

Джеймс Мид  
**ТЕОРИЯ ТАМОЖЕННЫХ СОЮЗОВ**

*Meade James*  
*The theory of customs unions, selections*

**Глава II**

Теперь у нас есть возможность обратиться к главной проблеме, которую мы и собираемся рассмотреть. Мы предполагаем, что при помощи одного из способов, обсуждавшихся в предыдущей главе, две наши страны, Нидерланды и Бельгия, могут обеспечить себе полную и стабильную занятость своих ресурсов, свободу торговли и платежей в их взаимных сделках и равновесие своих платежных балансов. Предположим, что страны остального мира также поддерживают полную занятость своих ресурсов и равновесие платежных балансов, хотя в их случае и нет ограничений в отношении способов, которые они могут применять для достижения этой цели. Повысится или понизится в этом мире полной занятости ресурсов эффективность использования заданных мировых ресурсов в результате устранения прежде существовавших барьеров торговли между Нидерландами и Бельгией?

Профессор Винер, при осуществлении одного из первых исследований этой проблемы в своей книге *The Customs Union Issue*, (New York, 1950, pp. 41-55) дает прямой ответ на этот вопрос. Предположим, что Бельгия и Нидерланды создают таможенный союз. Допустим, что, как показано в табл. I, до создания союза Нидерланды установили 100%-ную пошлину с ценности импорта стали из всех других стран. Предположим также, что затраты на производство тонны стали в Германии составляют 100 долл., в Бельгии — 150 долл. и в Нидерландах — 250 долл. Тогда, как показано в левой части табл. I, до создания союза в Нидерландах цена на сталь с учетом импортной пошлины будет 200 долл. для немецкой стали и 300 долл. для бельгийской, облагаемой 100%-ным налогом, а для голландской стали, которая не облагается

налогом, — 250 долл. Немецкая сталь будет наиболее дешевой, и ее производство также будет связано с наименьшими затратами, и голландские потребители, на самом деле, будут покупать низкозатратную немецкую сталь. Однако, как показано в правой части табл. I, если теперь бельгийская сталь будет освобождена от пошлины на голландском рынке, ее цена упадет с 300 до 150 долл.; теперь уже она станет самой дешевой; произойдет переключение спроса голландских потребителей с немецкой стали (производство которой обходится в 100 долл., но которая из-за пошлины на голландском рынке продается по цене 200 долл.) на бельгийскую (издержки производства которой составляют 150 долл. и которая продается на голландском рынке также по цене 150 долл.). В результате будет иметь место неэкономическая переориентация производства от низкозатратной немецкой стали на высокозатратную бельгийскую сталь. Это то, что профессор Винер называл «переориентацией торговли» (*trade diversion*); и оно является неэкономичным и расточительным. В результате этого мировой выпуск сокращается и в каких-то местах происходит падение общего уровня жизни.

Таблица I

Эффект переориентации торговли таможенного союза

<p><b>Бельгия.</b> Затраты на производство стали — 150 долл. Цена бельгийской стали в Нидерландах — 150 долл. + 100% пошлина = 300 долл.</p>	<p><b>Бельгия.</b> Затраты на производство стали — 150 долл. Цена бельгийской стали в Нидерландах — 150 долл.</p>
<p><b>Нидерланды.</b> Затраты на производство отечественной стали — 250 долл.</p>	<p><b>Нидерланды.</b> Затраты на производство отечественной стали — 250 долл.</p>
<p><b>Германия.</b> Затраты на производство стали — 100 долл. Цена немецкой стали в Нидерландах — 100 долл. + 100%-ная пошлина = 200 долл.</p>	<p><b>Германия.</b> Затраты на производство стали — 100 долл. Цена немецкой стали в Нидерландах — 100 долл. + 100%-ная пошлина = 200 долл.</p>
<p>При 100%-ной пошлине на бельгийскую и немецкую сталь <i>Нидерланды покупают немецкую сталь</i></p>	<p>При 100%-ной пошлине только на немецкую (но не бельгийскую) сталь <i>Нидерланды покупают бельгийскую сталь</i></p>

В случае, который мы только что рассмотрели, результат создания таможенного союза оказался неэкономичным и расточительным. Освобождение бельгийской, а не немецкой, стали от пошлины привело на голландском рынке к отвлечению голландского спроса от низкозатратной немецкой на высокозатратную бельгийскую сталь. Однако это, конечно, не единственный возможный результат. Если мы будем держать в уме числовой пример, который я только что вам привел, но изменим в нем одну цифру, мы получим ситуацию, в которой освобождение

бельгийского, а не немецкого, импорта от голландской пошлины приведет к более экономичному и эффективному использованию ресурсов в производстве стали. Иллюстрацию этого можно найти в табл. II. Как и раньше, мы предполагаем, что затраты на производство немецкой стали составляют 100 долл., бельгийской — 150 долл., а голландской — 250 долл. Однако, как показано в левой части табл. II, предположим, что вначале вместо 100% имеет место 200%-ная пошлина на ввоз стали в Нидерланды из обеих стран, так что на голландском рынке цена немецкой стали становится 300 долл., а бельгийской — 450 долл., что необходимо сравнить с затратами в 250 долл. в условиях местного голландского производства. Тогда до образования таможенного союза Нидерланды не станут импортировать немецкую или бельгийскую сталь (цены которых с учетом налога в Нидерландах составляют 300 долл. и 450 долл. соответственно), а будут использовать свою собственную, затраты производства которой составляют 250 долл. Если теперь, как показано в правой части табл. II, освободить бельгийскую сталь от пошлины, цена на бельгийскую сталь упадет до уровня первоначальных затрат в 150 долл. Теперь голландские потребители вместо своей собственной стали, цена которой составляет 250 долл., будут использовать бельгийскую сталь за 150 долл.; и это будет означать экономичное и эффективное расширение низкокзатратной бельгийской отрасли (при затратах только в 150 долл. за единицу) за счет высокозатратной голландской отрасли (с затратами в 250 долл.). Необходимо отметить, что в этом случае снятие голландской пошлины с бельгийской торговли создаст новый вид импорта для Нидерландов, которые до этого производили свою собственную сталь. По этой причине, как утверждает профессор Винер, там, где таможенный союз приводит к отвлечению международной торговли от всех остальных стран в пользу одного из партнеров, который теперь, с точки зрения таможенных барьеров, занимает привилегированное положение на рынке импортирующей страны, он представляет собой неэкономичное нововведение. Однако таможенный союз может приводить и к образованию новых направлений международной торговли, поскольку один из партнеров теперь может осуществлять экспорт на рынок другого партнера и сбить там цены, установленные действующей там отраслью; и такое нововведение приводит к перемещению ресурсов в более эффективную и экономичную производственную систему.

Мне бы хотелось мимоходом указать на то, что единственное различие между примером переориентации торговли в табл. I и примером создания торговли в табл. II, заключается в том, что в последнем случае первоначальная импортная пошлина Нидерландов выше, чем в первом случае. Это является иллюстрацией того, что, как я хочу показать, видимо, является одним из немногих реалистичных обобщений по поводу таможенных союзов, а именно, что создание таможенного союза тем с большей вероятностью поднимет, а не снизит экономическое благосостояние, чем выше первоначальные пошлины на продукты друг друга, от которых страны-партнеры друг друга освободили.

Значительная часть оставшихся лекций будет иметь форму критического анализа этих основных положений профессора Винера. То, что мои лекции имеют такую форму, я надеюсь, не создаст у вас ложного впечатления о моей оценке вклада профессора Винера в эту дисциплину, который я рассматриваю, как имеющий фундаментальное значение. И действительно, то, как теперь любой экономист-теоретик подходит к этой проблеме, радикально отличается от того, как он делал бы это, если бы профессор Винер не написал эти несколько страниц. Однако, подобно многим важным идеям, которые закладывают новый фундамент и намечают

новые направления исследований, его анализ, по моему мнению, в некоторых отношениях является неполным; и когда делается попытка довести этот анализ до конца, она уже больше не может сводиться к простому его применению, как это может на первый взгляд показаться. Моя цель в рамках этих лекций как раз и заключается в том, чтобы сделать вклад в анализ, который начал профессор Винер.

Таблица II  
Торговообразующий эффект таможенного союза

<p><b>Бельгия.</b> Затраты на производство стали — 150 долл. Цена бельгийской стали в Нидерландах — 150 долл. + 200%-ная пошлина = 450 долл.</p> <p><b>Нидерланды.</b> Затраты на производство отечественной стали — 250 долл.</p> <p><b>Германия.</b> Затраты на производство стали — 100 долл. Цена немецкой стали в Нидерландах — 100 долл. + 200%-ная пошлина = 300 долл.</p> <p>При 200%-ной пошлине на бельгийскую и немецкую сталь голландская отрасль защищена от всякой иностранной конкуренции.</p>	<p><b>Бельгия.</b> Затраты на производство стали — 150 долл. Цена бельгийской стали в Нидерландах — 150 долл.</p> <p><b>Нидерланды.</b> Затраты на производство отечественной стали — 250 долл.</p> <p><b>Германия.</b> Затраты на производство стали — 100 долл. Цена немецкой стали в Нидерландах — 100 долл. + 200%-ная пошлина = 300 долл.</p> <p>При освобождении бельгийской стали от пошлины, бельгийская сталь подсекает голландское высокозатратное производство.</p>
---	--

Тогда позвольте мне начать с перечисления некоторых пунктов, в которых, я думаю, анализ профессора Винера является неадекватным.

Моим первым критическим замечанием является то, что из анализа профессора Винера нельзя узнать, как уравновесить экономические выгоды от некоторых элементов образования торговли с экономическими потерями от других элементов отвлечения торговли. Предположим, что в результате создания Бенилюкса таким образом, который я уже представил в табл. I, голландцы покупают высокозатратную бельгийскую сталь (за которую теперь не уплачивается никакой пошлины), вместо низкозатратной немецкой стали (за которую и теперь уплачивается пошлина); в результате этого отвлечения торговли от низкозатратного на высокозатратный источник предложения имеют место экономические потери. Однако предположим, что в результате образования Бенилюкса бельгийцы теперь импортируют у Нидерландов сыр, который раньше они производили сами; снятие бельгийской пошлины на голландский импорт устранило препятствие, которое раньше не позволяло низкозатратному голландскому сыру сбить на бельгийском рынке цены, установленные высокозатратной бельгийской отраслью; и в результате этого создания торговли имеет место снижение затрат и экономический выигрыш.

Однако как нам следует действовать теперь, когда мы задаемся вопросом о том, привело ли создание экономического союза к балансу чистой выгоды и чистых экономических потерь? Как нам выяснить, больше или меньше потери неэкономического отвлечения торговли сталью по сравнению с выигрышем от экономического создания новой торговли сыром? На этот вопрос профессор Винер не дает какого-либо определенного ответа.

Поспешное и небрежное знакомство с его аргументацией могло бы навести на мысль, что нам следует дальше двигаться, просто изучая вопрос о том, насколько велика переориентация торговли и насколько мала торговля созданная. Если бы торговля сталью в 100 млн долл. была отвлечена от низкозатратной Германии на высокозатратную Бельгию, и если бы между низкозатратными Нидерландами и высокозатратной Бельгией была создана новая торговля сыром только в 30 млн долл., то можно было бы склониться к выводу о том, что таможенный союз привел к чистому отвлечению торговли в 70 млн долл. из низкозатратного в высокозатратные источники предложения, и что он, поэтому, является в целом неэкономическим нововведением.

Однако это, конечно, не было бы оправданным заключением. Фактически, это бы и не имело также отношения к тому, что, как я понимаю, является основным набором идей, развитых в анализе профессора Винера. Для того чтобы определить, поднимет или снизит рассматриваемый таможенный союз общие затраты производства любого данного выпуска товаров и услуг, нам, конечно, необходимо учитывать не только ценность торговли, по которой затраты увеличились, но и ценность той торговли, по которой произошло снижение затрат; мы также должны учесть степень, в которой затраты увеличились на единицу отвлеченной торговли, и степень, в которой были снижены затраты на единицу вновь созданной торговли. Рассмотрим пример, который я только что привел, где торговля сталью в 100 млн долл. была переориентирована из низкозатратной Германии в высокозатратную Бельгию, и где была вновь создана торговля сыром в 30 млн долл. между низкозатратными Нидерландами и высокозатратной Бельгией. В примере, который я до сих пор использовал, предполагалось, что бельгийские затраты производства стали на 50% выше немецких затрат того же производства. Однако предположим, что в производстве сыра бельгийские затраты были бы очень namного, например, на 200%, выше голландских. Тогда имели бы место потери в только 50 млн. долл. (или 50% от 100 млн долл.) на дополнительных затратах производства стали, но сбережение 60 млн долл. (или 200% от 30 млн долл.) за счет снижения затрат производства сыра. Несмотря на то, что ценность вновь созданной торговли была бы меньше ценности торговли отвлеченной, имело бы место чистое снижение затрат.

Этот метод исследования, а именно, умножение ценности каждого элемента отвлеченной торговли на увеличение затрат на единицу этого типа торговли и умножение ценности каждого элемента вновь созданной торговли на сокращение затрат на единицу этой созданной торговли, представляет собой большой шаг вперед по сравнению с простым грубым сравнением общей ценности отвлеченной торговли с общей ценностью вновь созданной торговли; и на мой взгляд, этот метод находится в полном согласии с основным анализом, развитым профессором Винером.

Тем не менее это не является исчерпывающим ответом на вопрос по некоторым причинам, которыми профессор Винер в своем анализе отчасти пренебрегает.

Метод, который я только что описал, в наибольшей степени подходит там, где эластичности спроса равны нулю, а эластичности предложения равны бесконечности. Позволю себе объяснить вам, что я под этим подразумеваю. Рассмотрим возможное отвлечение голландского импорта стали от низкозатратной Германии на высокозатратную Бельгию в условиях, когда бельгийская сталь освобождена от пошлины, а немецкая сталь не освобождена. Если в Нидерландах имеет место постоянный и неизменный спрос на сталь, то единственную проблему здесь представляет вопрос о том, где и при каких затратах будет производиться фиксированное количество стали, необходимой для голландского потребления. Далее, если затраты на единицу произведенной стали в каждой стране являются постоянными независимо от масштабов ее производства, то постоянное количество стали полностью будет производиться в одном месте при единых определенных и постоянных затратах производства. Таким образом, в том примере, который я до сих пор использовал, голландцы предъявляют спрос на, скажем, 1 млн тонн стали; вначале они покупали ее полностью в Германии по цене 200 долл. за тонну, затраты производства которой в Германии составляют 100 долл., плюс импортная пошлина в Нидерландах; после снятия пошлины с бельгийской стали затраты производства которой составляют 150 долл. за тонну, голландцы удовлетворяют весь свой спрос на сталь на бельгийском, а не на немецком, рынке; таким образом, 1 млн. тонн стали, необходимой для удовлетворения голландского рынка, обходится в 150 млн долл., вместо 100 млн долл., что недвусмысленно указывает на повышение затрат на 50 млн долл.

Если не соблюдается одно или оба из этих условий постоянного спроса и постоянных производственных затрат в каждой стране, то расчеты неизбежно становятся более сложными. Таким образом, будем предполагать, что в Нидерландах спрос на сталь не является постоянным, но зависит, в числе прочего, от цены, которую должен заплатить за нее голландский потребитель. В примере отвлечения торговли, представленном табл. I, цена стали на голландском рынке до образования таможенного союза (а именно немецкие производственные затраты в 100 долл. плюс 100%-ный налог *с ценности*) составляла 200 долл., но после создания союза понизилась до 150 долл. (имеются в виду необлагаемые налогом затраты производства стали в Бельгии). Предположим, что голландский спрос на сталь был чрезмерно эластичным, и что в результате снижения цены на голландском рынке спрос голландских потребителей повысился с 1 до 3 млн тонн стали. Тогда до создания союза голландский импорт у нас составляет 1 млн тонн немецкой стали, производство которой обходится в 100 долл. за тонну, а после создания союза их импорт составляет 3 млн тонн бельгийской стали, обходящейся в 150 долл. за тонну. Какой вывод нам следует из этого сделать? Можно ли с необходимостью сделать вывод об этом, как об изменении к худшему?

Как и прежде, мы можем сказать, что по первому миллиону тонн стали, который отвлечен от низкозатратной Германии на высокозатратную Бельгию, имеют место потери на затратах в 50 долл. за тонну или 50 млн долл. в целом. Однако теперь в Бельгии производятся и продаются в Нидерландах дополнительные 2 млн тонн. Следует ли полностью выпускать это из внимания при наших расчетах? Мы определенно не можем сделать никакого простого прямого сравнения затрат в отношении этих 2 млн тонн. Это не некое количество стали, которую голландцы раньше покупали где-либо еще при определенных затратах и которую теперь они покупают у бельгийцев по 150 долл. за тонну. Это именно то количество стали, которое является дополнением к прежнему голландскому потреблению и дополнением к

мировому выпуску стали. Поэтому для того чтобы увидеть, имеет ли место от этого какой-то выигрыш, сравним ценность этой дополнительной стали для голландских потребителей с затратами ее производства на бельгийских заводах. Мы, увы, больше не можем ограничиваться сравнительно объективной задачей сравнения затрат, связанных с осуществлением заданного объема выпуска в условиях различных географических расположений производства. Теперь мы должны ввести в наши расчеты полезность, удовлетворение, удовольствие, счастье, или просто благополучие голландцев, когда у них есть больше стали, но меньше других вещей, которые можно потреблять. Как мы это собираемся делать?

Здесь мне необходимо войти в целое направление экономического анализа, который известен как экономика благосостояния. Если мы хотим найти ответ на наш вопрос о том, несет ли определенный таможенный союз благо или зло, этого никак не избежать. Я теперь не могу при случае делать паузы в чтении приблизительно двенадцати лекций, которые, на самом деле, должны дать обоснование того типа анализа, который я собираюсь использовать для продолжения исследования с целью ответа на наш вопрос. Фактически, я буду использовать очень старомодный утилитарный анализ. Хотя необходимость сделать такое признание и является скандальной, я должен сознаться, что утилитарный расчет, который я теперь собираюсь использовать, почти, или вполне, относится к кардиналистской, а не ординалистской, разновидности. Все, что я могу здесь сказать в свое оправдание, сводится к тому, что я пытался обосновать этот метод на протяжении всего тома II моей *Теории международной экономической политики* (Theory of International Economic Policy), который как раз в ближайшее время должен быть опубликован. Я думаю, что существует, возможно, и больше аргументов в защиту этого метода по сравнению с тем, что уже сказано в общем. Однако соглашаетесь ли вы или не соглашаетесь с использованием этого инструмента, я надеюсь, что мое применение его к теории таможенных союзов может по меньшей мере заставить вас заметить в этой области некоторые проблемы и взаимосвязи, которые имели бы значение, даже если бы использовался другой инструмент анализа.

Тогда рассмотрим дополнительные 2 млн тонн стали, которые в только что приведенном примере в результате снижения цены на сталь для голландских потребителей, когда была снята 100%-ная пошлина на бельгийскую сталь, производились в Бельгии, а потреблялись в Нидерландах. Затраты ее производства в Бельгии составляют 150 долл. за тонну или 300 млн долл. в целом. Какова будет ее ценность в Нидерландах? Теперь следует отметить, что до образования таможенного союза цена стали в Нидерландах составляла 200 долл. (100 долл. затрат в Германии плюс 100%-ная импортная пошлина с ценностью). В этой точке ценность дополнительной тонны стали для голландского потребителя, вероятно, составляет 200 долл. В результате образования союза цена стали на голландском рынке снижается; по мере того как она снижается, голландские потребители покупают все больше и больше; по мере того как они все больше покупают, ценность дополнительной тонны стали для них, по-видимому, падает, и в конце они покупают 3 млн тонны стали по 150 долл. за тонну, из чего, вероятно, следует сделать вывод, что в этой точке ценность дополнительной тонны стали для них составляет 150 долл. Поэтому ценность дополнительных 2 млн тонн, по-видимому, находится где-то между 400 млн долл. (т. е. 2 млн тонн по первоначальной и наивысшей предельной ценности 200 долл. за тонну) и 300 млн долл. (т. е. 2 млн тонн по конечной и наименьшей предельной ценности). Давайте на некоторое время разделим эту разницу и предположим, что эти 2 млн тонн стали

для голландского потребителя стоят 350 млн долл. Однако бельгийским производителям ее производство обходится в 300 млн долл. (т. е. 2 млн тонн по 150 долл. за тонну). Таким образом, в отношении увеличения голландского потребления стали за счет снятия импортной пошлины с бельгийской стали, имеет место чистый экономический выигрыш в 50 млн долл. ценности потребителя над затратами производителя. Таким образом, выигрыш, связанный с тем, что можно назвать расширением торговли, компенсирует общие потери в 50 млн долл. от отвлечения существующей торговли одного миллиона тонн стали от низкокзатратной Германии на высококзатратную Бельгию.

Это один из элементов в расчете выгод и потерь от образования таможенных союзов, который является благоприятным в отношении их, и который анализ профессора Винера имеет тенденцию упускать из виду. Снижение импортной пошлины на экспорт страны-партнера может в целом отвлечь существующую торговлю от более дешевого иностранного источника; однако поскольку это снижает рыночную цену продукта внутри импортирующей страны-партнера, будет иметь место расширение совокупного импорта этой страны. И поскольку первоначальная цена (с учетом налога) в импортирующей стране превосходит затраты производства в стране-партнере, которая обеспечивает дополнительное предложение, имеет место некоторый экономический выигрыш, компенсирующий дополнительные затраты производства от отвлечения торговли.

Я рассмотрел выигрыш, возникающий от этих эффектов расширения торговли, связанных с образованием таможенного союза в терминах случая, представленного в табл. I, в которой таможенный союз вызывает скорее отвлечение торговли, чем ее создание. Однако интересно отметить, что то же самое явление расширения торговли также имело бы место в случае таможенного союза, главным прямым следствием создания которого было бы создание, а не отвлечение, торговли. Поэтому начнем с примера, представленного в табл. II, где имела место 200%-ная пошлина на импорт стали в Нидерланды. Немецкая сталь, затраты производства которой составляют 100 долл., на голландском рынке стоит 300 долл., а бельгийская сталь, обходящаяся в 150 долл., на том же рынке стоит 450 долл. Поэтому голландцы производят свою собственную сталь, затраты производства и цена которой составляют 250 долл. Когда голландская пошлина на бельгийскую сталь была снята, цена стали на голландском рынке упала с 250 долл. (затраты производства голландской стали) до 150 долл. (затраты производства бельгийской стали). Теперь голландцы покупают сталь, которую они уже использовали в Бельгии, а не в Нидерландах, и на всем этом создается сбережение в 100 долл. за тонну (т. е. разница между голландскими и бельгийскими затратами). Но кроме этого, голландцы покупают теперь больше стали, потому что цена на нее упала с 250 долл. до 150 долл. В отношении всего этого дополнительного потребления и производства голландцы получили продукт, ценность которого для них находится где-то между 250 и 150 долл. за тонну, тогда как затраты его производства в Бельгии составляют только 150 долл. за тонну. И снова имеет место выигрыш от расширения торговли, который в этом случае следует прибавить к преимуществам сокращения затрат на предыдущем потреблении стали в Нидерландах. Этот выигрыш от расширения торговли был не замечен Винером, и во всех случаях преимущества создания таможенного союза имеют больший вес, чем он предполагал.

Но, к сожалению, этими трудностями дело не заканчивается. Я боюсь, что мы не можем рассматривать все это расширение торговли как чистый выигрыш. Создание таможенного

союза для стран, образующих этот союз, означает сокращение доходов, получаемых за счет пошлин. Предположим, что правительства рассматриваемых стран продолжают следовать своим прежним программам государственных расходов всех видов, и что они не изменяют соотношение между своими совокупными доходами и расходами; и нет никакой причины предполагать, что формирование таможенного союза само по себе должно дать серьезные экономические основания для фундаментальных изменений в каком-либо из этих элементов. Тогда потерянные таможенные доходы должны быть скомпенсированы за счет увеличения других форм налогообложения. Если бы было возможно всегда получать при помощи некоторых средств доход, который имел бы такие желательные распределительные последствия между богатыми и бедными, не оказывал бы никакого вредного воздействия на любые экономические стимулы, мы могли бы исключить этот момент из наших расчетов. Однако если мы не можем этого сделать, могут иметь место определенные потери, которые можно противопоставить выигрышу от расширения торговли. Если таможенная пошлина заменяется налогом на общее потребление некоторого другого продукта, это вызовет возрастающее расхождение между предельными ценностями и предельными затратами на этом другом определенном направлении экономической активности и потери от сокращения торговли должны частично компенсировать выигрыш от расширения торговли в продуктах, освобожденных от таможенной пошлины. Или, если потерянные таможенные доходы компенсируются прогрессивным подоходным налогом, это вызовет для рабочих, предпринимателей, сберегателей и т. д. возросшее расхождение между предельным вознаграждением и предельными усилиями. Некоторое уменьшение усилий благодаря возросшему прямому налогообложению может быть противопоставлено расширению торговли, в отношении которой были сняты таможенные пошлины. Я не хочу на этом делать слишком сильный акцент. Наименее вероятно, что новый налог нанесет здесь такой же ущерб, как и старая таможенная пошлина. В конце концов, таможенная пошлина налагается, *согласно гипотезе*, по протекционистским или коммерческим причинам. Было бы очень странным совпадением, если бы оказалось, что этот налог приносит доход в наиболее защищенной сфере экономики. Заменить его налогом, который преднамеренно выбирается для получения дохода в наиболее защищенной области, равносильно тому, чтобы сказать, что торгово-образующие эффекты от сокращения таможенных пошлин, вероятно, более значительны, чем неблагоприятные эффекты сокращения торговли от наилучших альтернативных методов получения дохода.

## ГЛАВА VIII

Позволю себе закончить этот анализ попыткой обобщить те выводы, которые мы, видимо, могли бы сделать по поводу образования таможенного союза.

Наш главный вывод должен заключаться в том, что невозможно высказать суждение о таможенных союзах вообще. Они могут выступать в качестве инструмента, ведущего к более экономичному использованию ресурсов, но могут и не выступать в качестве такового. Все это зависит от конкретных обстоятельств определенной ситуации. Тем не менее нам необходимо знать, каковы главные особенности любой конкретной ситуации, в отношении которой хотелось бы иметь информацию, прежде чем высказать то или иное суждение. Поэтому я не буду задерживаться, и собираюсь вывести несколько обобщений, хотя могут иметь место

правдоподобные наборы обстоятельств, в которых каждое из этих обобщений, в свою очередь, может и не иметь универсального обоснования.

Во-первых, я думаю, можно указать на некоторую общую предрасположенность в пользу таможенного союза. Он связан со снижением торговых барьеров, которые во всех случаях ведут к некоторому первоначальному расширению торговли, и в результате этого расширения торговли почти всегда будет какой-то значительный выигрыш.

Во-вторых, образование таможенного союза с большей вероятностью приведет к чистому увеличению экономического благосостояния, если экономики стран-партнеров фактически являются очень конкурентными или схожими, но потенциально — очень взаимодополняемыми или отличными друг от друга. Поэтому рассмотрим две страны, одна из которых имеет особое преимущество в производстве сырья, а другая — в производстве промышленных товаров. Производитель сырья, благодаря протекционизму, создал несколько высокочрезвычайно затратных предприятий по производству промышленных товаров, а страна, производящая промышленные товары, благодаря протекционизму, создала несколько высокочрезвычайно затратных отечественных сельскохозяйственных предприятий. В результате их фактические структуры довольно сходны: обе производят пшеницу, и обе выпускают одежду. Если они создадут таможенный союз, будут иметь место значительные выгоды, поскольку первый сосредоточится на производстве дешевой пшеницы, а второй — на производстве дешевой одежды. Потенциально они были бы очень взаимодополняемы. Существует возможность значительного расширения взаимной торговли без крупной переориентации их импорта или экспорта от других рынков.

В-третьих, создание таможенного союза с тем большей вероятностью увеличит экономическое благосостояние, чем выше первоначальные пошлины на импорт в странах-партнерах. Снятие пошлин на торговлю между ними обязательно приведет к расширению их взаимной торговли. Степень этого расширения и выгоды от каждой единицы этого расширения будут тем больше, чем выше были препятствия для торговли, которые теперь сняты. В некоторых отношениях этот третий вывод, конечно, представляет собой просто другой способ выражения нашего второго вывода. Для того чтобы две страны, которые потенциально очень взаимодополняемы, были фактически очень близки по структуре, необходимы высокие пошлины на импорт. Поэтому если одна страна имеет очень значительные сравнительные неблагоприятные условия для производства одежды, ей, для того чтобы укоренить у себя сколько-нибудь крупную отрасль производства одежды, потребуется очень высокая пошлина на импортируемую одежду; и если другая страна имеет очень большой сравнительный недостаток в производстве пшеницы, ей потребуется очень высокий уровень защиты для того, чтобы обеспечить крупный выпуск отечественной пшеницы.

В-четвертых, таможенный союз между двумя странами с большей вероятностью поднимет экономическое благосостояние, если каждая из них по отношению к другой будет выступать в качестве главного поставщика товаров, которые она экспортирует, и если они будут выступать по отношению друг к другу в качестве основного рынка товаров, которые они импортируют. Так, если Нидерланды для Бельгии представляют главный внешний рынок тех товаров, которые они у нее импортируют, будет иметь место меньший размах отвлечения бельгийского экспорта от других рынков на голландский рынок. Подобным образом, если Бельгия для Нидерландов выступает в качестве главного внешнего источника тех товаров, которые она экспортирует в Нидерланды, будет иметь место меньший размах отвлечения голландского импорта от товаров

других стран на бельгийские товары. То, в какой степени соблюдаются эти условия, зависит от конкретных условий торговой структуры стран-партнеров.

В-пятых, создание таможенного союза с тем большей вероятностью поднимет экономическое благосостояние, чем выше доля мирового производства, потребления и торговли, приходящаяся на членов союза. Если взять некий крайний предел, союз между всеми странами мира не мог бы привести к какой-либо переориентации импортной или экспортной торговли. Чем больше охваченная зона, тем больший размах имеет расширение торговли в пределах этой зоны и меньше будет размах переориентации торговли из остальной части мира.

В-шестых, образование экономического союза с тем большей вероятностью поднимет экономическое благосостояние, чем ниже уровень импортных пошлин в остальной части мира и чем больше число независимых таможенных зон, на которые разделен остальной мир. Я думаю, что это обобщение, возможно, является наименее бесспорным из всех моих обобщений. Однако я бы счел его верным по меньшей мере в очень частых случаях на следующем основании. Снижение голландской пошлины на бельгийское пиво, вероятно, вызовет некоторую переориентацию бельгийского экспорта пива, скажем, с французского рынка. Однако потери от этой переориентации будут тем меньше, чем ниже французские пошлины на пиво. В то же самое время снижение голландской пошлины на бельгийское пиво, вероятно, вызовет некоторую переориентацию голландского импорта пива от, скажем, немецких производителей. В результате немцы, видимо, продадут больше пива французам. Именно по такого рода причине я осмелился на обобщение, согласно которому таможенный союз между Бельгией и Нидерландами с большей вероятностью поднимет общественное благосостояние, если импортные пошлины на экспорт Бенилюкса в остальной части мира низки, а также если и в остальной части мира существует много независимых стран, которые устанавливают эти пошлины на свою взаимную торговлю.

В-седьмых, таможенный союз с меньшей вероятностью будет иметь неблагоприятные косвенные последствия в отношении экономического благосостояния в мире, в котором торговые барьеры принимают форму фиксированных количественных ограничений, а не налогов на импорт. Ввиду того что в такой ситуации нет никаких сокращений импортной или экспортной торговли, за исключением случаев свободной торговли, квоты становятся неэффективными. Ни в одном из случаев косвенное сокращение торговли не вызывает никаких потерь экономического благосостояния.

В-восьмых, образование таможенного союза с тем большей вероятностью поднимет экономическое благосостояние, чем больше возникает размах для экономик с крупномасштабными производствами в тех отраслях в рамках союза, которые теперь могут расширяться, подрывая похожие отрасли в других частях союза.

В-девятых, частичное многостороннее сокращение странами-партнерами своих пошлин на торговлю друг с другом с тем большей вероятностью будет полезным и не принесет вреда, чем позднее произойдет полное снятие этих пошлин. В этом смысле аргументы в пользу системы частичных преференций сильнее аргументов в защиту полного таможенного союза. Причина такого обобщения, я надеюсь, ясна. Взаимное сокращение импортных пошлин странами-партнерами расширит их взаимную торговлю, но может также и переориентировать их импорт или экспорт. В результате расширения торговли всегда будет выигрыш в благосостоянии, но этот выигрыш будет тем меньше, чем ниже пошлины на эту торговлю. Поэтому в каждом успешном

случае сокращения этих пошлин будет иметь место меньший выигрыш, который можно будет получить благодаря дальнейшему расширению взаимной торговли. Однако поскольку пошлины других стран на экспорт партнеров и пошлины партнеров на импорт из стран остального мира остаются постоянными, потери благосостояния на каждой единице переориентации торговли остаются неизменными на протяжении всего процесса образования союза.

Наконец, можно, видимо, заключить, что наилучшим принципом для сокращения торговых барьеров является всеохватывающее соглашение, в которое входят все страны и все товары, сводящееся к сокращению на недискриминационной основе всех пошлин ниже определенного потолка. По любому такому соглашению наибольшие пошлины были бы снижены (обеспечивая таким образом наибольший возможный выигрыш от каждой единицы первоначального создания торговли), и они были бы снижены на недискриминационной основе (способствуя тем самым тому, чтобы возникающая в результате переориентация торговли была бы минимальной). Однако в то время как это является логическим выводом из нашего анализа, это, конечно, не является осуждением более мелких экономических союзов, поскольку могут отсутствовать политические условия для соглашения универсального масштаба.