынуждена предоставить третьей стране те же благоприятные условия торговли, какие она предоставляет Германии – 10 ярдов сукна за 16 ярдов или даже меньшее количество полотна. Однако и в этом случае открытие торговли с третьей страной приводит к значительному изменению положения в пользу Англии. Теперь Англия имеет два рынка сбыта для своих экспортных товаров, в то время как ее потребность в полотне остается такой же, как и прежде. Это неизбежно обеспечивает Англии более выгодные условия товарообмена. Общая потребность двух стран в английской продукции гораздо больше, чем потребность одной из этих стран, и для ее удовлетворения эти страны должны добиваться увеличения спроса на свои экспортные товары путем понижения их стоимости.

Стоит отметить, что этот благоприятный для Англии эффект появления еще одного рынка для ее экспортных товаров будет достигнут в той же мере даже в том случае, если третья страна, нуждающаяся в этих товарах, сама не будет иметь никаких товаров, необходимых Англии. Допустим, что такая страна, хотя и нуждается в английском сукне или железе, не производит

полотна или какого-либо иного продукта, пользующегося спросом в Англии. Тем не менее она производит товары, которые могут быть экспортированы, иначе у нее не было бы средств для оплаты импорта: ее экспорт, хотя и не имеет потребителей в Англии, может найти для себя рынок где-то еще. Поскольку мы исходили из наличия всего лишь трех торгующих стран, напрашивается вывод, что таким рынком будет Германия и что импорт английских товаров в третью страну будет оплачиваться за счет заказов германских потребителей продукции третьей страны. Таким образом, Германия теперь не только должна оплачивать свой собственный импорт, но и имеет «задолженность» перед Англией за импорт третьей страны – и средства для решения обеих этих задач должны быть получены за счет экспорта ее собственной продукции. Соответственно, Германия должна предлагать свои продукты в Англии на условиях, достаточно благоприятных для того, чтобы довести спрос на них до уровня, эквивалентного этой двойной «задолженности». Дело обстоит точно так же, как если бы третья страна покупала германскую продукцию, расплачиваясь своими товарами, а затем предлагала эту продукцию Англии в обмен на английские товары. Имеет место возросший спрос на английские товары, оплату которого должны обеспечить германские товары; а этого можно добиться, лишь увеличив спрос на них в Англии – то есть понизив их стоимость. Тем самым увеличение спроса на экспортные товары какой-либо страны в любой иной стране позволяет первой стране более дешево приобретать даже те импортные товары, которые она закупает в третьих странах. И наоборот, рост ее собственного спроса на любой иностранный товар вынуждает ее, *caeteris paribus*¹, дороже платить за все товары, ввозимые из-за рубежа.

Проиллюстрированный нами сейчас закон уместно назвать *законом уравнивания международной спроса*. Более строго его можно сформулировать следующим образом. Продукция любой страны обменивается на продукцию других стран по таким стоимостям, которые необходимы для того, чтобы ее совокупный экспорт полностью обеспечивал оплату ее совокупного импорта. Этот закон *стоимостей в международной торговле* есть не что иное, как проявление более общего закона стоимости, который мы называли *принципом уравнивания спроса и предложения*. Мы уже убедились в том, что стоимость любого товара всегда изменяется таким образом, чтобы сделать спрос на товар в точности равным его предложению. Однако любая торговля, будь то торговля между странами или отдельными индивидуумами, представляет собой взаимобмен товарами, при котором продаваемые товары одновременно представляют собой средства приобретения других товаров: предложение товара одной стороной представляет собой и спрос данной стороны на товары, поставляемые другими участниками торговли. Таким образом, спрос и предложение представляют собой лишь иное обозначение взаимного спроса; сказав, что стоимость будет всегда изменяться таким образом, чтобы уравнивать спрос с предложением, мы, по существу, утверждаем, что она будет изменяться таким образом, чтобы уравнивать спрос одной стороны со спросом другой стороны.

5. Влияние усовершенствований в производстве на стоимости в международной торговле. Для того чтобы проследить следствия данного закона стоимостей в международной торговле во всех их многообразных проявлениях, понадобилось бы больше места, чем можно посвятить этой цели в настоящей работе. Однако хотелось бы отметить одно из приложений данного закона, которое имеет важное значение и само по себе, и в связи с вопросом, который

¹ При прочих равных условиях (лат.)

мы рассмотрим в пункте 6, и в особенности как дающее возможность более полно и четко понять сам закон.

Мы уже убедились в том, что стоимость, по которой страна приобретает иностранный товар, не совпадает с издержками производства данного товара в стране-производителе. Предположим теперь, что эти издержки производства изменились – например, вследствие усовершенствования производственного процесса. Приобщатся ли другие страны в полной мере к выгоде, обеспечиваемой данным усовершенствованием? Снизится ли цена, по которой товар продается иностранцам, в той же мере, в какой подешевело его производство в данной стране? Этот вопрос и те рассуждения, к которым необходимо будет прибегнуть для его решения, весьма способствуют проверке ценности нашей теории.

Для начала предположим, что данное усовершенствование имеет такой характер, что создает новую отрасль экспорта: оно заставляет иностранцев приобретать в данной стране товар, который они ранее производили у себя дома. Это допущение означает, что спрос на продукцию данной страны на зарубежных рынках увеличился, а следовательно, стоимости товаров в международной торговле неизбежно изменяются в пользу этой страны и к невыгоде для остальных стран, которые, хотя и получают свою долю выгоды от появления нового продукта, должны расплачиваться за эту выгоду, приобретая остальные товары данной страны по более высоким ценам. Они станут выше настолько, насколько это понадобится для восстановления при этих новых условиях равенства международного спроса. Эти утверждения весьма очевидным образом следуют из закона стоимостей в международной торговле, и я не стану уделять место для их иллюстрирования примерами, а вместо этого перейду к более частому случаю, при котором усовершенствование производства не создает новой статьи экспорта, но понижает издержки производства уже экспортируемого страной товара.

Поскольку при рассмотрении столь сложных вопросов полезно использовать определенные числовые величины, мы вернемся к нашему первоначальному примеру. Пусть производство 10 ярдов сукна в Германии требует таких же затрат труда и капитала, какие необходимы для производства 20 ярдов полотна; однако в силу «игры» международного спроса это количество сукна может быть приобретено в Англии за 17 ярдов полотна. Предположим теперь, что в Германии имело место какое-то усовершенствование машин, которое невозможно осуществить в Англии и в результате которого количество труда и капитала, требовавшееся для производства 20 ярдов полотна, теперь позволяет произвести 30 ярдов полотна. Стоимость полотна на германском рынке снижается на одну треть по сравнению с другими товарами, производимыми в Германии. Но снизится ли она на треть и по сравнению с английским сукном, что позволило бы Англии, наряду с Германией, полностью воспользоваться выгодой, приносимой данным усовершенствованием? Или же мы должны рассуждать следующим образом: поскольку издержки получения Англией полотна не регулировались издержками его производства в Германии и поскольку Англия, соответственно, и раньше не получала всю выгоду – то есть те 20 ярдов полотна, которые Германия могла отдать за 10 ярдов сукна – получая лишь 17 ярдов, – то почему же теперь она должна получить больше лишь потому, что этот теоретический предел увеличился еще на 10 ярдов?

Очевидно, что в конечном счете данное усовершенствование снизит стоимость полотна в Германии по отношению ко всем остальным товарам на германском рынке, включая, среди прочего, и импортное сукно. Если ранее 10 ярдов сукна обменивались на 17 ярдов полотна,

то теперь они будут обмениваться на наполовину большее его количество или на 25,5 ярдов. Однако сохранится ли такое соотношение или нет, будет зависеть от того, какое влияние на международный спрос окажет это удешевление полотна. Спрос на полотно в Англии возрастет почти наверняка. Однако он может увеличиться пропорционально удешевлению полотна или же в большей или меньшей степени по сравнению с удешевлением полотна.

Если спрос увеличится пропорционально удешевлению, Англия будет покупать столько раз по 25,5 ярдов, сколько раз по 17 ярдов она приобретала ранее. Она будет затрачивать на приобретение полотна точно такое же количество сукна или его эквивалентов, что и раньше, на ту же величину уменьшая коллективный доход своего народа. Германии же, в свою очередь, при данном курсе обмена, вероятно, понадобится то же количество сукна, которое требовалось ей раньше, поскольку действительные издержки его приобретения останутся на прежнем уровне; 25,5 ярдов полотна теперь имеют на германском рынке такую же стоимость, какую раньше имели 17 ярдов. Поэтому в данном случае соотношение 10 ярдов сукна за 25,5 ярдов полотна представляет собой тот обменный курс, который в данных, вновь сложившихся условиях обеспечивает восстановление равенства международного спроса; Англии в этом случае приобретение полотна будет обходиться на треть дешевле, чем раньше, то есть она получит точно такую же выгоду, что и Германия.

Может случиться, однако, что такое значительное удешевление полотна повысит спрос на него в Англии в степени, превосходящей снижение стоимости полотна, и если раньше ей требовалось 1000 раз по 17 ярдов полотна, то теперь для удовлетворения ее спроса понадобится не 1000 раз по 25,5 ярдов, а большее количество полотна. В этом случае равенство международного спроса не может восстановиться при данном курсе обмена; для того чтобы оплатить полотно, Англия должна будет предлагать сукно на более выгодных для Германии условиях – скажем, 10 ярдов за 21 ярд полотна; таким образом, Англия не сможет в полной мере воспользоваться выгодой, обеспечиваемой усовершенствованием производства полотна, в то время как Германия, помимо получения этой выгоды, будет также меньше платить за сукно. Однако возможен и такой случай, когда потребность Англии в полотне возрастет в степени, меньшей, чем степень удешевления полотна, – ей может понадобиться меньше, чем 1000 раз по 25,5 ярдов полотна; в таком случае Германия должна будет добиваться увеличения спроса, предлагая более 25,5 ярдов полотна за 10 ярдов сукна: в Англии полотно подешевеет еще больше, чем оно подешевело в Германии, и в то же время Германия будет приобретать сукно на менее благоприятных для себя условиях и по более высокой обменной стоимости.

После всего вышесказанного нет необходимости подробно останавливаться на возможных модификациях данных результатов, то есть введений в нашу гипотезу других стран и других товаров. Существует, однако, еще одно обстоятельство, с учетом которого можно модифицировать полученные результаты. В рассмотренном нами случае в результате удешевления полотна у потребителей в Германии высвободилась часть их дохода, которую они могут использовать для увеличения потребления как этого товара, так и других изделий и, среди прочего, сукна или иных импортируемых товаров. Эта высвободившаяся часть дохода представляет собой дополнительный элемент международного спроса, и она будет, в той или иной степени, оказывать влияние на условия товарообмена.

Какой из трех возможных вариантов влияния подешевления на спрос является наиболее вероятным – увеличение спроса, большее по сравнению со снижением стоимости, увеличе-

ние спроса, пропорциональное снижению стоимости, или увеличение спроса, меньшее, чем снижение стоимости? Это зависит от природы конкретного товара и от вкусов покупателей. Когда товар пользуется всеобщим спросом и снижение цены делает его доступным гораздо большему, нежели прежде, числу людей, спрос на него зачастую возрастает в большей степени, чем снизилась цена, и в целом на его приобретение расходуется более значительная сумма денег. Именно так обстояло дело с кофе, когда его цена понижалась в результате нескольких сокращений налогов; вероятно, так произошло бы и с сахаром, вином и значительной группой товаров, которые хотя и не являются жизненно необходимыми, но потребляются в больших количествах и которые приобретаются многими потребителями в случае их дешевизны, но при подорожании становятся статьями экономии. Однако чаще случается так, что при снижении цены товара затраты на его приобретение становятся меньшими, чем они были раньше: потребляется большее количество товара, но при меньшей его стоимости. Потребитель, экономящий деньги за счет дешевизны какого-либо изделия, скорее всего, израсходует часть этой экономии на увеличение потребления других предметов; и если снижение цены не привлекает значительную группу новых потребителей, которые ранее вообще не потребляли данный товар или потребляли его время от времени в небольших количествах, то совокупные затраты на этот товар становятся меньшими. Поэтому в общем плане из указанных нами трех вариантов наиболее вероятным является третий; и усовершенствование экспортного изделия скорее всего будет для зарубежных стран не менее (если не более) выгодным, чем для страны, в которой производится изделие.

6. Неполнота вышеизложенной теории. До сих пор теория стоимостей в международной торговле преподносилась так же, как и в первом и втором изданиях этой работы. Однако остроумные критические замечания (главным образом со стороны моего друга м-ра Уильяма Торнтона) и последовавшие дальнейшие исследования показали, что изложенная в предшествовавших пунктах доктрина, хотя и является правильной в охватываемых ею пределах, все же не может считаться всеобъемлющей теорией данного предмета.

Было показано, что в торговле между двумя странами (или если число стран больше двух – между каждой страной и остальным миром) совокупные объемы вывоза и ввоза должны обеспечивать оплату друг друга и потому должны обмениваться друг на друга по таким стоимостям, которые обеспечат выполнение этого условия равенства международного спроса. Однако это утверждение нельзя считать исчерпывающим законом данного явления, о чем свидетельствует следующее соображение: в международной торговле могут существовать несколько различных обменных курсов, в равной мере обеспечивающих выполнение условий данного закона.

Было принято, что Англия может произвести 10 ярдов сукна с теми же затратами труда, что и 15 ярдов полотна, а Германия – с такими затратами труда, которые необходимы для производства 20 ярдов полотна; что между двумя этими странами началась торговля; что после этого Англия производит только сукно, а Германия – только полотно; и что если 10 ярдов сукна будут обмениваться на 17 ярдов полотна, то Германия и Англия будут полностью удовлетворять спрос друг друга, например: если при данной цене Англии потребуется 17 тысяч ярдов полотна, то Германии – ровно 10 тысяч ярдов сукна – то есть такое его количество, которое при этой цене необходимо поставить Англии для оплаты указанного выше необходимого ей

количества полотна. При данных допущениях представлялось, что соотношение 10 ярдов сукна за 17 ярдов полотна, по существу, представляет собой стоимости этих товаров в международной торговле.

Однако вполне может оказаться, что и какой-то другой курс обмена – например, 10 ярдов сукна за 18 ярдов полотна – также обеспечивает выполнение условий равенства международного спроса. Предположим, что при данном последнем курсе в Англии спрос на полотно окажется выше, чем при курсе 10 за 17, однако данное повышение спроса не будет пропорциональным снижению цены на полотно; потребность Англии в полотне составит не 18 тысяч ярдов – то количество, которое она могла бы теперь приобрести за 10 тысяч ярдов сукна, – а всего лишь 17,5 тысяч ярдов, за которые ей придется уплатить (по новому курсу 10 за 18) 9722 ярда сукна. Германии опять-таки придется платить за сукно дороже, чем при курсе 10 за 17, в силу чего ее потребность в сукне, вероятно, уменьшится и составит менее чем 10 тысяч ярдов – возможно, она будет равна как раз вышеприведенной величине – 9722 ярда. При этих условиях по-прежнему будет выполняться закон уравнивания международного спроса. Таким образом, и курс 10 за 17, и курс 10 за 18 в равной мере обеспечивают выполнение условий данного закона; подобным же образом эти условия будут выполняться и при многих других курсах обмена. Можно допустить, что данные условия в равной мере выполняются при любом возможном числовом значении обменного курса. Тем самым остается не до конца ясным, к какому значению курса придут в конечном счете стоимости товаров в международной торговле; а это доказывает, что мы учли не все влияющие на этот процесс обстоятельства.

7. Влияние на стоимость товаров в международной торговле не только от уровня спроса на товары, но и наличия в каждой стране средств для производства товаров, поставляемых на зарубежные рынки. Как будет показано далее, для восполнения этого недостатка мы должны учитывать не только количества импортируемых товаров, востребованные потребителями в каждой стране, как делали раньше, но и величины тех средств для удовлетворения этого спроса, которые высвобождаются в каждой стране в связи с изменением направления развития ее промышленности.

Для того чтобы проиллюстрировать это положение примером, понадобится выбрать более удобные по сравнению с ранее использовавшимися числа. Пусть до начала торговли в Англии 100 ярдов сукна обменивались на 100 ярдов полотна, а в Германии – на 200 ярдов полотна. Когда между этими странами начнется торговля – поставлять в Англию полотно; при этом обменные стоимости товаров будут частично определяться уже рассмотренным нами элементом, то есть той сравнительной степенью, в которой удешевление товара в двух странах вызывает увеличение спроса на него, а частично – некоторым другим, еще не учтенным нами элементом. Для того чтобы выделить данный неизвестный элемент, необходимо сделать некоторое определенное и неизменное допущение относительно уже известного элемента. Будем исходить из того, что влияние дешевизны на спрос подчиняется некоторому несложному закону, общему для обеих стран и для обоих товаров. В целях наибольшей простоты и удобства изложения предположим, что в обеих странах любое данное удешевление товара вызывает строго пропорциональное ему увеличение потребления данного товара; иными словами, общие затраты страны на приобретение данного товара всегда одинаковы независимо

от того, насколько велико или мало количество товара, которое может быть приобретено за счет этих затрат.

Предположим теперь, что до начала торговли Англии требовался миллион ярдов полотна, стоивший исходя из издержек производства в Англии миллион ярдов сукна. Направив весь капитал и труд, необходимые для производства данного количества полотна, в производство сукна, Англия может произвести для экспорта миллион ярдов сукна. Предположим, что именно такое количество сукна обычно потребляет Германия. Англия может продавать все это сукно в Германии по существующей там цене; однако на самом деле ей придется довольствоваться несколько меньшей ценой – до тех пор, пока она не вытеснит с рынка германских производителей сукна, но как только это будет достигнуто, Англия сможет получать за миллион ярдов своего сукна два миллиона ярдов полотна: именно такое количество полотна способны произвести германские суконщики, переведя весь свой капитал и рабочую силу с производства сукна в производство полотна. Таким образом, всю выгоду от торговли получит Англия, Германия же никакой выгоды иметь не будет. Такое положение идеально соответствует закону равенства международного спроса – поскольку Англии (в соответствии с принятой в предыдущем абзаце гипотезой) требуются теперь два миллиона ярдов полотна (такое его количество она способна сейчас приобрести за счет тех издержек, которые ранее позволяли ей приобретать лишь один миллион ярдов полотна); в то же время в Германии цены не изменились и ей по-прежнему требуется миллион ярдов сукна, который она может получить, использовав высвободившийся из производства сукна капитал и рабочую силу для производства двух миллионов ярдов полотна, необходимых Англии.

Таким образом, до сих пор мы предполагали, что дополнительное количество сукна, которое может произвести Англия, переведя в производство сукна весь капитал, ранее занятый в производстве полотна, в точности соответствует тому, которое необходимо для удовлетворения существующего в Германии спроса на сукно. Однако предположим теперь, что это количество превышает потребность Германии. Допустим, что, хотя Англия способна произвести, используя высвободившийся капитал, миллион ярдов сукна, Германии требовалось до сих пор только 800 тысяч ярдов, что исходя из издержек производства в Германии эквивалентно 1,6 млн ярдам полотна. Тем самым Англия не может реализовать в Германии весь миллион ярдов сукна, предлагая его по германским ценам. Тем не менее ей необходимо приобрести – дешево или дорого (в силу принятого нами допущения) – такое количество полотна, которое эквивалентно стоимости миллиона ярдов сукна; и поскольку это полотно можно либо приобрести в Германии, либо – с большими расходами – произвести внутри страны, обладатели миллиона ярдов сукна будут вынуждены – в силу взаимной конкуренции – предлагать свой товар Германии на любых условиях, за минусом английских издержек производства, что побудит Германию купить все это сукно. Принятое нами допущение позволит точно определить, какими окажутся эти условия, а именно: 800 тысяч ярдов сукна, которые потребляет Германия, эквивалентны для нее по издержкам производства 1,6 млн ярдам полотна, и данные издержки представляют собой ту неизменную сумму, которую Германия готова затратить на приобретение сукна независимо от того, какое количество сукна – большое или малое – можно приобрести на данную сумму. Таким образом, для того чтобы побудить Германию приобрести миллион ярдов сукна, Англия должна предложить обменять это количество сукна на 1,6 млн ярдов полотна. Тем самым стоимости товаров в международной торговле составят 100 ярдов сукна за 160 ярдов полотна

– эта величина находится в промежутке между соотношением издержек производства данных товаров в Англии и аналогичным соотношением в Германии; тем самым две страны разделят между собой выгоду от торговли – Англия получит дополнительно в общей сложности 600 тысяч ярдов полотна, а Германия станет богаче на 200 тысяч ярдов сукна.

Далее мы еще более усложним наше последнее допущение и предположим, что количество сукна, ранее потреблявшееся Германией, не только меньше, чем то количество сукна, которое Англия способна дополнительно произвести, прекратив производство полотна, – то есть миллиона ярдов, но и разница между этими величинами полностью пропорциональна преимуществу Англии в производстве сукна – то есть Германии требуется только полмиллиона ярдов сукна. В этом случае, полностью прекратив производство сукна, Германия может увеличить производство полотна только на миллион ярдов, и данный миллион, эквивалентный по издержкам производства производившемуся ранее полумиллиону ярдов сукна, представляет собой величину ее затрат на приобретение сукна – независимо от дешевизны последнего. Внутренняя конкуренция между производителями сукна вынудит Англию отдать весь миллион ярдов сукна за миллион ярдов полотна – точно так же, как в предыдущем случае она была вынуждена отдать его за 1,6 млн ярдов полотна. Однако миллион ярдов полотна Англия могла бы с такими же издержками произвести сама. Таким образом, в данном случае Англия не привлекает никакой выгоды из международной торговли. Выгода полностью достается Германии: вместо полумиллиона ярдов сукна она получает при тех же издержках миллион ярдов. Короче говоря, в этом третьем случае Германия находится в таком же положении, в каком была Англия в первом случае, в чем легко можно убедиться, поменяв местами соответствующие числа.

Общий вывод из трех рассмотренных примеров может быть изложен в виде теоремы, согласно которой, при принятом нами допущении относительно строго пропорциональной зависимости спроса от удешевления товара, закон стоимостей в международной торговле выглядит следующим образом: все сукно, которое Англия способна произвести, используя капитал, ранее занятый в производстве полотна, будет обмениваться на все полотно, которое способна произвести Германия, задействовав капитал, ранее занятый в производстве сукна.

Или, если сформулировать данный закон в более общем виде: товары, которые две страны могут дополнительно произвести для экспорта за счет использования труда и капитала, занятых ранее в производстве ныне импортируемых товаров, будут полностью обмениваться друг на друга.

Этот закон и вытекающие из него три возможных варианта распределения выгоды могут быть без труда обобщены посредством использования алгебраических символов нижеследующим образом.

Пусть количество сукна, которое Англия способна произвести, используя капитал, ранее занятый в производстве полотна, составляет n .

Пусть количество сукна, потреблявшееся ранее Германией (при германских издержках производства), составляет m .

В этом случае n сукна будет всегда обмениваться ровно на $2m$ полотна. Следовательно, если $n = m$, вся выгода от торговли будет доставаться Германии.

Если n больше, чем m , но меньше, чем $2m$, выгода будет делиться между двумя странами: Англия будет получать $2m$ полотна, в то время как раньше она имела только n ; Германия получает n сукна в то время как раньше она имела только m .

Будет едва ли не излишним отметить, что цифра 2 фигурирует здесь лишь потому, что именно этим числом характеризуется преимущество Германии над Англией в производстве полотна, измеряемое в ярдах сукна, и (что одно и то же) преимущество Англии над Германией в производстве сукна, измеряемое в ярдах полотна. Если бы мы исходили из того, что до начала торговли в Германии 100 ярдов сукна обменивались не на 200, а на 1000 ярдов полотна, то в этом случае n (после начала торговли) обменивались не на $2m$, а на $10m$. Приняв вместо 1000 или 200 всего лишь 150 ярдов полотна, мы обнаружим, что n будет обмениваться только на $3/2 m$.

Точнее говоря, если издержки производства сукна в Германии (измеряемые в ярдах полотна) превышают аналогичные издержки в Англии в соотношении p/q , то после начала торговли между этими странами n будет обмениваться на $(p/q)m$.

8. О незначительном влиянии данного дополнительного элемента на практический результат. Мы пришли к весьма простой и обобщенной формулировке закона стоимостей в международной торговле. Однако при этом мы исходили из чисто произвольной гипотезы относительно соотношения между спросом на товар и его дешевизной. Мы считали данное соотношение неизменным, хотя оно, по существу своему, является изменчивым. Мы предполагали, что каждое удешевление товара вызывает строго пропорциональное ему увеличение спроса на товар – иными словами, что на приобретение товара затрачивается одна и та же, неизменная стоимостная величина независимо от дешевизны или дороговизны данного товара; предполагалось, что исследуемый нами закон должным образом выполняется лишь при принятии или данной гипотезы, или какой-либо иной, но практически эквивалентной ей. Теперь нам предстоит объединить два переменных элемента этого вопроса, вариации каждого из которых ранее были рассмотрены нами по отдельности.

Предположим, что соотношение между спросом на товар и снижением его стоимости изменится, становясь таким, при котором изложенное в нашей последней теореме правило товарообмена не обеспечивает выполнения условий закона равенства международного спроса. Допустим, например, что спрос на полотно в Англии строго пропорционален его удешевлению, а для спроса на сукно в Германии такая пропорциональная связь с удешевлением отсутствует. Вернемся теперь ко второму из рассмотренных нами трех случаев – то есть когда Англия, прекратив производство полотна, способна произвести для экспорта миллион ярдов сукна, а Германия, отказавшись от производства сукна, может произвести дополнительно 1,6 млн ярдов полотна. Если одно из этих количеств полностью обменивается на другое, то при принятом нами теперь допущении спрос Англии будет полностью удовлетворен, поскольку ей необходимо все то полотно, которое можно получить за миллион ярдов сукна; что же касается Германии, то хотя ей и требовалось 800 тысяч ярдов сукна, эквивалентных по издержкам производства 1,6 млн ярдов полотна, но, когда у нее появится возможность получить за ту же цену миллион ярдов сукна, она может не востребовать весь этот миллион или же ее потребность может оказаться больше миллиона ярдов. Для начала предположим, что ей требуется меньше миллиона ярдов сукна; ее потребность равна тому количеству сукна, которое теперь можно приобрести за 1,5 млн ярдов полотна. В обмен на эти 1,5 млн ярдов полотна Англия будет по-прежнему предлагать миллион ярдов сукна; но даже такое предложение, возможно, не побудит Германию приобрести сукно в предлагаемом количестве – миллион ярдов; и если совокупные затраты

Англии на приобретение полотна по-прежнему останутся неизменными вне зависимости от его цены, то ей в конечном счете придется согласиться отдать свой миллион ярдов сукна за любое количество полотна (но не менее миллиона ярдов), в обмен на которое Германия согласится взять сукно в количестве миллиона ярдов. Допустим, что такое количество составляет 1,4 млн ярдов. Теперь выгода, которую получает от ведения торговли Англия, составляет не 600 тысяч, а всего лишь 400 тысяч ярдов полотна; в то же время Германия не только получает дополнительные 200 тысяч ярдов сукна, но и затрачивает на его приобретение лишь семь восьмых того количества капитала и труда, которое она расходовала ранее на обеспечение себя сукном собственного производства; полученную таким образом экономию она может использовать для увеличения своего потребления полотна или любого другого товара.

Сделаем теперь противоположное допущение: при том же курсе обмена – миллион ярдов сукна за 1,6 млн ярдов полотна – Германии требуется более миллиона ярдов сукна. Поскольку Англия располагает лишь миллионом ярдов, который она может отдать, не «ужимая» себя в потреблении этого товара, то Германия должна предлагать за дополнительное сукно цену, превышающую установившийся курс – 160 за 100, – и повышать предлагаемую цену до тех пор, пока она не достигнет такого уровня (скажем, 170 за 100), при котором либо произойдет сокращение ее спроса до миллиона ярдов, либо Англия согласится отдать ей часть того сукна, которое ранее потреблялось внутри Англии.

Предположим далее, что строго пропорциональная зависимость спроса от сокращения цены товара отсутствует уже не в одной из двух торгующих стран, а в обеих, и что в обеих странах имеют место односторонние отклонения от такой зависимости, например: в обеих странах увеличение спроса в пропорциональном отношении оказывается меньше вызвавшего его удешевления товара. При таком допущении при курсе миллион ярдов сукна за 1,6 млн ярдов полотна спрос на полотно в Англии будет меньше чем 1,6 млн ярдов, а спрос на сукно в Германии – меньше чем миллион ярдов; при этом если разница между предложением и спросом в обеих странах в пропорциональном отношении будет одинаковой – то есть если Англии требуется полотно в количестве, составляющем девять десятых от 1,6 млн ярдов (т.е. 1,44 млн ярдов), а Германии – только 900 тысяч ярдов сукна, то взаимобмен товарами будет и дальше осуществляться по данному курсу. Точно так же будет обстоять дело и в том случае, если потребность Англии в полотне превышает 1,6 млн ярдов на одну десятую этой величины, а потребность Германии в сукне на одну десятую больше миллиона ярдов. Это совпадение (которое, как нужно отметить, предполагает, что между спросом и сокращением цены существует соответствие, хотя оно и не имеет пропорционального характера), очевидно, может иметь место только как чистая случайность; в любом же ином случае для уравнивания международного спроса в обеих странах потребуются корректировки стоимостей товаров.

Таким образом, единственный общий закон, который может быть здесь установлен, заключается в следующем: стоимости, по которым страна обменивает свои продукты на товары других стран, зависят от двух факторов – во-первых, от объема и эластичности спроса других стран на ее товары по сравнению с ее спросом на товары этих стран; во-вторых, от размеров капитала, который данная страна должна высвободить из сферы отечественного производства товаров, предназначенных для собственного потребления. Чем больше спрос на продукцию страны за рубежом превышает ее спрос на зарубежные товары и чем меньше тот капитал, который необходим ей для производства товаров на экспорт, тем благоприятнее

для данной страны условия товарообмена с другими странами – то есть тем большим будет количество иностранных товаров, которые она получит в обмен на любое данное количество своей продукции.

Однако эти два фактора, влияющие на стоимости товаров в международной торговле, в действительности могут быть сведены воедино: ибо величина капитала, который страна должна высвободить из сферы производства своих потребительских товаров, находится в пропорциональной зависимости от спроса страны на иностранные товары; если какая-то доля совокупного дохода страны расходуется на приобретение товаров за рубежом, то такая же доля капитала страны остается без внутреннего рынка для своей продукции. Тем самым данный новый элемент, который мы во имя научной точности ввели в теорию стоимостей в международной торговле, судя по всему, не изменяет сколько-нибудь ощутимым образом практический результат. Нам по-прежнему представляется, что наиболее выгодные условия во внешней торговле складываются для тех стран, чьи товары пользуются наибольшим спросом за рубежом, притом что сами они предъявляют наименьший спрос на иностранные товары. Из этого, среди прочего, следует, что при любом данном объеме международной торговли наиболее богатые страны, *caeteris paribus*, извлекают из нее наименьшую выгоду: ведь, предъявляя наибольший спрос на товары в целом, эти страны, скорее всего, предъявляют больший спрос и на зарубежные товары, тем самым изменяя условия товарообмена в невыгодном для себя направлении. В целом же совокупная выгода от ведения внешней торговли, извлекаемая этими странами, несомненно, выше, чем аналогичная выгода, получаемая более бедными странами, поскольку они ведут такую торговлю в больших масштабах и получают выгоду от роста потребления подешевевших товаров; однако в пересчете на каждый отдельный предмет потребления получаемая ими выгода оказывается меньшей, чем у бедных стран.

9. Обстоятельства, влияющие на величину издержек страны, связанных со ввозом товаров из-за рубежа. Перейдем теперь к другой существенной части теории данного предмета. Внешняя торговля позволяет стране получать товары, более дешевые в двух отношениях: в отношении *стоимости* и в отношении *издержек*. Применительно к первому аспекту товары, получаемые страной, являются более дешевыми ввиду более низкой их стоимости относительно других вещей: то же количество данного товара обменивается в стране на меньшее, чем прежде, количество других продуктов, производимых в этой стране. Если вернуться к нашему первоначальному числовому примеру, то из него следует, что после налаживания торговых отношений с Германией все потребители полотна в Англии стали получать по 17 ярдов – или несколько больше – этого товара за то количество других вещей, за которое они имели ранее только 15 ярдов полотна. Степень удешевления товара в этом аспекте зависит от законов международного спроса, подробно освещавшихся в предыдущих пунктах. Однако применительно к другому аспекту – в том, что касается издержек, – какой-либо товар становится для страны дешевле тогда, когда при тех же затратах труда и капитала страна получает большее количество данного товара. В этом смысле дешевизна товара в значительной мере зависит от факторов иного характера: импортные товары являются для страны более дешевыми по отношению к общей производительности ее собственной промышленности, к общей эффективности ее рабочей силы. Рабочая сила в одной стране в целом может быть намного более эффективной, чем рабочая сила в другой стране; все или почти все товары, которые

способны производить обе страны или большинство из них, могут производиться в одной стране с меньшими абсолютными издержками, чем в другой стране; но и эти обстоятельства, как мы уже убедились, необязательно препятствуют возникновению товарообмена между данными странами. Страна, находящаяся в более благоприятном положении, будет ввозить из других стран, разумеется, те товары, по которым она имеет наименьшее превосходство; однако благодаря импорту данных товаров она получает их с той же выгодой, какую извлекает из товаров, отдаваемых ею в обмен на эти импортные товары. Таким образом, страны, с наименьшими издержками обеспечивающие себя собственными товарами, также несут наименьшие издержки и при ввозе товаров из-за рубежа.

Это положение станет еще более очевидным, если рассмотреть случай с двумя конкурирующими друг с другом странами. Англия поставляет сукно в Германию и отдает 10 ярдов сукна за 17 ярдов полотна или какой-то иной товар, эквивалентный в Германии 17 ярдам полотна. То же самое делает еще одна страна – например, Франция. Поскольку одна страна отдает за определенное количество германских товаров 10 ярдов сукна, другая страна должна поступать точно так же; поэтому если в Англии на производство этих 10 ярдов сукна затрачивается вполтину меньше труда, чем во Франции, то по сравнению с Францией полотно или иные германские товары достанутся Англии ценой наполовину меньших затрат. Таким образом, с точки зрения издержек импорт товаров обойдется Англии дешевле, чем Франции, настолько, насколько выше по сравнению с Францией эффективность ее рабочей силы, занятой в производстве сукна; для данного примера можно предположить, что это соотношение приблизительно соответствует общему соотношению эффективности рабочей силы в двух странах: ведь Франция, выбрав в качестве экспортного товара сукно, тем самым продемонстрировала, что и для нее сукно является тем товаром, производство которого отличается наибольшей относительной эффективностью использования рабочей силы. Отсюда следует, что импорт товаров обеспечивает каждой стране уменьшение ее издержек пропорционально общей эффективности труда в стране.

Данное положение впервые было установлено и четко сформулировано м-ром Сениором, но лишь применительно к импорту драгоценных металлов. Я считаю немаловажным указать на то, что это положение в равной степени справедливо и для всех остальных товаров, ввозимых из других стран; более того, оно представляет собой лишь часть истины. Ведь в рассмотренном нами случае издержки Англии, связанные с получением полотна, за которое она расплачивается 10 ярдами сукна, зависят не только от издержек производства 10 ярдов сукна в Англии, но и отчасти от того, сколько ярдов полотна Англия получит в обмен на это количество сукна. Издержки импорта для Англии представляют собой функцию двух переменных: количества ее собственных товаров, идущих на оплату импорта, и издержек производства данных товаров. Последняя величина зависит только от эффективности труда в Англии; первая же величина определяется законом стоимостей в международной торговле – то есть зависит от интенсивности и эластичности спроса на ее товары за рубежом по сравнению с ее собственным спросом на иностранные товары.

В только что рассмотренном примере с конкуренцией между Англией и Францией стоимости, складывающиеся в международной торговле, в равной мере воздействуют на обоих конкурентов, поскольку им приходится вести торговлю с одной и той же страной (Германией) и ввозить и вывозить одни и те же товары. Поэтому разница между издержками импорта двух

данных стран была обусловлена исключительно другим фактором – неодинаковой эффективностью труда в этих странах. Они производили одинаковые количества товара; единственное различие заключалось в издержках производства этого товара. Но если бы Англия продавала Германии сукно, а Франция – железо, то от сравнительного спроса на эти два товара в Германии в определенной мере зависели бы и те издержки труда и капитала, которые понесут Англия и Франция, чтобы получить германские продукты. Если бы железо пользовалось в Германии большим спросом, чем сукно, то Франция за счет этого могла бы сократить свое отставание от Англии; если спрос был бы меньше, это отставание еще возросло бы. Таким образом, эффективность труда в стране является не единственным фактором, определяющим уровень *издержек*, которые данная страна несет по экспортируемым ею товарам. В то же время эффективность труда ни в коей мере не определяет ни обменную *стоимость* товаров, ни их *цену*.