

## Пионеры международной экономики

Труды, собранные в настоящем издании «Вех экономической мысли», имеют одну интересную общую особенность: их все цитируют, но толком никто не читал. Ни у нас, ни у них. Классики-экономисты-философы переиздавались на Западе, но их экономические воззрения практически не изучаются на экономических факультетах университетов. В России истории экономических учений преподавались и изучались всегда, были попытки ввести изучение теорий международной экономики через призму их критики. Но оригиналы большинства трудов, которые цитировались и критиковались, либо хранились за семью замками библиотечных спецхранов, либо вообще отсутствовали в России. Большая их часть никогда не переводилась на русский язык или же переводы были «антикварными» — в основном дореволюционными. Удивительно, но обнаружить оригиналы трудов выдающихся экономистов-международников, на которые ссылаются все стандартные западные учебники по международной экономике, оказалось весьма сложно даже в США, не говоря уж о Женеве. Издания межвоенного периода и 1920–1930-х, 1940–1950-х гг. практически недоступны. Несколько облегчил задачу интернет, в основном в плане поиска оригиналов статей, но не книг. Похоже, в обозримом будущем международная экономика продолжит оставаться неизведанным полем.

Среди пионеров международной экономики есть личности, известные всем. Без сомнения, самый известный из них — Пол Самуэльсон, который начиная с 1937 г. на протяжении уже почти 70 лет публикует в среднем пять статей в год по всем мало-мальски значимым вопросам экономики и раз в три года — очередные издания популярного учебника по экономике. Начните исследование в любой области экономики — и вы обязательно увидите его имя в числе авторов основополагающих статей. Поскольку его родители, польские эмигранты, много путешествовали, Самуэльсон, будучи подростком, учился в 14 различных средних школах в разных уголках США, закончил Чикагский и Гарвардский университеты. В своей кандидатской диссертации, опубликованной отдельной книгой в 1947 г., Самуэльсон обобщил микроэкономические методы анализа экономики, что сразу вывело его в ряды наиболее известных американских экономистов. Несмотря на то что еще в бытность аспирантом Гарвардского университета Самуэльсон опубликовал 11 статей, его не взяли на кафедру. Ему пришлось пойти работать в находящийся неподалеку Массачусетский технологический институт, который в силу своей специализации на естественных науках никогда не считался центром экономических исследований. С приходом Самуэльсона он стал таковым. С 1940 г. Самуэльсон преподает в Чикагском

университете. В 1970 г. за совокупность работ он первым среди американских экономистов был удостоен Нобелевской премии по экономике.

Собрание статей Самуэльсона, написанных только до 1977 г., и покрывающих все значимые сферы экономической науки, составляет четыре увесистых тома. Открыв любой из них, убеждаешься, что экономисты могут быть хорошими математиками, а некоторые, наиболее продвинутые, пытаются соперничать с философами. Но мало кто из них может считаться хорошим писателем. Возьмите любую публикацию Самуэльсона — от журнальной статьи до эссе на злобу дня, от сатирического скетча по поводу юбилея коллеги-экономиста до некролога на его смерть, — все написано блистательным английским языком, с использованием богатейшей лексики и изысканной, но не вычурной фразеологии. Наиболее значительный вклад в теорию международной экономики Самуэльсон внес, сформулировав теорию специфических факторов производства и доказав теоремы выравнивания цен на факторы производства и распределительных эффектов международной торговли.

В международной экономике есть личности, которые известны по одной работе. Они, вероятно, имеют самый высокий «коэффициент славы» — отношение количества цитирований к количеству работ (поскольку в знаменателе в этом случае оказывается единица; но ведь и химик Александр Бородин написал только одну оперу, и с тех пор весь мир поет «О дайте, дайте мне свободу!»). Взять хотя бы аббата Этьенна Бонно де Кондильяка. Автор книги «Торговля и государство» — крупнейшей веши в истории международной экономики — остается практически неизвестным даже среди специалистов. Его хорошо знают философы — как основателя сенсуализма. Считая ощущения единственным источником знания, он выдвинул мысль о приобретении человеком в индивидуальном опыте не только содержания сознания, но и самих психических функций, что осуществляется лишь на основе способности к ощущению, и проиллюстрировал свое учение при помощи знаменитой аналогии — статуи, у которой, по мере того как формируются новые способности, постепенно возникает и сознание. Родившийся в Гренобле, он скоро перебрался в Париж, где познакомился с Руссо (*Rousseau*), Дидро (*Diderot*), Вольтером (*Voltaire*). К моменту прихода к экономике Кондильяк был уже знаменитым автором многотомных философских трактатов, включая такие как «Логика, или Умственная наука, руководствующая к достижению истины», «Трактат об ощущениях», «Трактат о системе», был избран действительным членом Французской академии наук, был популярен в Европе. Экономические воззрения Кондильяка за пределами международной торговли оказали сильное влияние на становление Австрийской экономической школы: Карл Менгер (*Carl Menger*, 1840–1921) в своих «Основах экономики» (*Grundsätze*, 1871) цитировал Кондильяка больше, чем всех других экономистов, кроме А. Смита. Кондильяка хорошо знал и цитировал Дж. Милл, жестко критиковал К. Маркс. Но похоже, что взгляды Кондильяка на международную торговлю не были известны даже им. Таким образом, труд «Торговля и государство» оставался во многом забытым, до тех пор пока не был в первый раз переведен на английский язык в 1997 г. Но даже теперь эту книгу очень непросто.

Есть в международной экономике личности просто мистические: их фотографии не сумел разыскать даже вездесущий интернет. Вспоминаю, когда я впервые ввел теорему Рыбчинского в свой учебник по международной экономике, мой учитель профессор В. Д. Щетинин, выдающийся российский ученый и экономический дипломат, в сердцах воскликнул: «Скажите на милость, ну кто такой Рыбчинский?! Что он написал?» Личность действительно довольно

мистическая: если даже П. Кругман на протяжении уже нескольких изданий своей «Международной экономики» продолжает упорно называть англичанина Рыбчинского польским экономистом.

Тадеуш Рыбчинский (*Tadeusz Rybczynski*, 1923–1998) закончил Лондонскую школу экономики, защитив в 1952 г. диссертацию, которая включала теорему, названную впоследствии его именем. Другой выдающийся английский экономист Харри Джонсон (*Harry Johnson*, 1923–1977) убедил тогда 20-летнего Теда опубликовать результаты, полученные в его кандидатской диссертации, из чего получилась короткая статья в журнале «*Economica*». Потом Рыбчинский ушел в бизнес и больше не публиковался в академических журналах. Провел свою деловую и научную жизнь в лондонских банках — сначала в *Lloyds Bank*, а затем в *Lazard Brothers & Co*. Был управляющим Британского национального института экономических и социальных исследований, вице-президентом Королевского экономического общества, преподавал с 1974 по 1998 год международную экономику и финансы в *City University* в Лондоне. Начиная с 2000 года британское Общество бизнес-экономистов ежегодно присуждает приз Рыбчинского молодым экономистам, а также и немолодым, предложившим что-то новое. Кстати, на самом деле Рыбчинский все же публиковался, но в основном по банковским вопросам и финансированию, а в последние годы жизни — по проблемам инвестиций в переходных экономиках.

Международная экономика — наука тяжелая, поэтому большинство пионеров рабобогали в ней парами. Действительно, в свободе торговли А. Смит дублировал Б. Кондильяка, в относительных преимуществах Д. Рикардо — Р. Торренса, в ресурсной модели Б. Олиа — Э. Хекшера, в теореме цен факторов В. Столпер — П. Самуэльсона, в теории интеграции Дж. Мид — Дж. Винера. В большинстве случаев история уже определилась в том, кто был первый, а кто второй. Но главное, что они шли вместе, в одном направлении, как правило, знали друг друга лично или хотя бы были знакомы с работами соратников.

Не все первопроходцы включены в настоящее издание «Вех», не все упомянуты нами и во вступительной статье. Если посмотреть на широкую географическую палитру теоретиков международной экономики, большинство классиков были теми, кого сегодня собирательно называют англичанами. Ненадолго пальму первенства захватили шведы, но довольно быстро она перешла к американцам, в чьих руках находится и по сей день. Многие талантливые исследователи со всего мира — канадцы, австралийцы, индусы, венгр, израильтяне — нашли пристанище в американских университетах.

Были в числе пионеров и французы, и австрийцы, и немцы. Русских, если не считать ранних меркантилистов, практически не было. Так же как не было и китайцев, и представителей подавляющего большинства других стран. Но это, хочется верить, не значит, что международная экономика как наука там отсутствовала. Уверен, в не столь далекой перспективе, новые вехи будут поставлены и там.

Во вступительной статье я преднамеренно выхожу за рамки академического изложения. То, что написано в этом выпуске «Вех», надо знать всем. Но в данном томе речь идет в основном о микроэкономике — товарной части международной экономики. За пределами остается огромный мир макроэкономике — монетарной международной экономики — функционирование национальных экономик в их взаимосвязи с остальным миром, все, что касается валютного курса и моделей открытой экономики. О вехах в этой области и пионерах, поставивших их, расскажет второй том «Международной экономики».

## Встречи во времени

За обедом сошлись математик, философ и экономист с простыми именами — Макс Бертран и Джон. Дело было в 1935 г. в Кембридже. В это время на континенте укреплял свои позиции фашизм, в СССР начались чистки партии после убийства С. М. Кирова, и открылось первое метро в Москве, в Испании Сальвадор Дали написал маслом по дереву сюрреалистического «Жирафа в огне». Разговор ученых зашел о методе. «Теория экономики не представляет набора неизменных выводов, непосредственно применимых к политике. Она скорее являет собой метод, а не доктрину, аппарат ума, технику мышления, которая помогает тем, кто ею владеет, делать правильные выводы», — заключил экономист после несколькихчасовой дискуссии. Математик, услышав это, с удивлением посмотрел на него: «Существует лишь то, что можно измерить. Я думал заниматься экономикой, но решил не связываться: слишком сложно». «Мысль не свободна, если сю нельзя заработать на жизнь, — отреагировал философ. — Экономика — это слишком просто!»

Макс Планк (*Max Planck*), основатель квантовой механики, дрогнул перед экономикой; Бертран Расселл (*Bertrand Russell*), философ неопозитивизма, и глазом не моргнул; а Джон Кейнс (*John Keynes*) просто создал и продемонстрировал способ рационального соединения философии, математики и вытекающих из них логических и статистических методов познания в современной экономической науке. Встреча великих поймала истину истории — экономика началась с философии, как метода анализа, и кульминировала, по крайней мере на данном этапе, математикой. История международной экономики, обеих ее частей — торговой и финансовой, следует той же парадигме: она родилась в начале XVIII в. из философии, до конца XIX в. экономисты-международники оперировали, и весьма успешно, в основном аргументами философской логики и исторического наблюдения. Но с середины XX в. международная экономика оказалась во власти специалистов, предпочитающих описывать поведение нерациональных субъектов строгими функциональными взаимосвязями. Первый и последний на сегодняшний день методологические подходы к анализу определены достаточно четко. Важно знать, что было между ними.

Этот том серии «Вехи экономической мысли» посвящен вехам международной экономики.

@ *Международная экономика (international economics)* — часть экономической науки, изучающая закономерности развития наций в условиях их экономического взаимодействия.

Условно она делится на две части: международную микроэкономику — это международное движение товаров, услуг и факторов производства, и регулирующая их государственная политика (часть I) — и международная макроэкономика — это государственная экономическая политика в условиях открытой экономики (часть II). Часть микро часто именуется международной торговлей (*international trade*), часть макро — международными финансами (*international finance*), а весь курс — международной торговлей и финансами. Международная торговля относится к «микро», поскольку она доставляет товар от производителя к потребителю, и фирмы, а не государства, конкурируют на мировом рынке. Экономика производства и потребления — предметы микроэкономики. Международные финансы относятся к макро, поскольку

государство в лице правительства формирует экономическую среду, в которой функционируют производители и потребители. Государства проводят фискальную, монетарную, валютную, торговую, инвестиционную, интеграционную политику, которые традиционно являются предметом макроэкономики.

Микро- и макроэлементы международной экономики тесно переплетены. Макроэкономическая торговая, инвестиционная и интеграционная политика направлены напрямую на регулирование движения товаров, услуг и факторов производства между производителями и потребителями и поэтому рассматривается в части микро международной экономики. Фискальная, монетарная и валютная политика имеют основной целью поддержание стабильности экономической системы в целом и, несмотря на то что это нужно в конечном счете для тех же производителей и потребителей, рассматриваются в части макро международной экономики. В принципе, такое деление международной экономики носит условный характер. С одной стороны, товары, услуги и факторы движутся между производителями и потребителями, которые функционируют в определенной макроэкономической среде, созданной для них их правительствами внутри отдельных стран, между группами стран и в мире в целом. С другой стороны, макросреда, по крайней мере в рыночной экономике, находится под непосредственным влиянием производителей и потребителей, хотя неизбежно учитывает и многочисленные внеэкономические интересы, отклоняясь поэтому от оптимальной конфигурации.

Этот том «Вех» посвящен теории международного движения товаров, услуг и факторов производства и их государственному регулированию, или, проще говоря, теории международной торговли. Собранные в нем труды — главы из книг и статьи — это именно вехи, т. е. путеводные ориентиры, по которым прокладывается курс от прошлого к будущему. Вехи в пути исконно выполняли две основные функции: окаймляли с обеих сторон дорогу, чтобы не сойти с пути и не рухнуть в сторону, и обозначали повороты, тупики, требующие изменить направление движения или вообще остановиться и задуматься над тем, куда двигаться дальше. Из огромного количества трудов по международной торговле для книги отобраны именно «вехи» — те из них, которые означали повороты мысли, после того как она заходила в тупик и не могла более объяснить действительность, и те, которые удерживали новую мысль в избранном русле, обогащая и развивая ее отдельные посыпки до тех пор, пока она снова не достигала своих пределов.

За три века развития теорий международной торговли резких поворотов было всего три. На каждом из них свою веху поставил кто-то из великих. И на каждом из них великие пытливно впитывали прошлое и создавали новое направление международной экономической мысли, ограничивая его своими вехами. Выдающиеся экономисты подхватывали идеи великих и несли их в будущее по начертанному ими руслу мысли, параллельно с уже существующими. К счастью, серьезных тупиков в истории международной экономической мысли не было. Все ключевые идеи продолжают сосуществовать, иногда в причудливых переплетениях, и в теории, и в практике международной экономики. Выдающихся экономистов-международников много, великих всего трое. Имена двоих нам уже известны: Адам Смит и Джон Кейнс. Имя третьего пока остается тайной, которая может быть раскрыта только будущей историей. Сегодня нам еще не дано знать, кого из тех, кто поменял представление о международной экономике на рубеже XX и XXI вв., история включит третьим в триумвират.

А начиналось все довольно просто, как в до боли знакомом анекдоте: в 1776 г. встретились англичанин, француз и русский. В этом году скончался великий шотландский философ Юм; французский скульптор Пигаль изваял первую скульптуру французского философа Вольтера; в России фаворит Екатерины II князь Потемкин создал Черноморский флот; а в Америке полыхала революция и вообще было не до наук. Англичанин, точнее шотландец, преподавал моральную философию в Университете Глазго, француз был членом Французской академии наук, жившим в то время недалеко от Орлеана в долине реки Луары, а русский — вообще помещиком средней руки из подмосковного села Покровское.

— Sirs, — сказал шотландец, — я считаю, что свобода торговли и невмешательство государства в решения частных производителей — это лучшее, что государство может сделать для экономики. Читайте мое «Исследование о природе и причинах богатства народов».

— Pardon, Monseigneurs, — сказал француз. — За три месяца до вас я опубликовал книгу «Торговля и правительство» и пришел к выводу, что правительства должны предотвращать всяческие злоупотребления в экономике, а во всем остальном следовать принципу «*laissez-faire*».

— Господа, — усмехнулся в усы русский. — А не читали ли вы мою «Книгу о скудности и богатстве» пятидесятилетней давности? Прочтите — многое узнаете.

На самом деле такой встречи не было. Только идеи этих троих встретились во времени. Шотландец Адам Смит (*Adam Smith*, 1723–1790)<sup>1</sup> и французский философ эпохи Просвещения Этьенн Бонно де Кондильяк (*Etienne Bonnot, abbé de Condillac*, — 1714–1780)<sup>2</sup> опубликовали свои главные труды по экономике практически одновременно. Иван Посошков (1652–1726)<sup>3</sup> написал свои соображения о реформах в России Петру I в 1724 г. Смит читал по-французски и знал труды Кондильяка, к тому времени известного философа: по-русски Смит не читал и не был знаком с трудом Посошкова. Смит писал по-английски, и его читали многие, во всяком случае, в Британии, Кондильяк — по-французски, и его читали немногие на континенте; Посошков писал по-русски, находясь в неведомой России, и его не читал никто: книга была опубликована более чем через сто лет после его смерти. Глубина познаний даровитого самоучки и участника петровской денежной реформы Ивана Посошкова не могла идти ни в какое сравнение с ученостью философа-моралиста Смита или одним из самых выдающихся французских философов своего времени – Кондильяком, но тем не менее в 1775 г., за год до опубликования их трудов о свободе торговли, в России был издан царский «Манифест о свободе торговли и заведения промышленных станов», а дискуссия о свободе торговли и протекционизме была в центре экономической мысли в России, так же как и в Европе.

---

<sup>1</sup> *Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. 1776. Единственный перевод на русский язык всех пяти книг был опубликован в Санкт-Петербурге типографией Государственных медицинских коллегий в 1802–1806 гг. Советские издания 1924, 1931, 1935, 1962 и 1993 гг. содержат перевод только трех первых книг.

<sup>2</sup> *Bonnot E., abbé de Condillac.* Le Commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre. Amsterdam; Paris: Jombert et Cellot, 1776; английская версия: *Commerce and Government: Considered in Their Mutual Relationship.* Cheltenham, Northampton: Elgar, 1997; Русская версия: *Кондильяк Э. О выгодах свободной торговли: в 2 ч.* СПб. Морская типография, 1817.

<sup>3</sup> *Посошков И.* Книга о скудности и богатстве. 1724. Первый раз опубликована в кн.: Сочинения Ивана Посошкова. Книга о скудности и богатстве. Типография Николая Степанова, 1842; последнее издание: *Посошков И. Т.* Книга о скудности и богатстве. М.: Госсөцэкиздат, 1937. 350 с.

Переход от идеи протекционизма к идее свободной торговли стал крупной вехой, определившей первый поворот в теории международной экономики (которая на тот момент ограничивалась преимущественно теориями торговли) — поворот от меркантилизма к сравнительным преимуществам. И он связан с именем первого великого экономиста-международника Адама Смита.

Второй поворот произошел в середине XX в. и связан с именем другого великого — Джона Кейнса. Так же, как и Адам Смит, он не занимался напрямую теорией международной экономики. Но то, что лежало в основе его учения, перевернуло представления об экономике в целом и о международной экономике в частности. Убирая с пути детали, Кейнс сказал — и ему поверили, — что «невидимая рука» рынка сама по себе не работает, рынок «проваливается» (*market failure*). Государство должно ставить цели более высокого порядка, включая, кстати, мораль и нравственность, выше чисто предпринимательских задач — (максимум прибыли через минимум затрат) и за их пределами, и, не сомневаясь, вмешиваться в экономику и исправлять эти провалы. Иначе — крах, иначе рыночная система (если, конечно, свято верить в то, что она лучшая из возможных) не сдюжит, не выживет.

Невозможно определить однозначно точку во времени, которая ознаменовала переворот в экономическом сознании, произведенный Кейнсом. Видимо, это был период между 1936 и 1944 гг., соответственно между публикацией его «Общей теории процента, занятости и денег» и созданием при его непосредственном участии Международного валютного фонда, задачей которого и по сей день является исправление временных дисбалансов (*misalignments*) в платежном балансе, средоточии всех экономических показателей любой страны, и поддерживать стабильность в международной экономике путем упорядоченного (*orderly*) развития международной торговли.

Поворачивая международную экономику в новое русло, на распутье, Кейнс встретился во времени со многими: великими и просто выдающимися. Он родился в 1883 г. — году, когда практически одновременно ушли из жизни трое выдающихся людей: в Лондоне скончался «гробовщик капитализма» немец Карл Маркс, в России — Иван Тургенев, впервые поднявший проблему отцов и детей, обозначив то, что в экономике позже будет названо межвременными сопоставлениями (*intra-temporal comparisons*), а в Германии умер Рихард Вагнер, любимый композитор Гитлера, до сих пор запрещенный в Израиле, несмотря на то, что многие состоятельные граждане этой страны предпочитают импортные «мерседесы» и «БМВ» автомобилям любых других марок.

Кейнс не подступался к экономике, особенно к международной экономике до тех пор, пока не овладел в совершенстве обоими экстремумами, ее обрамляющими, — философией и математикой. Его работы «Трактат о вероятности» (*A Treatise on Probability*, 1921) и «Эссе об убеждении» (*Essays in Persuasion*, 1931) стали двумя столпами, на которых была построена его «Общая теория» и на которых по сей день стоит экономическая наука. «Квалифицированный экономист должен иметь несколько дарований. Он должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом — в некоторой степени» — цитата хорошо известна.

В 1944 г., в разгар Второй мировой, Кейнс сформулировал основные параметры устройства международной экономики: превышение внутренних инвестиций над накопленными сбережениями означает использование сбережений других стран — отрицательный текущий баланс; другие страны захотят предоставлять свои сбережения в распоряжение дефицитной

станы до тех пор, пока ее макроэкономическая политика заслуживает доверия; если доверие под сомнением, в дефицитной стране наступит кризис платежеспособности, который может распространиться и нарушить стабильность в мире; в этих условиях ни «невидимая рука» рынка, ни правительства сами по себе не могут обеспечить поддержание желаемой стабильности, нужен искусственный международный институт, наделенный деньгами и властью.

Эти принципы необходимо вписать во временной и личный контекст. В 1946 г., год смерти Кейнса, Черчилль произносит фултонскую речь, начав тем самым «холодную войну» в то же время американский миллионер Рокфеллер жертвует 8,5 млн долл. на строительство штаб-квартиры ООН в Нью-Йорке, Хичкок снимает фильм «Дурная слава» («*Notorious*») и Ботвинник после смерти Алехина становится первым шахматистом мира. Русская балерина Лидия Лопокова, официальная жена Кейнса и некогда прима лондонского балета, которой он изменял как с другими женщинами, так и с мужчинами, была единственной, кто присутствовал при уходе эпохи в экономической науке.

Третий крупный поворот в теории международной экономики связан с ее кризисом и должен произойти в начале XXI в. Имена выдающихся мыслителей уже примерно известны, имя великого — пока нет. Накрепко связанное с именем Адама Смита главное течение (*mainstream*), основанное на идее ограничения вмешательства государства в экономику в целом и международную торговлю в частности, и идущая от Джона Кейнса школа исправления пороков рынка путем участия государства в экономике, в том числе и в международной торговле, не смогли обеспечить ни стабильность, ни достойный уровень жизни для всех. Монетаристские, институциональные, исторические и прочие школы экономической мысли, давая неплохие рекомендации по частностям, так же как и смитсоианство и кейнсианство находятся в тупике по ключевому вопросу: как обеспечить гармоничное развитие. Экономика развития (*development economics*) пребывают в плачевном состоянии. Миллиарды людей в мире прозябают на доллар в день, власть и бизнес коррумпированы, поведение производителей и потребителей нерационально. Международная экономика не обеспечила благосостояние для всех.

Попытки помочь развитию экономики теориями экономического роста пока безуспешны, бедность и разрыв растет. Попытки взвалить на международную торговлю функцию перераспределения также безрезультатны: рост торговли сам по себе не приводит к экономическому росту и уж тем более к развитию. Целые страны, при наличии явных сравнительных преимуществ, сидят на развращающей донорской игле. Антиглобалистские настроения очень сильны: профессиональные антиглобалисты бьют стекла в ВТО и льют кровь на ступени Мирового банка. Международная торговля сегментируется на преференциальные блоки, весьма далекие от оптимальности. Альтернативы типа «регулировать — не регулировать», «торговать — не торговать», «помогать — не помогать» остались далеко на периферии экономических дебатов. Процветает операционализм — использование сегментов разношерстных теорий, которые лучше всего подходят для решения конкретной задачи. На силе компьютера подняла голову чистая эмпирика — собрать как можно более значительный массив данных, посмотреть, что сработало, и вычислить лучшую практику. Математический формализм продолжается, но явно чувствуется утомленность им даже страждущего читателя. Язык продолжает оставаться барьером: что думают те, кто не говорит и не пишет по-английски, практически неизвестно.

Международная экономика в стрессе. Предпринимаются отчаянные попытки, отложив на время математику, найти решения там, где оба, и Смит, и Кейнс, начинали, — в философии:



социальное развитие, психология роста, экономическая этика... Интересные ответы доносятся с Востока на базовые вопросы (рост — это движение вперед или назад? Ценна ли человеческая жизнь? В чем разница между мужчиной, женщиной и ребенком?) — оказываются иными, чем на Западе. Воздержимся пока от предсказаний о том, какой выйдет международная экономика из этого виража — социальной, эффективной, равноправной... Время или следующий из великих подберут соответствующий термин. Отрадно, что при помощи интернета умы встречаются не только во времени, но и в пространстве. И на эту встречу — основная надежда.

## О школах и теориях

Антологии смотрят в прошлое для того, чтобы дать уроки на будущее. Коротко скажем собственно о школах и теориях международной торговли, представленных в настоящем томе антологии по международной экономике. Школа — генеральное направление экономической мысли в целом, в рамках которой формируются отдельные теории. Школами можно считать классическую политическую экономию, кейнсианство, монетаризм, институционализм, марксизм, историцизм и др.

Важно различать школы, объединяющие теории международной торговли и школы, в которые входят теории международной торговой политики. Теории международной торговли отвечают каждая по-своему на вопрос, почему экономические агенты (люди, фирмы и страны) торгуют между собой товарами. Понятие товара трактуется широко, как все материальные товары, услуги и факторы производства (труд и капитал), поскольку детерминанты их международного движения в целом одни и те же. Теории международной торговой политики отвечают на вопрос, какова роль государства во внешней торговле. Роль государства трактуется так же широко, как меры правительств по регулированию внешней торговли в рамках своей страны, согласованная межправительственная политика в рамках интеграционных объединений и межгосударственных организаций.

Теорий международной торговли великое множество, а школ всего четыре: меркантилизм, сравнительные преимущества, общее равновесие и конкурентные преимущества. Названия школ условны, их содержание богато. Переход от одной школы к другой не имеет четких временных вех, все четыре школы международной торговли живы и процветают.

*Меркантилизм (mercantilism)* — школа, объясняющая международную торговлю стремлением стран увеличить общее благосостояние за счет чистого притока иностранной валюты.

*Сравнительные преимущества (comparative advantage)* — школа, объясняющая международную торговлю различиями между странами в производительности факторов производства и в обеспеченности ими.

*Общее равновесие (general equilibrium)* — школа, объясняющая международную торговлю выравниванием совокупного спроса и совокупного предложения.

*Конкурентные преимущества (competitive advantage)* — школа, объясняющая международную торговлю различиями в темпах усовершенствования факторов производства и товаров у разных фирм.

Теорий международной торговой политики также множество, а школ — три: торговый протекционизм, свобода торговли и торговля по правилам. На стыке протекционизма и свободы торговли стоял А. Смит; на стыке свободы торговли и торговли по правилам — Дж. Кейнс.

Все это — условно. И до Смита философы выступали за свободу торговли, а Кейнс вообще напрямую международной торговлей не занимался. Все, что сделали великие, — своими трудами обозначили общий поворот экономической мысли и создали новые школы, частью которых, зачастую не самой главной, была международная торговля. Таким образом, **школы международной торговой политики** следующие:

*Торговый протекционизм (trade protectionism)* — школа международной торговой политики, выступающая за необходимость защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования государством мер торговой и иной политики. Возникла в начале XVIII в. в связи с появлением теории меркантилизма.

*Свобода торговли (free trade)* — школа международной торговой политики, выступающая за минимальное вмешательство государства в международную торговлю и за ее развитие на основе соотношения спроса и предложения на мировом рынке. Возникла в конце XVIII в. как часть классической школы политической экономии.

*Торговля по правилам (rule-based trade)* — школа международной торговой политики, выступающая за ограничение протекционизма и свободу торговли, но на основе минимальных правил, согласованных между странами. Возникла в середине XX в. как отзвук кейнсианства.

Элементы каждой школы можно найти в теориях международной торговли со времени возникновения каждой из них по сегодняшний день. Протекционизм, родившись во времена преобладания меркантилистских идей, активно развивался в теории (теории оптимальных тарифов, дисторсий, интеграции) и использовался на практике всеми странами и всегда. Его школа позитивная — о том, что есть. Свободной торговли не существовало никогда, и ее школа нормативная — о том, что должно быть в идеальном мире. Из-за того, что свободной торговли человечество не достигало ни на каком этапе развития, идеи этой школы всегда были очень привлекательным объяснением причин сбоев в международной экономике.

Хотелось бы, конечно, расставить труды, собранные в этой антологии, по школам, но это невозможно, да и не нужно. Схема, предложенная выше, подобна скелету в анатомии, хороша для понимания общей структуры предмета. То, что на нее нанизывается, значительно сложнее и богаче. Не возможно расставить авторов и их труды строго хронологически — слишком много переплетений, возвратов мысли к недосказанному в прошлом и, наоборот, резких прорывов из прошлого в будущее. Задача осложняется еще и тем, что западные экономисты — за редчайшим исключением — не занимаются проблемами контекста: курс международной экономики начинают прямо с описания отдельных теорий международной торговли, полностью игнорируя такие фундаментальные понятия, как международное разделение труда, мировой рынок, мировое хозяйство, международные экономические отношения и, наконец, сама международная экономика. Они встречаются только у великих, да и то мало, упомянутые впопыхах, в связи с чем-то еще. Но кое-что — и очень важное — все-таки можно найти в этих трудах. Заниматься частными вопросами невозможно до тех пор, пока не уяснены вопросы общие, пока отдельные теории не вписаны в контекст.

Поэтому настоящая антология трудов по международной экономике открывается небольшой главой 1, где представлены работы Смита, Маркса и Кейнса, содержащие основополагающие положения о международном разделении труда и мировом рынке.

Адам Смит (*Adam Smith, 1723–1790*) начал свое исследование природы и причин богатства народов<sup>4</sup> с вопроса о разделении труда, описывая изготовление булавки на мануфактуре, и сразу же, буквально на третьей странице, провел различие между богатыми и бедными странами, указав при этом, что превосходство богатых обычно больше проявляется в промышленности, чем в земледелии. Сравнивая выращивание хлеба в Польше и Франции, он приходит к выводу, что конкуренция между богатыми и бедными нациями возможна в сельском хозяйстве. Но, сравнивая Францию и Англию, он находит преимущество первой в производстве шелка, а второй — в производстве железоскобяных изделий, сразу же подводя читателя вплотную к понятию международного разделения труда. В третьей главе Смит наглядно заявляет, что потенциал разделения труда ограничивается размерами рынка, рынок расширяется с развитием транспорта, особенно водного, который принципиально удешевил стоимость дальних перевозок. В результате Лондон и Калькутта ведут значительную торговлю и, представляя обоюдный рынок, в огромной степени поощряют производительную деятельность друг друга. В Африке в то же время нет внутренних морей, и ее внутренние области недоступны морской торговле, тогда как и древние египтяне, и индусы, и китайцы, которые не поощряли внешнюю торговлю, создали свое благосостояние благодаря ей.

Вообще говоря, Смит указал на все, что лежит в основе международной экономики: существует разделение труда, выходящее за национальные рамки в силу узости внутреннего рынка и создающее тем самым мировой рынок; обмен на мировом рынке товарами, в которых индивидуальные страны конкурентоспособны; мировой рынок стимулирует рост производительности в кооперирующихся странах, т. е. работает мировое хозяйство; страны, оторванные от мирового рынка, наталкиваются на серьезные проблемы экономического развития. Редактирования не требуется, все верно и сегодня.

Карл Маркс (*Karl Marx, 1818–1883*), крупнейший немецкий философ и экономист, в первом томе «Капитала», опубликованном в 1867 г.,<sup>5</sup> впервые различил разделение труда внутри общества (общее, частное и единичное) и территориальное разделение труда. Территориальное разделение труда он видел в двух формах — внутри страны (гл. XII), как закрепление определенных отраслей производства за определенными районами страны (в конце XX века теория конкурентных преимуществ М. Портера назовет это кластерами), и между странами (гл. XIII), введя понятие международного разделения труда. «Создается новое, соответствующее расположению главных центров машинного производства международное разделение труда, превращающее одну часть земного шара в область преимущественно земледельческого производства для другой части земного шара как области преимущественно промышленного производства». В следующей строке Маркс называет международное разделение труда революцией. Что-то очень знакомое из сегодняшних газет просматривается в этих словах.

Наконец, Джон Кейнс (*John Keynes, 1883–1946*) в «Общей теории», вышедшей в 1936 г.<sup>6</sup> ввел несколько понятий, на которых по сей день зиждется все здание международной экономики, включая международную торговлю: совокупный спрос, совокупное предложение и баланс сбережений и инвестиций. Совокупный спрос включает спрос на товары и услуги экономических агентов внутри страны и спрос из-за рубежа на экспорт, совокупное пред-

<sup>4</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. 1776.

<sup>5</sup> Маркс К Капитал. Т. 1. 1867.

<sup>6</sup> Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2000; The General Theory of Employment, Interest and Money (1936).

ложение — предложение товаров, произведенных внутри страны и импортированных из-за границы, а баланс внутренних инвестиций и сбережений должен равняться текущему балансу, фактически разности экспорта и импорта товаров и услуг. Преимущества международного разделения труда Кейнс называет «реальными и существенными, хотя классическая школа слишком сильно их подчеркивает», но полагает, что платежный баланс должен регулироваться через процентную ставку, не отдавая его на растерзание «слепым силам» (гл. 23). Уж не «невидимую руку» рынка Смита имел в виду Кейнс?

Последующие главы антологии представляют теории международной торговли, расположенные по основным школам. Здесь описана только международная составляющая каждой из теорий, тогда как многие из них, хотя и не все, были частью более широких экономических теорий.<sup>7</sup>

### О меркантилизме

1630 год. В Англии власть монархии Стюартов разлагается, буржуазная революция зреет исподволь, удастся подписать договор об окончании войны с Францией, где кардинал Ришелье подавляет заговор Марии де Медичи. В Испании Тирсо де Молина пишет первую пьесу о Дон Жуане, а в Голландии Рубенс заканчивает картину «Благословение мира». В Италии начинается период высокого барокко. А в лондонском сити богатый торговец и член британского совета по торговле Томас Ман (*Thomas Mun, 1571–1641*)<sup>8</sup> пишет книгу «Богатство Англии во внешней торговле», которой суждено стать первым теоретическим трудом по международной торговле.

Живя в эпоху, когда европейские государства беспрерывно воевали между собой, и когда основным признаком богатства было накопленное золото, Ман был теоретиком развитого меркантилизма. Понятия вывоза и ввоза товара были уже хорошо известны, их разность составляла торговый баланс. При двусторонней торговле с каждой отдельной страной торговый баланс должен быть положительным, чтобы обеспечить приток золота в страну. Ман ввел понятие общего торгового баланса страны. Именно оборот в целом — а не отдельные двусторонние потоки — должен быть положительным для процветания нации. Он также показал, что ввоз товаров, который вроде бы приводит к потере валюты, на самом деле стимулирует экспорт, поскольку у торговых партнеров оказываются деньги на его оплату. Тем самым деньги создают торговлю. Ман также предвосхитил то, что сегодня называется «управление коммерческим предприятием» (*business management*): он привел в своей книге 12 черт идеального международного торговца.

В 1662 г. во Франции Мольер (*Moliere*) пишет комедию «Школа жен» (*L'École des femmes*), а в Англии Уильям Петти (*William Petty, 1623–1687*), бывший врач при главнокомандующем

<sup>7</sup> Просвещенный взгляд на общие экономические аспекты большинства теорий пытливым читатель найдет в оригиналах и переводах трудов И. Шумпетера (в кн.: История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2001) и М. Блауга (в кн.: Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994). См. также Аникин А. В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 4-е изд. М.: Политиздат, 1985. Коротким путеводителем по экономистам-классикам может служить любая серьезная «История экономических учений».

<sup>8</sup> *Mun T. England's Treasure by Foreign Trade. New York, 1895. P. 7–27. Reprinted in: The Western Tradition, Vol. II, 4th ed. Eugen Weber, ed., Lexington, MA: D. C. Heath, 1990. P. 399–407.*

английской армией в Ирландии Оливере Кромвеле (*Oliver Cromwell*), создаст «Трактат о налогах и сборах»<sup>9</sup>, в котором целую главу посвящает таможенным пошлинам и вольным гаваням. Полагают, что именно в армии Петти, доктор физики и профессор анатомии из Оксфордского университета, стал еще и экономистом. Надо было оценить объем трофеев и другие движимые богатства, которые потенциально можно было бы взять в Ирландии, и рассчитать то, как их разделить между победителями. Кромвель поручил эту, по сути, эконометрическую задачу армейскому врачу, который блистательно с ней справился.

Петти не ставит под сомнение протекционистскую политику, а скорее заботится об ее рационализации. Практически в каждой его фразе можно увидеть проблему, актуальную и сегодня. Пошлины должны существовать, но их размеры должны быть таковы, чтобы людям было легче, безопаснее и выгоднее исполнять закон, чем нарушать его. Критериев правильного размера пошлин два: все предметы, готовые или созревшие для потребления, должны стать несколько дороже, чем те же предметы, выращенные или произведенные внутри страны; все излишества, приводящие к роскоши или греху, должны быть обложены таким налогом, который бы ограничил их потребление. Сегодня этот налог называют акцизом. Необходимо следить за тем, чтобы не было более выгодно ввозить их контрабандным путем, чем платить пошлины. Прямого запрещения импорта не должно быть до тех пор, пока он значительно не превысит экспорт. Запрещение же вывоза денег, поскольку проведение его в жизнь почти невозможно, не имеет никакого смысла и бесполезно. Петти говорит о проблеме вольных гаваней, которые не приносят никакой пользы, а скорее наносят вред: обманным путем избегают уплаты пошлины. Уж не о свободных ли экономических зонах писал Петти?

Меркантилизм в теории международной торговли был подвергнут суровой критике другим шотландцем – Давидом Юмом (*David Hume, 1711–1776*). «Деньги не колеса торговли, а смазка для них» – выражение, до боли знакомое, из небольшого письма Юма философа естественного права, проще говоря, физиократа, к французскому философу Шарлю Монтескье (*Charles Montesquieu*) и из статьи «О балансе торговли»,<sup>10</sup> относящейся к 1749 г., который в России ассоциируется с началом строительства Растрелли Большого дворца и Царского Села в Санкт-Петербурге, а в Англии – с написанием Генделем «Музыки для королевских фейерверков». Юм, кстати, ближайший друг А. Смита, показал, что взгляды меркантилистов упрощенно представляют богатство. Если активный торговый баланс обеспечивает увеличение количества денег в стране, то он также ведет и к росту цен внутри страны. В результате ее экспортные товары становятся дороже на внешнем рынке и теряют конкурентоспособность, экспорт снижается, что при неизменном импорте может привести к отрицательному сальдо торгового баланса и оттоку денег из страны, т. е. результату, прямо противоположному позиции меркантилистов. При достаточно большом оттоке денег, цены внутри страны снизятся, конкурентоспособность экспорта возрастет, торговый баланс опять станет положительным, и деньги снова потекут в экономику.

С помощью этого незатейливого механизма Юм описал и предвосхитил как минимум четыре явления, далеко выходящие за пределы теорий международной торговли и относящиеся к теории международной экономики в целом: саморегулирование открытой рыночной

<sup>9</sup> *Petty W. A Treatise of Taxes, and Contributions. 1662.* Русская версия: *Петти У.* «Трактат о налогах и сборах» // Классика экономической мысли. М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. (Антология мысли).

<sup>10</sup> Некоторые экономические сочинения Д. Юма были изданы по-русски: *Юм Д.* Сочинения: В 2 т. М.: Мысль, 1965 (Философское наследие).

экономики, количественную теорию денег, монетарный характер инфляции, и реальный валютный курс. С сегодняшних позиций можно также добавить, что его допущения были достаточно жесткими: полное использование факторов производства, отсутствие излишних мощностей и безработицы отсутствуют, чистая конкуренция на рынке товаров и факторов, полная конвертируемость валют.

Но меркантилизм не сдавался. Следующую веку в его теории поставил еще один шотландец Джеймс Стюарт (*James Steuart, 1712–1780*), поздний меркантилист, своего рода экстремал. Через 137 лет после Мана, в 1767 г. Стюарт закончил фундаментальное «Исследование принципов политической экономии», которое содержало три главы специально по вопросам внешней торговли. За это время в Англии успел родиться, вершить открытия и умереть Ньютон, а в России – начать и не закончить реформы Петр I; во Франции уже подходила к концу эпоха Просвещения. Время было непростым. Для экономии золота в Америке вводится запрет на импорт, приведший к бунту в Бостоне. Руссо покидает Францию, переезжает в Англию и публикует «Словарь музыки», а Глюк ставит в Вене новаторскую оперу «Альцеста».

В основном труде Стюарта вопросам внешней торговли, как уже сказано, посвящено три полные главы. Пространное название главы XXIII весьма характерно: «Когда страна обогатилась за счет взаимной торговли с другими нациями промышленными товарами, но баланс торговли оборачивается против нее, в ее интересах прекратить торговлю вообще». Способов три: отказаться вообще от отрасли, в которой иностранцы более конкурентны, и перебросить все силы на отрасль, которая конкурентна за рубежом; запретить импорт таких товаров; наложить на такие товары столь высокие пошлины, что они будут дороже аналогичных национальных. В следующей главе Стюарт задается естественным вопросом: какой из этих методов наиболее приемлем? В общем-то, все. Государство обязано воспрепятствовать потере национального богатства, поэтому все три меры хороши – Стюарт вспоминает даже Макиавелли в этой связи. Но что делать, если запрещенный импорт нужен национальному производителю, чтобы выпустить экспортные товары? Тогда только два выхода: продолжать производство за счет местных источников, пока их будет хватать, либо же сократить производство таких товаров до того уровня, что станет хватать национального сырья для их производства. Возможна и ситуация, что вся торговля произведенными товарами остановится и страны будут торговать только сырьем.

Недооцененная и плохо понимаемая по сей день, школа меркантилизма дала несколько ясных установок в области торговой политики, а именно: экспорт — хорошо, импорт — плохо; экспорт надо поощрять, импорт — ограничивать; цель внешней торговли — приток валюты; своего производителя надо защищать от чужого; нежелательный импорт надо запрещать; импортировать сырье, экспортировать торговый баланс должен быть положительным; больше валюты — богаче страна. Или, если переписать по-научному, для обеспечения благосостояния страны необходимо накапливать резервные активы, поддерживать положительное сальдо по текущим операциям платежного баланса. В этих целях государство должно проводить политику протекционизма: стимулировать экспорт путем поддержки национальных производителей и ограничивать импорт.

Только ясные и простые в исполнении идеи могли продержаться на протяжении пяти столетий! С XVI до конца XVIII в. они полностью доминировали и в теории, и в практике внешней торговли. В XIX—начале XX в. они были основным объектом теоретических баталий между сторонниками протекционизма и свободы торговли, но, в несколько видоизмененной

форме, продолжали применяться на практике. С меркантилизмом полемизировали все крупные экономисты, занимавшиеся международной торговлей. Смит и Кейнс посвятили ему главы в своих основных трудах, а Хекшер и другие — целые книги. Меркантилизм и его критики пошли значительно дальше теорий международной торговли и закончили там, где, по сути, завершается наше знание о международной экономике в целом и сегодня — на механизмах саморегулирования открытой экономики. Еще Ман понял, что приток в страну иностранных денег означает не только рост ее богатства, но и рост цен, инфляцию, говоря по-сегодняшнему. Отрицательное сальдо по торговым операциям означает необходимость их финансирования за счет притока капитала, положительное сальдо — их отток. Торговля зависит от соотношения цен между товарами разных стран. Физиократ Юм сделал еще один большой шаг и описал механизм самобалансирования открытой рыночной экономики.

С середины XX в. идеи меркантилизма возродились с новой силой, как в теории, так и в практике внешней торговли. Вот только три примера идей «чистого меркантилизма», о которых говорят и пишут сегодня каждый день: дешевый импорт приводит к потере работы; автомобилестроение и другие молодые отрасли надо защищать от иностранной конкуренции; необходимо вести многосторонние торговые переговоры в ВТО о доступе на рынок. Люди требуют от правительств защищать их рабочие места, которые уничтожаются наплывом дешевых товаров из-за рубежа, и правительства делают это (от Америки до России китайские товары заполнили прилавки, и никто из местных производителей конкурировать с ними не в состоянии). Россия продолжает ездить на аппарате для передвижения под названием «Лада», которому еще рано считаться автомобилем, только потому, что российский рынок надежно закрыт от иностранной конкуренции в автомобилестроении, консервируя уже вековую отсталость. Такая же ситуация на автомобильном рынке везде попробуйте перевезти «Хонду» европейской модели в США, где «Хонда» — самый распространенный автомобиль. Европейская «Хонда» не соответствует американским стандартам «Хондъ», а американская — европейским. Правительства сделали все, чтобы свободной торговли не было, даже в отсутствие пошлин. Переговоры ВТО вообще полностью зациклены на доступе на рынок (экспорт — хорошо, импорт — плохо), страны торгуются по поводу взаимных уступок (*concessions*), и отрицательное торговое сальдо считается показателем дискриминации со стороны торгового партнера.

Не дело антологий выносить суждение о справедливости или несправедливости взглядов той или иной школы. Меркантилизм в международной торговле жив, и его надо знать.

### О сравнительных преимуществах

Это школа, объясняющая международную торговлю сравнительными преимуществами отдельных стран в производительности факторов производства или обеспеченности ими. В ее рамках обычно выделяют теорию абсолютных преимуществ А. Смита, теорию относительных преимуществ Д. Рикардо и теорию обеспеченности факторами производства Э. Хекшера и Б. Олина. Соответственно четыре работы основоположников включены в главу 3. Остальные статьи этой главы являются развитием отдельных черт каждой из теорий, их обобщением применительно к большему числу товаров, стран и факторов или попыткой эмпирической проверки.

Сравнительное преимущество страны в международной торговле может основываться на том, что она затрачивает на единицу товара меньшее абсолютное количество труда, чем

ее торговый партнер (абсолютное преимущество); на том, что она затрачивает относительно меньше количество труда на единицу одного товара, выраженное через затраты труда на единицу другого товара (относительное преимущество); на том, что она лучше обеспечена факторами производства (обеспеченность факторами производства).

О Смита написано много и блистательно; собственно о теории абсолютных преимуществ, которая является специальным случаем более общей теории сравнительных преимуществ, — меньше.

Считается, что Смит сформулировал принципы свободного рынка «*laissez faire*» («разрешите сделать») — свобода передвижения товаров и факторов производства и свобода конкуренции — и «*invisible hand*» («невидимая рука») — стихийное действие объективных законов рынка. Из их сочетания, применительно к внешней торговле, родилось фритрейдерство (*free trade*) — идея отсутствия ограничений на экспорт и импорт, которые являются основой благосостояния. Смит заимствовал идею «*laissez faire*» у французских физиократов, а возможно и у Вольтера, ведь он провел три полных года во Франции (1764–1766), ездив в Женеву, где в городке Ферней, с французской стороны, поблизости от швейцарской границы, и жил с 1753 г. Вольтер («Кандид, или Оптимизм» уже был написан: идеальное государство Эльдорадо, «Все к лучшему в этом лучшем из возможных миров!») и пр.).

Принцип «невидимой руки» упомянут Смитом только один раз в глубине второй главы четвертой книги: каждый человек, желающий использовать свой капитал, руководствуется только собственными, а не общественными интересами. «Поддерживая производительную силу своей страны, а не чужих стран, он имеет в виду лишь собственное благополучие, а направляя эту производительную силу таким образом, чтобы ее продукт мог иметь наибольшую ценность, он имеет в виду лишь собственную выгоду — и в этом случае, как и во многих других, некая «невидимая рука» заставляет его добиваться результата, который никак не входил в его намерения». В спорах о том, что имел в виду Смит, сломано немало шпаг. В упрощенной интерпретации это выглядит так: люди, действуя индивидуально, если им не мешать, умножат благосостояние общества в целом; невидимая рука — не что иное, как автоматический механизм баланса конкурентного рынка, национального и международного. Если посмотреть глубже, то получается следующее: Смит имел в виду баланс личных и государственных интересов. Зачем тогда упоминать о том, что финал личных усилий может быть иным по сравнению с намерениями? И несколькими абзацами ниже, критикуя меркантилизм, Смит все же высказывается в пользу государственного вмешательства во внешнюю торговлю, для того чтобы защищать национальных производителей, цена на товары которых неконкурентна из-за налогов, или накладывать импортные пошлины в целях увеличения государственных доходов.

Двумя абзацами ниже «невидимой руки» Смит вводит понятие преимущества в международной торговле: «Если иная страна может поставлять нам какой-то товар дешевле, чем обойдется нам его производство, то лучше покупать у нее этот товар, отдавая за него некоторую часть продукта нашей производительной силы, использованной в том деле, в котором мы имеем какое-то преимущество». Смит говорит просто о преимуществе во внешней торговле, а не об абсолютном преимуществе, но чуть ниже упоминает естественное преимущество (*natural advantage*). Он описывает ситуацию в Шотландии, где, в принципе, можно выращивать очень хороший виноград и выделывать не менее хорошее вино, которое, тем не менее будет обходиться минимум в тридцать раз дороже такого же количества вина,



привозимого из-за границы. «Если очевидна нелепость затраты на производство чего-либо количества капитала и производительной силы страны в тридцать раз больших, чем те, которые необходимы для приобретения у других стран равного количества нужных товаров, то столь же нелепым – хотя это и не столь очевидно – является и расходование на такое производство хотя бы одной тридцатой или даже трехсотой части капитала и производительной силы сверх того, что необходимо для покупки данных товаров за рубежом», — такова наиболее простая формулировка того, что страна будет вывозить тот товар, который она может произвести дешевле. Писал явно философ, а не экономист.

Простую идею быстро подхватили в мире. Помогла и концептуальная противоречивость «Богатства», в котором практически все, независимо от идеологических позиций, могли найти что-то близкое. В начале 1800-х гг. оно было переведено на французский и русский языки. Его читали и декабристы, и Евгений Онегин — люди реальные и вымышленные — классическая политическая экономия постепенно вытесняла меркантилизм. Читал его — правда, в оригинале — и лондонский маклер по имени Давид Рикардо (*David Ricardo, 1772–1823*), отдыхая летом 1799 г. на термальных водах в городке Бадене под Веной... Уже довольно богатый человек, не бросив бизнеса, начинает заниматься экономикой. Четырнадцатого июня 1815 г., за четыре дня до того, как герцог Веллингтон разгромил Наполеона под Ватерлоо, Рикардо купил английские государственные ценные бумаги. Последовавший скачок их рыночной стоимости позволил Рикардо уйти в 43 года из активного бизнеса и двумя годами позже опубликовать фундаментальный труд «Принципы политической экономии и налогообложения»,<sup>11</sup> седьмая глава которого специально посвящена теории международной торговли. Ровно столько же времени потребовалось британскому правительству, чтобы построить мемориальный мост Ватерлоо через Темзу, который открылся одновременно с выходом книги.

Новая веха в истории международной экономики совпала по времени и с другими интересными событиями. В том же 1817 г. Симон Боливар провозгласил независимость Венесуэлы, Байрон написал «Манфреда», а Гегель – «Энциклопедию философских наук». Россини в Риме поставил оперу-буфф «Золушка», используя только мужской хор и полностью игнорируя женский, что породило множество вопросов. Эту оперу мог слышать и отставной полковник Роберт Торренс (*Robert Torrens, 1780–1864*), который ушел на военную пенсию сразу же после Ватерлоо и с жадностью набросился на изучение экономики. Одна из его первых работ – «Эссе о внешней торговле кукурузой», опубликованная в конце 1815 г., содержала следующее описание относительных преимуществ: *«Если бы Англия могла приобрести такой уровень навыков в обрабатывающей промышленности, что, при использовании любой части ее капитала, она могла бы изготовить количество сукна, за которое польский земледelec дал бы большее количество кукурузы, чем то, что она могла бы, с использованием той же части капитала, вырастить на своей земле, тогда пашни на ее собственной территории, хотя они и равны землям в Польше, и даже если они лучше, следовало бы забросить и часть ее предложения кукурузы импортировать из этой страны. Несмотря на то что капитал, использованный в земледелии дома, мог бы принести больше прибыли, чем капитал, использованный в земледелии за границей, при этом предположении, капитал, который должен использоваться в обрабатывающей промышленности, все же получит большую избыточную прибыль, и эта большая избыточная прибыль определит направление развития нашей про-*

<sup>11</sup> Русский перевод: Рикардо Д. Сочинения: В 5 т. М.: Госполитиздат, 1955–1961.

*мышленности*».<sup>12</sup> Полковник доказывал неслыханное: импорт выгоден даже в тех случаях, когда импортируемые товары могут быть произведены у себя дома с меньшими издержками, чем за рубежом! Р. Торренсу принадлежит и идея взаимного спроса во внешней торговле, обычно приписываемая Дж. Миллу. Но одно дело — выдвинуть идею, другое — доказать ее справедливость и победить в борьбе за ее выживание.

В случае сравнительных преимуществ победил Д. Рикардо. Еще сам Рикардо полагал, что его книгу поймут «человек 25 от силы», и не ошибся. Теория сравнительных преимуществ чрезвычайно сложна для понимания и поэтому не используется при принятии решений в области практической внешней торговли. Даже после двухвековой популяризации сравнительные преимущества остаются не более чем красным словцом, используемым политиками, которые принимают решения, основанные в основном на голом меркантилизме или, в лучшем случае, на абсолютных преимуществах.

Вслед за Смитом Рикардо полагал, что стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство. Исходные допущения весьма сильные. Предложение: один фактор производства (труд); страна производит только два товара (сукно и вино); количество труда, затрачиваемого на единицу каждого товара, фиксировано. Спрос — никакого предположения относительно функции спроса. Торговля — две страны (Англия и Португалия), торговля сбалансирована, торговли фактором нет, он немобилен и не может перемещаться из страны в страну; транспортные расходы отсутствуют. Рынок — идеальная конкуренция. В этих условиях, говорит Рикардо, в Англии производство сукна требует труда 100 рабочих в течение года, а производство вина — 120 человек. Португалия имеет абсолютное преимущество перед Англией в производстве обоих товаров, поскольку затраты труда на каждый из них меньше: производство сукна требует труда только 90 человек в год, а производство вина — 80 человек.

По теории абсолютных преимуществ только Португалия будет экспортировать в Англию и сукно, и вино. Но по мысли Рикардо, подтвержденной практикой тех дней, обе страны будут торговать и сукном, и вином. Вино в Англии стоит в 1,2 раза дороже сукна, поэтому для Англии выгоднее экспортировать сукно и за счет полученных средств импортировать вино, а в Португалии стоимость вина составляет только 8/9 от стоимости сукна, поэтому ей будет выгодно экспортировать вино и за счет полученных средств импортировать сукно. Если Португалия вложит весь свой человеческий капитал в производство вина, она получит за него больше сукна из Англии, чем она произвела бы сама. Соответственно если Англия вложит весь свой человеческий капитал в производство сукна, она получит за него больше вина из Португалии, чем она произвела бы сама. Ни одна из стран полностью, конечно, не специализируется, но естественная тенденция к специализации есть. Поэтому, собственно, и происходит международная торговля, во всяком случае, по Рикардо. (См. ремарка 1)

---

### Ремарка 1. Четыре магические цифры

Полное описание закона сравнительных преимуществ у Рикардо следующее:

*Количество вина, которое она [Португалия] отдаст в обмен на английское сукно, не обуславливается соответствующим количеством труда, занятого в производстве каждого из этих товаров, что имело бы место, если бы оба они производились в Англии или в Португалии.*

<sup>12</sup> Последнее издание *Torrrens R. An Essay on the External Corn Trade*. Clifton: A. M. Kelley, 1972. С. 264–265.

*Условия в Англии могут быть таковы, что производство сукна будет требовать труда 100 человек в год, а если бы она попыталась заняться виноделием, то на тот же период ей потребовался бы труд 120 человек. Следовательно, Англия сочтет более выгодным ввозить вино, покупая его в обмен на вывоз сукна.*

*Для производства вина в Португалии может потребоваться труд только 80 человек в год, а производство одежды в этой стране может потребовать труда 90 человек в течение того же периода. Следовательно, ей будет выгодно вывозить вино в обмен на сукно. Такой обмен мог бы осуществиться, даже несмотря на то, что товар, ввозимый Португалией, мог бы производиться внутри страны с меньшими, чем в Англии, затратами труда. Хотя Португалия могла бы производить сукно, используя труд 90 человек, она ввезет его из той страны, где производство сукна требует труда 100 человек, потому что ей выгоднее употребить свой капитал на производство вина, в обмен на которое она получит больше сукна из Англии, чем производить сукно самой, переместив часть капитала из виноделия в производство сукна.*

*Таким образом, Англия отдала бы продукт труда 100 человек в обмен на продукт труда 80 человек. Такой обмен не мог бы осуществиться между жителями одной и той же страны. Труд 100 англичан нельзя обменять на труд 80 англичан, но продукт труда 100 англичан можно обменять на продукт труда 80 португальцев, 60 русских или 120 жителей Ост-Индии.*

Четыре магические (по выражению П. Самуэльсона) цифры Рикардо — количество человек, необходимое для производства сукна и вина (120 и 100 для Англии и 80 и 90 для Португалии), представляют большую сложность для интерпретации. Что это — количество труда, необходимое для производства единицы каждого товара в каждой из стран, или количество труда, необходимое для производства полного количества каждого товара, которым две страны торгуют друг с другом? Если это затраты на единицу товара, то Рикардо хотел сказать, что вино в Англии стоит в 1,2 раза дороже сукна, а в Португалии стоимость вина составляет только 8/9 от стоимости сукна, поэтому Англия имеет относительное преимущество в сукне, а Португалия — в вине. Но факт относительного преимущества Англии в сукне нельзя установить, не зная относительной стоимости сукна в Португалии, а относительное преимущество Португалии в вине нельзя доказать без знания относительной стоимости вина в Англии. Эта интерпретация включена в большинство учебников.

Если Рикардо имеет в виду затраты труда не на единицу сукна и вина, а на все их торгуемое количество, то относительное преимущество каждой из стран можно установить, не имея данных о другой стране. Сам факт, что Англия использует 100 человек для производства всего сукна, которое она экспортирует и которого достаточно, чтобы импортировать все вино, на производство которого в Англии пришлось бы затратить труд 120 человек, напрямую, без знания соответствующих затрат труда в Португалии, устанавливает относительное преимущество Англии в сукне. Относительное преимущество Португалии в вине, аналогичным образом, определяется тем, что ей надо всего 80 человек, чтобы произвести все вино, которое она экспортирует, и этого достаточно, чтобы оплатить импорт всего сукна, производство которого потребовало бы работы 90 человек. Тем самым, при этой интерпретации выигрыш от торговли — сэконоmlенный в результате торговли труд, который может быть использован для производства чего-либо еще — составляет для Англии  $120 - 100 = 20$  человек, а для Португалии  $90 - 80 = 10$  человек. Важно, что при специализации выигрывают обе страны. Торговля — косвенный метод производства.

Последствия выбора интерпретации — далеко идущие. В первом случае теория сравнительных преимуществ касается только двух товаров и двух стран и требует специального расширения на много товаров и стран; во втором она сразу распространяется на любое количество товаров и стран. В первом случае соотношение цен между двумя товарами, по которым эти товары будут обмениваться (условия торговли), устанавливается в результате торговли и находится где-то между относительными ценами в условиях автаркии; во втором — условия торговли изначально заданы, а затем устанавливаются относительные цены товаров в каждой из стран. В первом случае для реализации выигрыша от торговли необходима полная специализация каждой из стран на товаре ее сравнительного преимущества; во втором достаточно частичная специализация. В первом случае сравнительные преимущества являются причиной торговли между двумя странами; во втором — источником выигрыша от торговли.

@ *Сравнительное преимущество (comparative advantage)*. Каждая страна экспортирует те товары, по которым она имеет преимущество в относительной производительности труда.

Эта теория сравнительных преимуществ  $1 \times 2 \times 2$  (один фактор производства, два товара, две страны) продолжает оставаться рабочей лошадкой теоретической международной торговли по сей день и имеет многочисленные расширения — на большее число факторов, товаров и стран. Во внешнеторговой практике соображения сравнительных преимуществ зачастую игнорируются — страны не готовы специализироваться полностью на тех товарах, которые они могут производить более эффективно. Аргумент очень простой: общее повышение эффективности зависит от действия всех торговых партнеров, которые должны одновременно специализироваться в области своих сравнительных преимуществ. Если кто-нибудь из них отстает, то в одной стране потери рабочих мест из-за отказа от относительно неэффективных отраслей и социальная напряженность в обществе придут сразу же, тогда как потенциальные выгоды от специализации — неизвестно когда, да могут и вообще не материализоваться. Если все страны не ведут себя по Рикардо. А они этого не делают.

Чтобы понять это и предложить что-то хотя бы не радикально, но все-таки новое, потребовалось почти столетие и усилия двух выдающихся шведов — Э. Хекшера и его ученика Б. Олина. Эли Хекшер (*Eli F. Heckscher, 1879–1952*), написавший более тысячи работ, в том числе считающийся библиографической редкостью фундаментальный двухтомник по меркантилизму, получил известность благодаря небольшой статье «Воздействие внешней торговли на распределение доходов», опубликованной в никому не ведомом «Экономик Тидскрифт» (*Ekonomisk Tidskrift*) на не менее неведомом шведском языке в 1919 г. и в суматохе тех лет оставшейся практически неизвестной.<sup>13</sup> По совпадению, в этом же году вышли фундаментальные труды И. Фишера по стабилизации доллара, Дж. Кейнса об экономических последствиях мира и В. Парето по общей социологии. В России шла гражданская война и одновременно она создавала Третий интернационал, что не помешало А. Таирову построить театр русского экспрессионизма, а В. Попову провести первые эксперименты с коротковолновым радио. В Европу только что прибыл джаз, в Версале был подписан мирный договор, а Пикассо написал «Пьеро и Арлекина» для дягилевской постановки «Треуголки» в Париже. В Америке был создан первый механический робот, введен восьмичасовой рабочий день, но экономика была в столь плачевном состоянии, что бастовали металлургические рабочие и назревал рисовый бунт.

Статья Хекшера была переведена на английский и опубликована только через двадцать лет, в 1949 г., и с тех пор перепечатывалась очень редко. Однако ее читал в оригинале двадцатилетний Бертил Олин (*Bertil G. Ohlin, 1899–1979*), который в 1924 г. в возрасте 25 лет написал диссертацию «Теория торговли» (*Handelns Teori*), опубликованную тоже только на шведском и тоже поэтому изначально никем не замеченную. В все тем не менее еще до выхода в 1933 г. книги «Межрегиональная и международная торговля»,<sup>14</sup> Олин включил все то, что принесло ему Нобелевскую премию по экономике 53 годами позже, в 1977 г. Злые языки утверждают, что Олин послал журнальную версию своей диссертации на английском языке в «Экономик джорнал» (*Economic Journal*) его тогдашнему редактору Фрэнсису Эджуорту,

<sup>13</sup> *Heckscher E. F. The effect of foreign trade on the distribution of income. Ekonomisk Tidskrift 21. 1919. P. 497–512. Последнее издание: Heckscher–Ohlin trade theory // Eli F. Heckscher and Bertil Ohlin; translated, edited, and introduced by Harry Flam and M. June Flanders. Cambridge, Mass: MIT Press, 1991.*

<sup>14</sup> *Ohlin B. Interregional and International Trade. Cambridge: Harvard University Press, 1933.*

который передал ее соредактору Дж. Кейнсу. Последний написал следующее: «Это ничего не значит и должно быть отклонено». Статья свет не увидела, и теория международной экономики задержалась в развитии на декаду.

Так что теория Хекшера–Олина стала достоянием теории международной экономики только в 1933 г., когда Гитлер пришел к власти в Германии и создал первый концентрационный лагерь; Рузвельт стал президентом США, вывел страну из золотого стандарта и признал СССР, возобновляя торговлю; Троцкий опубликовал свою историю русской революции; Бунин получил Нобелевскую премию по литературе; после 15 лет эмиграции в разгар голода, порожденного крахом экономики, Прокофьев возвратился в сталинский СССР. Книга Олина прозвучала, тем более что ее автор был уже известен тем, что рискнул вступить в публичную полемику с самим Кейнсом по вопросу о воздействии трансфертов на условия торговли и победил в ней. Помогла и учеба в Гарварде (экономическую теорию преподавал Франк Тоссиг (*Frank Taussig*) и непосредственное научное руководство диссертацией Густава Кассела (*Gustav Cassel*, автора в числе прочего идеи паритета покупательной способности валют).

Допущения теории Хекшера–Олина сходны с допущениями теории относительных преимуществ. Предложение: два фактора производства, страна производит два товара; количество факторов, затрачиваемых на производство каждого товара, фиксировано; соотношение факторов фиксировано; идентичная производственная функция во всех отраслях. Спрос — ограничен полученным от экспорта доходом. Торговля — две страны, торговля сбалансирована, торговли факторами нет, они немобильны; транспортные расходы отсутствуют. Рынок — идеальная конкуренция, размер рынков торгующих стран одинаков. Это так называемая версия  $2 \times 2 \times 2$ , самая простая. Хекшер указал, что при одинаковом дефиците факторов производства, одинаковых технологиях и одинаковых размерах рынка, сравнительные издержки между странами должны быть одинаковыми и поэтому, по Рикардо, торговли не будет. Поэтому разница в относительном дефиците факторов производства между странами — необходимое условие для появления различий в сравнительных издержках и, следовательно, для международной торговли. Различный дефицит факторов производства означает различные относительные цены на факторы производства и различное соотношение использования факторов в производстве различных товаров. Поэтому торговля между странами может осуществляться и при равных относительных издержках и, более того, способствовать их выравниванию.

Международное движение факторов производства подчиняется тем же законам, что и движение товаров. Различия в цене на труд, например, обусловленные в значительной степени различиями в уровнях технологий, — причина международной миграции рабочей силы. Одинаковые технологии ведут к установлению одинаковых цен на факторы производства, а допущение об их мобильности между странами ведет к уравниванию их цен. Международная торговля не дает никаких гарантий относительно распределения доходов, поэтому свободная торговля в сочетании с целенаправленным распределением дохода представляет собой самую лучшую экономическую политику.

Олин пошел дальше. Избыточные факторы производства стоят относительно дешево, а дефицитные — относительно дорого. Товары, для производства которых требуется больше относительно избыточных факторов и малое количество относительно дефицитных факторов, будут экспортироваться в обмен на товары, производство которых требует противоположного соотношения факторов. Важные оговорки: по мере использования относительно избыточных

факторов для производства экспорта их предложение будет уменьшаться, так же как и дефицит относительно недостаточного фактора по мере роста импорта; выравнивание цен на факторы может произойти, только если устранить все препятствия для международной торговли; выравнивания цен не будет, если разные факторы задействованы в производстве экспортных и импортных товаров; торговля не влияет на цену фактора, который не используется для производства импорта или экспорта. Международная торговля может возникать и независимо от обеспеченности факторами производства — из-за требований найти большой рынок для эффективного производства и сбыта продукции (экономика масштаба). Различия в качестве производственных факторов в различных странах, возможность использовать совершенно несходные технологии, отдача от масштаба и различия в уровне экономической стабильности и налогообложении — все это делает воздействие международной торговли на выравнивание цен на факторы производства весьма неопределенным.

@ *Теорема Хекшиера–Олина (Heckscher–Ohlin theorem)*. Страна экспортирует товар, для производства которого интенсивно используется ее относительно избыточный фактор производства и импортирует товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Теорема, безусловно, верна по сей день. Особенно для стран, находящихся на ресурсной стадии развития, и экономисты от математики ее доказывают даже как настоящую математическую теорему. Начиная с военных лет ее стали развивать в разных направлениях, в результате чего возникли еще четыре теоремы. При соблюдении многих весьма сильных допущений, и прежде всего того, что пропорции между факторами в двух странах близки, товары отличаются друг от друга по интенсивности использования факторов и число товаров больше числа факторов, теоремы говорят следующее:

*Теорема Столпера–Самуэльсона (Stolper–Samuelson theorem)*.<sup>15</sup> В результате международной торговли реальная цена относительно избыточного фактора производства растет, а реальная цена дефицитного фактора падает.

*Теорема Хекшиера–Олина–Самуэльсона (Heckscher–Ohlin–Samuelson theorem)*.<sup>16</sup> Международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на факторы производства.

*Теорема Рыбчинского (Rybczynski theorem)*.<sup>17</sup> Увеличение количества одного фактора должно привести к абсолютному расширению выпуска товара, связанного с использованием относительно большого объема этого фактора, и к абсолютному сокращению выпуска товара, связанного с использованием относительно меньшего его объема.

*Теорема Джонсона (Johnson theorem)*.<sup>18</sup> Усовершенствование технологии в экспортирующей отрасли ведет к относительному росту производства и экспорта в ней и их сокращению в других отраслях, ухудшая условия торговли).

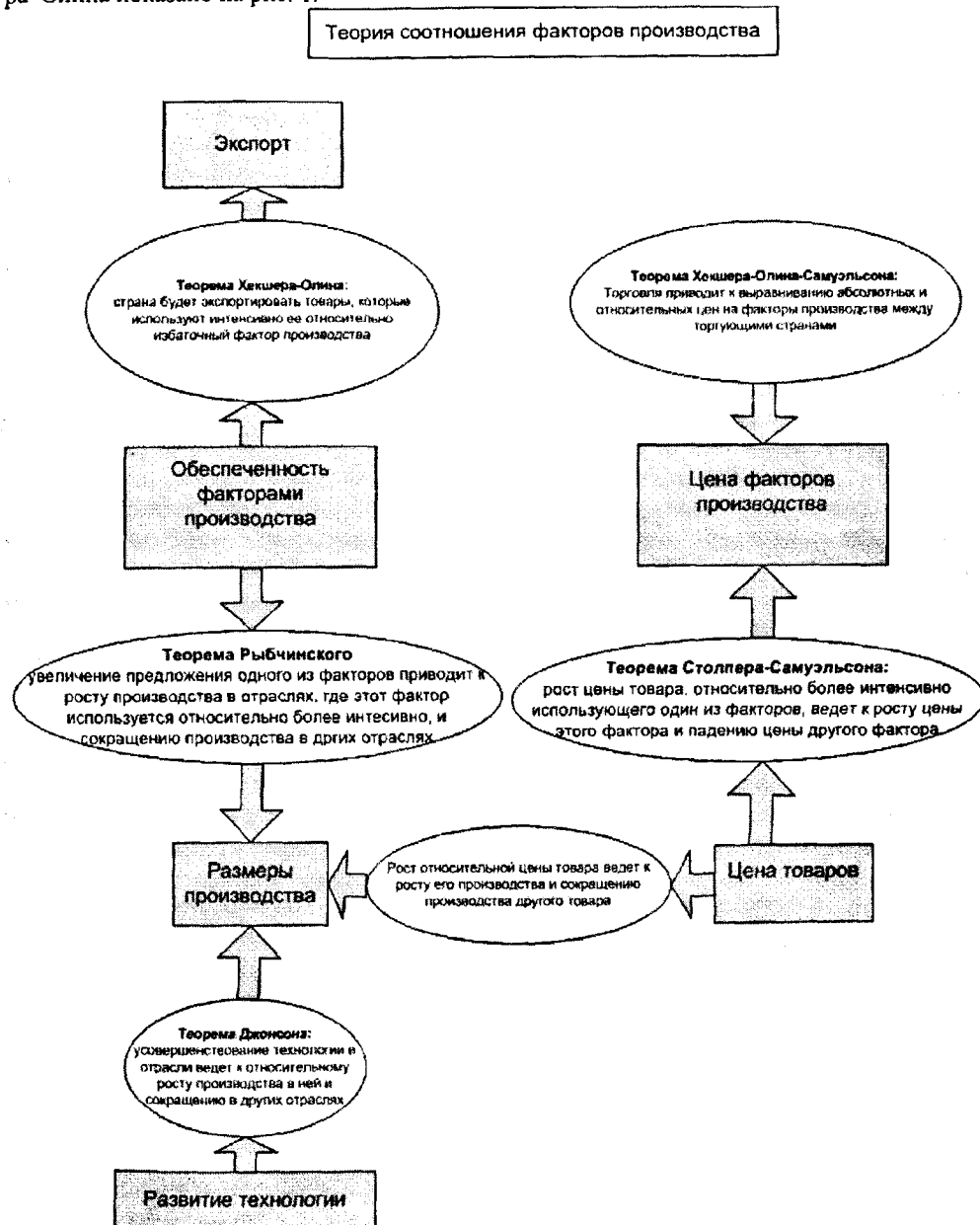
<sup>15</sup> Stolper W. F., Samuelson P. A. Protection and Real Wages // The Review of Economic Studies. 1941. Vol. 9. No. 1. Nov. P. 58–73.

<sup>16</sup> Samuelson P. A. International Factor-Price Equalisation Once Again // The Economic Journal. Vol. 59. No. 234. 1949. Jun. P. 181–197.

<sup>17</sup> Rybczynski T. M. Factor Endowment and Relative Commodity Prices // *Economica*. New Series. 1955. Vol. 22. No. 88. Nov. P. 336–341.

<sup>18</sup> H. G. Johnson, 1955. Economic Expansion and International Trade. Manchester School of Social and Economic Studies 23. P. 95–112.

Соотношение между теоремами, которые все являются свойствами теории Хекшера–Олина показано на рис. 1.



Первый же серьезный тест теория Хекшера–Олина не выдержала. Американский экономист русского происхождения **Василий Леонтьев** (*Wassily Leontief*, 1906–1999), выступая 24 апреля 1953 г. на заседании Американского философского общества в Филадельфии, поверг собравшихся в шок: «По большей части высказывания на данную тему [о характере внешней торговли. – А. К.] представляли собой догадки на базе «здорового смысла» или же правдоподобные примеры... Участие Америки в международном разделении труда основано на ее специализации на производстве скорее трудоемкой, нежели капиталоемкой продукции».<sup>19</sup> Это прозвучало по-английски. Но и русская речь этого человека, как свидетельствуют очевидцы, была правильной и четкой, «интеллигентно петербургской». Услышать такое от русского американца, который окончил Ленинградский университет с дипломом «экономист», было еще одним «русским» шоком, которые следовали друг за другом в этом году. Буквально за месяц до выступления Леонтьева в один день, 5 марта, скончались злодей и гений — Сталин и Прокофьев, и никто в мире не знал, чего теперь ожидать в политике и в музыке: чуть раньше СССР разорвал дипломатические отношения с Израилем, а чуть позже взорвет первую водородную бомбу.

Основываясь на данных более широкого исследования о структуре американской экономики, Леонтьев с цифрами в руках показал, что, несмотря на то что США считались относительно хорошо обеспеченными капиталом, из чего следовало, что они должны были экспортировать относительно капиталоемкие товары и импортировать трудоемкие, их импорт оказался более капиталоемким, чем экспорт. Возникла немая сцена, своего рода парадокс, ведь сомнения исходили от профессора Гарварда, который за почти что 20 лет до этого, в 1936 г. разработал теорию межотраслевого анализа на базе таблиц затрат–выпуска, за которую примерно через 40 лет спустя получит Нобелевскую премию.

Шум был большой. На Леонтьева напали защитники Хекшера и Олина, выкатившие целый арсенал аргументов, с помощью которых можно было бы объяснить ту парадоксальную ситуацию, что самая передовая страна мира на самом деле импортирует капиталоемкие товары: при расчетах трудоемкости рабочую силу надо подразделять на квалифицированную и неквалифицированную; импорт сырья требует больших затрат капитала, поэтому импорт оказывается капиталоемким; наличие импортного тарифа, созданного для того, чтобы препятствовать ввозу капиталоемких товаров, не учитывалось; средний американец предпочитает капиталоемкие товары и пр.

Не дело антологии разбирать аргументы «за» и «против». Важно то, что вера в теорию, в соответствии с которой международная торговля направляется соотношением относительной обеспеченности стран факторами производства, серьезно пошатнулась.

Серьезную вежу в неоконченной по сей день дискуссии поставил американский экономист **Рональд Джонс** (*Ronald Jones*, род. 1930), который в 1957 г. статьей «Соотношения между факторами и теорема Хекшера–Олина»<sup>20</sup> прозрачно напомнил Леонтьеву, что сами отцы-основатели просили не воспринимать их теорему как догму, все они четко указывали, при каких допущениях она соблюдается, особенно на одинаковость производственной функции. Не имеет смысла применять теорему Хекшера–Олина для определения относительных

<sup>19</sup> *Leontief W.* Domestic Production and Foreign trade: The American capital position re-examined // Proceedings of the American Philosophical Society. 1953. Vol. 97. No. 4. September.

<sup>20</sup> *Jones R. W.* Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem // The Review of Economic Studies. (1956–1957). Vol. 24. No. 1. P. 1–10.



пропорций между изначальными факторами производства исходя из существующих структур торговли в том случае, когда состояния спроса в двух странах весьма отличны друг от друга. Если наряду с изначальными соотношениями факторов учесть различия в технологиях или в качестве факторов производства, то чистота анализа будет утрачена, так как структура торговли может быть объяснена различиями и в обеспеченности факторами, и в качестве используемых факторов, и в технологии производства, и в состоянии спроса. Короче, «Хекшер–Олин» в чистом виде на практике неприменим, поскольку основное допущение об одинаковости производственной функции в торгующих странах не соблюдается.

Тем временем кропотливая работа по расширению основной модели  $2 \times 2 \times 2$  Хекшера–Олина на большее число факторов, товаров и стран, во всех возможных их комбинациях и сочетаниях, продолжалась. Очередную вежу поставили в этом деле независимо друг от друга в 1971 г. тот же Джонс («Трехфакторная модель в теории, торговле и истории»<sup>21</sup> в этом томе) и Самуэльсон («Олин был прав»<sup>22</sup>), возродив в новом контексте идею Хаберлера о модели специфического фактора производства.<sup>23</sup> Факторов стало три: два немобильных между отраслями и странами (капитал и земля) и один мобильный (рабочая сила). И возникла еще одна теорема, применимая уже к миру международной торговли, в форме  $3 \times 2 \times 2$ .

@ *Теорема Самуэльсона–Джонса (Samuelson–Jones theorem)*. Немобильные факторы, специфические для экспортных отраслей выигрывают от торговли; немобильные факторы, специфические для отраслей, конкурирующих с импортом, проигрывают, а мобильный фактор, который может использоваться в любых отраслях, может выиграть или проиграть.

В этом случае не возникает ни выравнивания цен на факторы производства, ни четкого соотношения между относительной обеспеченностью факторами производства и направлением международной торговли, ни однозначного эффекта на уровень благосостояния. Вывод о том, что при переходе к более высокому измерению по любому из показателей основополагающие теоремы теории Хекшера–Олина могут не соблюдаться, подтверждается доскональными математическими исследованиями с использованием в основном методов сравнительной статистики общих случаев ( $m \times n \times p$ ) и их комбинаций.<sup>24</sup>

Наконец, еще один американец Майкл Мусса (*Michael Mussa*, род. 1939) подвел предварительный итог исканиям в области сравнительных преимуществ на базе разной обеспеченности факторами производства, представив все основные теоремы в графической форме через функцию, обратную производственной, функцию цен. Он перебросил мостик от теоретического анализа торговли к анализу торговой политики и возникающих при этом дисторсий.<sup>25</sup>

Школа сравнительных преимуществ продолжает играть важную роль в международной экономике. Несмотря на то что в реальном мире невозможно объяснить направления торговли

<sup>21</sup> Jones R. W. A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History. In Bhagwati, et al., eds., Trade, Balance of Payments, and Growth: Essays in Honor of C. P. Kindleberger, Amsterdam: North-Holland, 1971.

<sup>22</sup> Samuelson, P. A. Ohlin Was Right // Swedish Journal of Economics 73. 1971. P. 365–384.

<sup>23</sup> Haberler, G. von. The Theory of International Trade with Its Applications to Commercial Policy. New York: Macmillan, 1937.

<sup>24</sup> Bhagwati J. et al. Lectures on International Trade. London: MIT, 1998.

<sup>25</sup> Mussa M. The two-sector model in terms of its dual: a geometric exposition // Journal of International Economics 9. No. 4. Nov. 1979. P. 513–526.

только различиями в производительности факторов или в их обеспеченности, теории, представленные этой школой, позволяют сделать важные с практической точки зрения оценки предпочтительных направлений торговли и возможного распределения выгод от нее как внутри страны, так и между странами.

### Об общем равновесии

Страны торгуют не с одной, а со многими другими странами и не двумя, а многими товарами. Упрощая, с одной стороны, ситуацию для лучшего понимания того, что же все-таки направляет международную торговлю между отдельными странами или отдельными товарами, научная мысль все же не могла избежать более общего вопроса на чем основана международная торговля со всеми странами всеми товарами? Теории школ меркантилизма и сравнительных преимуществ, по сути, представляли собой теории частичного равновесия. Довольно скоро после Рикардо обозначилась необходимость нового прорыва мысли, который и произошел с возникновением школы общего равновесия. Интересно, что следы ее в международной торговле можно найти еще до того, как она возникла в экономической теории в целом.

В 1848 г. в Лондоне почти что одновременно вышли увесистый двухтомный труд, написанный на хорошем английском языке, и небольшой буклет, написанный на хорошем немецком. Английский текст заканчивался главой «О причинах и ограниченности *laissez-faire*», немецкий — словами: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!» Англичанин и, конечно же, в своей основе философ Джон Милль встретился во времени с немцем и, конечно, тоже философом, Карлом Марксом. Первый опубликовал фундаментальные «Основы политической экономии»,<sup>26</sup> второй, вместе с Ф. Энгельсом, — «Манифест коммунистической партии», призыв к разрушению капитализма, напугавший Европу призраком коммунизма и призывавший не к либеральным экономическим реформам капиталистической экономики, а к революции.

Личность Джона Милля (*John Mill, 1806–1873*) во многом уникальна. В возрасте трех лет Милль начал учить греческий язык, в семь читал диалоги Платона, в двенадцать прошел университетский курс логики и в тринадцать знал практически все, что было известно к тому времени экономической науке, которая в области международной торговли тогда во многом остановилась на идеях Рикардо. Однако Миллю потребовалось еще тридцать лет, чтобы собраться с мыслями и написать книгу по экономике, которую многие восприняли как блестящее изложение экономической теории в духе классической школы. Разграничивая законы производства и распределения, Милль в духе либерального реформизма критиковал изъяны, капиталистического строя производства но не сам этот строй, призывая к мягким реформам.

Оказавшись на стыке эпох, Милль был воспринят современниками как продолжатель дела Рикардо, создатель учебника в классической манере, по которому учились политической экономии практически все в XIX в. С позиций сегодняшнего дня глава XVIII книги III, посвященная исключительно вопросам международной торговли, может считаться первым изложением идеи общего равновесия, легшей в основу соответствующей школы внешней торговли. Милль, начиная с упрощенной ситуации 2×2, сразу же выдвигает небесспорное, как мы видели выше, утверждение, что торговля между любым числом стран любым количеством

<sup>26</sup> Русский перевод: Милль Дж. Основы политической экономии. В 3 т. М.: Прогресс, 1980–1981.

товара должна осуществляться на основе тех же принципов, что и торговля между двумя странами двумя товарами. И немедленно формулирует идею, название которой он позаимствовал у Торренса, — идею взаимного спроса.

@ *Закон взаимного спроса (reciprocal demand law)*. Продукция страны обменивается на продукцию других стран по таким стоимостям, которые необходимы, чтобы экспорт страны в целом обеспечивал оплату ее импорта в целом.

Условия международного товарообмена определяются условиями выравнивания международного спроса, а стоимости всех товаров в совокупности изменяются так, чтобы обеспечить равенство спроса и предложения. Вполне очевидное положение о выравнивании спроса и предложения путем изменения цен применительно к национальной экономике оказалось сначала непонятым в применении к международной торговле и совокупному спросу и предложению, вызвало критику. Миллю пришлось дописать целых четыре параграфа к главе для последующих изданий, где он сформулировал в общем виде закон стоимости в международной торговле: стоимости, по которым страна обменивает свои продукты, зависят от двух факторов во-первых, от величины и растяжимости 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 собственного производства товаров, предназначенных для собственного потребления. Говоря сегодняшним языком, чем эластичнее иностранный спрос (спрос растет больше, чем падает цена) и чем больше его объем, тем благоприятнее условия для торговли. В дополнение к взаимному спросу в этом законе содержатся еще три важнейших понятия международной экономики: совокупный спрос и совокупное предложение, эластичность (*extensibility* у Милля – растяжимость) спроса по цене и общее равновесие. Во многом предвосхищая будущих теоретиков общего равновесия, Милль не исключает возможность нескольких равновесий, если спрос на экспорт неэластичен.

Теория взаимного спроса как основы международной торговли встала между рикардianскими сравнительными преимуществами и теорией спроса и предложения в целом. Сравнительные преимущества превратились в частный случай взаимного спроса в международной торговле в условиях свободной конкуренции, при том что сам взаимный спрос стал частным случаем анализа спроса и предложения в целом в условиях немобильности факторов производства.

Альфред Маршалл (*Alfred Marshall, 1842–1924*), опять же из Кембриджа, сделал следующий шаг в этом направлении, опубликовав в 1879 г. «Чистую теорию иностранной торговли»<sup>27</sup>, во многом проясняющую теорию Милля и, обобщив сделанное ранее, в 1923 г. работу «Деньги, кредит и коммерция»,<sup>28</sup> где в главе VI и знаменитом приложении J содержится хрестоматийная графическая интерпретация идеи взаимного спроса. Он подметил, что спрос каждой страны стимулирует предложение другой страны и спрос каждой из стран определяется предложением. Поэтому международная торговля направляется одновременно международным спросом и международным предложением. Предложение одной страны формирует спрос дру-

<sup>27</sup> Marshall A. The Pure Theory of Foreign Trade. 1879.

<sup>28</sup> Marshall A. Money, Credit and Commerce. 1923.

гой страны на то, что она предлагает: спрос и предложение — выражение взаимного спроса, и стоимость товаров будет корректироваться, чтобы уравнивать спрос и предложение.

Неоклассик Маршалл перебрал мостик к маржиналистам. Экономическая наука пережила очередной шок и даже поменяла название, превратившись из «*political economy*» в «*economics*», когда У. Джевонс (*W. Jevons*, 1835–1882) заявил, что основной проблемой экономики является «максимизация удовольствия». Удовольствие максимизируется, если ресурсы распределяются наиболее эффективно — как внутри страны, так и между странами. Хотя школа общего равновесия в международной торговле как нельзя более хорошо вписывалась в эту конструкцию, работ, посвященных непосредственно теории торговли, маржиналисты не оставили. По этим вопросам высказались только англичанин Френсис Эджуорт (*Francis Edgeworth*, 1845–1926) и француз Леон Вальрас (*Leon Walras*, 1834–1910), всю жизнь творивший в Швейцарии, в Лозанне. Оба, вслед за Маршаллом, были пуристами — сторонниками чистой теории. Вальрас написал «Элементы чистой политической экономики» (1874)<sup>29</sup>; Эджуорт — «Чистую теорию международных ценностей» (1894).<sup>30</sup> Оба пытались быть математиками: известно, что Эджуорт формально не имел математического образования и изучал математику самостоятельно, а Вальрас дважды не смог сдать экзамен по математике в парижскую Политехническую школу, неплохо знал алгебру и аналитическую геометрию, но имел смутные представления о дифференциальном исчислении и ничего не знал об экстремумах функций. В результате с математической точки зрения аппарат, используемый их в исследованиях, весьма примитивен и сам по себе мало что добавляет по существу, хотя и переведен в труднопонимаемую прозу.

Вальрас в своей работе представил блистательный пример абсолютно абстрактной экономической науки, воспарив даже над микро- и макроэкономикой, и посему он остается во многом непонятым по сей день. Международная экономика, а уж тем более международная торговля были слишком узки для него, поэтому настоящая хрестоматия включает только небольшую выдержку по проблеме валютного курса, как наиболее близкую к международной торговле и связанную с движением капитала. Не пытаясь вывести математические условия существования общего равновесия, Вальрас показал, что при определенных условиях общее экономическое равновесие существует, и это главное. Движение к равновесию происходит путем нащупывания пути ( *tâtonnement – pp.*) в направлении равновесия на всех рынках одновременно. Если товары находятся в разных местах, тогда, в терминологии Арроу–Дебре (*Arrow–Debreu*), появившейся на сто лет позднее, возникает пространственная модель общего равновесия, частным случаем которой может считаться международная торговля.

Эджуорт, будучи сторонником неклассической школы, критиковал Милля за неясность и путанность изложения теории взаимного спроса и международного ценообразования, но в изложении теории международной торговли сам не пошел дальше его. Автор знаменитой «коробки Эджуорта» — кривые безразличия, пересекаясь, образуют контрактную кривую — не применил ее к анализу международной торговли. Не он, а Парето впервые применил то, что сегодня называется «коробкой Эджуорта» сам Эджуорт, как видно из его статьи в этом

<sup>29</sup> *Walras L. Elements d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale.* (В английском переводе: *Elements of Pure Economics, or the theory of social wealth.*) 1874.

<sup>30</sup> *Edgeworth F. The Pure Theory of International Values.* // F. Y. Edgeworth: *Papers Relating to Political Economy.* 1925: originally «The Theory of International Values», Parts I, II and III, from *Economic Journal*, 1894.

томе, оперировал только одним углом с кривыми безразличия. Собственно говоря, основная заслуга Эджуорта перед школой общего равновесия в ее применении к международной экономике заключается в том, что он логично вписал неклассическую теорию международной торговли в более общую теорию обмена — как внутри страны, так и с другими странами, а также в теорию оптимального тарифа. В статье Эджуорт методически перебирает основные варианты, при которых может развиваться международная торговля: торговля между двумя и между несколькими странами, торговля на рыночных условиях и распределение, интересы с позицией своей страны и с позиций других стран, краткосрочная и долгосрочная перспектива, изменения режима внутри страны и за рубежом, экспортные субсидии и импортные пошлины, изменения в спросе и предложении.

Затем последовали серьезные обобщения того, что было известно по теории международной торговли; некоторые из них вышли на идею общего равновесия. Американский экономист австрийского происхождения Готфрид Хаберлер (*Gottfried von Haberler, 1900–1995*)<sup>31</sup> и американский экономист канадского происхождения Якоб Винер (*Jacob Viner, 1892–1970*)<sup>32</sup> почти одновременно показали, что, будучи сформулированной в полных определениях, доктрина альтернативных издержек неизбежно вырождается, принимая форму условия общего равновесия, вводя непостоянство альтернативных цен и тем самым зависимость границы производственных возможностей не только от труда, но и от соотношения других факторов. Хаберлер, рассматривая внешне упрощенный случай двух стран и двух товаров, сформулировал идею производственных возможностей страны в целом, отойдя одновременно от трудовой теории стоимости.

Четыре серьезных добавления к теории общего равновесия в области международной торговли были сделаны почти одновременно в начале 1950-х гг. — на всплеске популярности модели общего равновесия будущих нобелевских лауреатов по экономике, но по сути двух профессиональных математиков, Кеннета Арроу (*Kenneth Arrow*) и Жерара Дебре (*Gürard Debreu*), которые доказали математически существование точки общего равновесия в условиях чистой конкуренции.<sup>33</sup>

Применительно к международной торговле англичанин Джеймс Мид (*James Meade, 1907–1995*) выдвинул идею кривых безразличия в торговле — графическое представление сочетаний количеств экспорта и импорта, где каждая точка представляет собой одинаковую полезность для потребителя, — аналог кривым безразличия в обществе.<sup>34</sup> Названные кривыми предложения (*offer curves*) и легшие в основе теории взаимного спроса (*reciprocal demand*), они показывают альтернативные размеры экспорта и импорта, которыми две страны могут обмениваться при всех возможных уровнях цен. Мид вывел кривые предложения из сочетания национального предложения товаров (границы производственных возможностей) и спроса на них (общественных кривых безразличия в потреблении). Таким образом, в своей основе неоклассическая теория взаимного спроса в международной торговле нашла логическое завершение. Торренс ввел понятие взаимного спроса. Милль использовал его для того, чтобы определить равновесное соотношение цен экспорта и импорта (по сути, условия торговли) или

<sup>31</sup> *Haberler G. The Theory of International Trade: With Its Applications to Commercial Policy. 1936.*

<sup>32</sup> *Viner J. Studies in the Theory of International Trade. 1937.*

<sup>33</sup> *Arrow K. J., Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy // Econometrica. 1954. Vol. 22. No 2.*

<sup>34</sup> *Meade, J. E. A Geometry of International Trade. London: Allen and Unwin, 1952.*

количество импорта, которое можно приобрести за единицу экспорта. Маршалл перевел эту идею на язык геометрии и проанализировал проблемы стабильности равновесия торговли на основе взаимного предложения. Эджуорт показал, что равновесных оптимальных сочетаний экспорта и импорта может быть множество — вдоль контрактной кривой. Наконец, Мид установил четкую связь между кривыми предложения и внутренним производством и спросом.

Американец Пол Самуэльсон (*Paul Samuelson*, род. 1915) рассмотрел проблему общего равновесия в международной торговле в контексте проблемы международных трансфертов.<sup>35</sup> Ремонтные платежи, которые требовались от Германии по результатам Первой мировой войны, породили бурные дебаты, в том числе между Кейнсом и Олином,<sup>36</sup> по вопросу о воздействии трансфертов на условия торговли — соотношение экспортных и импортных цен. Кейнс считал, что страна осуществляет односторонний трансферт (инвестиции, репарации, грант и т. д.) другой страны, условия торговли страны-донора ухудшатся: помимо самих выплат, донор будет нести и «вторичное бремя» в виде уменьшения цен на экспортируемые им товары относительно цен импортируемых товаров. Если кривая международного спроса для страны-получателя имеет эластичность ниже единицы, конкуренция порождает тенденцию к бесконечному ухудшению условий торговли для донора. Олин и его последователи считали, что ухудшение условий торговли для донора не является неизбежным, поскольку влияние трансферта на условия торговли не зависит от эластичности цен одной отдельной кривой предложения или от эластичностей цен двух кривых, а зависит от эластичности дохода или расположенности к потреблению в каждой из двух стран. Разобрав основные случаи — при свободной торговле и наличии торговых дисторсий, — Самуэльсон пришел к выводу, что в случае полного отсутствия препятствий для торговли невозможно установить влияние трансферта на условия торговли, а в случае наличия таких препятствий, трансферт ухудшает условия торговли донора, если его предельная склонность к затратам на экспортный товар больше склонности к затратам на этот товар у получателя трансферта. Тем самым в общее равновесие был введен фактор межстранового перераспределения дохода, который влияет на совокупный спрос страны-партнера, оставляя совокупное предложение товара неизменным.

Чуть позже Джагдиш Бхагвати (*Jagdish Bhagwati*, род. 1933), американский ученый индийского происхождения, обратил внимание на симметричную проблему — увеличения совокупного предложения без соответствующего увеличения спроса.<sup>37</sup> При весьма жестких допущениях относительно совокупного спроса и предложения теоретически возможна ситуация, что экономический рост приведет к значительному ухудшению условий торговли, которое нейтрализует положительные последствия роста и снизит реальный доход страны, — возникнет рост, приводящий к обнищанию. Ситуация возможна скорее в случае большой страны или создания нового товара, когда резкий рост производства и экспорта сокращает международные цены настолько, что изначальный положительный эффект от роста экспорта полностью перекрывается потерями из-за снижения цен. Для общеравновесного состояния

<sup>35</sup> *Samuelson P. A. The Transfer Problem and Transport Costs. I. The Terms of Trade When Impediments Are Absent. II. Analysis of Effects of Trade Impediments // Economic Journal. No. 57, P. 278–304 (June 1952); No 59, P. 264–290 (June 1954).*

<sup>36</sup> *Keynes J. The German Transfer Problem; Ohlin B. The German Transfer Problem: A discussion // Economic Journal. 1929. 39.*

<sup>37</sup> *Bhagwati J. Immiserizing Growth: A Geometrical Note // Review of Economic Studies 25. 1958. June. P. 201–205.*

в международной торговле при торговле большим числом товаров это скорее теоретическая возможность, нежели практическая угроза.

Тот же Самуэльсон развил идею уравнивания цен на факторы и товары в условиях общего равновесия.<sup>38</sup> Он задал простую систему общего равновесия из двух уравнений – производственной функции, по которой производство всех товаров зависит от использования факторов производства на каждый из них, и функции цены фактора, которая равна его предельной производительности. Если известны цены факторов, а цены на производимые с их помощью товары свободны, то функции показывают, при каких ценах на товары их производство будет иметь место. Если, наоборот, известны цены на товары, и число товаров равно количеству факторов, больше чем факторов, и меньше числа факторов. В первом случае общее равновесие говорит, что если цены на торгуемые товары заданы мировым рынком, производственные функции стран, участвующих в международной торговле идентичны, и препятствия для торговли отсутствуют, то цены на факторы должны полностью уравниваться. Во втором случае страна будет производить, по крайней мере, столько товаров, сколько существует факторов, производство товаров, цена которых окажется ниже удельных издержек на их производство, будет прекращено, и цены, существующие факторы в результате торговли, полностью уравниваются, но все страны, участвующие в торговле, будут продолжать производить какое-то количество всех товаров. В третьем случае выравнивания цен факторов не будет. Для перехода непосредственно к общему равновесию в международной торговле Самуэльсон добавляет еще два уравнения: количество товаров равно количеству факторов, а общемировой объем производства равен общемировому объему потребления и показывает, что правила взаимодействия цен на товары и факторы производства, указанные выше, продолжают соблюдаться. Общее равновесие существует, причем их может быть несколько, т. е. оно неустойчиво.

@ *Общее равновесие (general equilibrium)*. Международная торговля является одним из проявлений поиска равновесия на рынках путем балансирования их агрегированного спроса и агрегированного предложения.

Таким образом, международная торговля — одно из видимых проявлений Вальрасовского нащупывания, когда в условиях свободы конкуренции все рынки одновременно путем проб и ошибок движутся к некоторому идеальному равновесному состоянию. Международный перелив товаров и факторов — это только один из многих балансирующих механизмов. Международный рынок выступает не более чем одним из этих многих рынков, которые одновременно стремятся к равновесию, а международная торговля — одним из каналов, по которому уравнивается совокупный (взаимный) спрос и совокупное (взаимное) предложение: либо через изменение цен, при неизменных количествах, либо через изменение количеств при неизменных ценах, либо через изменение количеств и цен одновременно. При свободном поиске общего равновесия государственное вмешательство ненужно, и школа общего равновесия в международной экономике тем самым тяготеет к неклассической школе политической экономии.

Проблемы с общим равновесием заключаются в том, что на его основе очень сложно вывести операционально значимые рекомендации. Если школа сравнительных преимуществ

<sup>38</sup> Samuelson P. A. Prices of Factors and Goods in General Equilibrium // Review of Economic Studies, 21, 1–21 (1953–1954).

говорила, что страны в международной торговле должны более-менее специализироваться на товарах, в которых они обладают превосходством в производительности труда или обеспеченности факторами, то единственное, что может порекомендовать школа общего равновесия, — построить многофакторную эконометрическую модель, вроде GTAP,<sup>39</sup> считать все ее связи стабильными и пытаться моделировать воздействие изменений в экономической политике на международную торговлю. Такие модели полезны, особенно для иллюстративной квантификации воздействия предпринимаемых мер на уровень благосостояния, объемы торговли, уровни цен и пр. Однако, учитывая, что общее равновесие основано на очень сильном предположении об абсолютной свободе конкуренции, которой не было нигде и никогда, и что его основные параметры не поддаются эмпирической проверке, эта школа международной торговли может считаться классическим образцом абстрактного ответа на абстрактный вопрос: почему торговля происходит в принципе?

### О конкурентных преимуществах

Размещенные во второй части «Международной экономики» статьи связаны одной общей темой: они — своеобразный ответ экономистам-теоретикам международной торговли, которые в большинстве своем проповедуют нормативный подход («что должно быть»), со стороны экономистов-практиков, следующих в основном позитивному подходу («что есть»). Теории позитивистов логически менее целостны и стройны, их имена по большей части уже менее различимы в истории экономической мысли в целом по сравнению с нормативистами. Широкие вопросы о месте международной торговли в экономической теории практики не рассматриваются, как не имеющие прикладного значения, фундаментальная экономическая наука все более интегрируется с прикладной экономикой, которая постепенно срастается с бизнесом. Международная экономика, изучаемая в большинстве университетов мира на факультетах искусств (*departments of arts*), в свою очередь, постепенно сливается с международным бизнесом, изучаемым в бизнес-школах (*business schools*) при университетах. Экономика перестает быть искусством, становится ремеслом.

В центре школы конкурентные преимущества — фирмы, конкретные производители, а не страны. Основной вопрос международной торговли превращается из общенационального — «почему торгуют страны?» в прикладной «почему торгуют фирмы?». Строго говоря, страны также включают фирмы, но агентами международной торговли могут выступать и правительства (государственная торговля), и физические лица, поэтому основной вопрос классических школ охватывал в том числе и интересы фирмы. Но в прикладном плане интересы фирмы безусловно преобладают. Соответственно, и изначальные движущие силы международной торговли не столь важны для анализа, наличие или отсутствие относительных преимуществ уже никого не волнует. Главное — что создает конкурентные преимущества фирмы в международной торговле и на это направлены искания лучших умов международной экономики начиная со второй половины XX в.

<sup>39</sup> GTAP (*Global Trade Analysis Project*) – Проект анализа глобальной торговли — вычисляемая модель общего равновесия для анализа экономического воздействия торговли и торговой политики на страны и их группы. См.: <http://www.gtap.agecon.purdue.edu/>



Весьма крупный выброс новых теорий международной торговли произошел в начале 1960-х гг., в период, когда термин «научно-техническая революция» (НТР) был особенно в моде. И видимо, не случайно. Период 1961–1966 гг. в мире был по-своему удивителен. Взлет и падение двух выдающихся политических лидеров — Э. Кеннеди (*E. Kennedy*) в США и Н. Хрущева в СССР, впервые реально поставивших мир на грань ядерной войны, но проявивших мудрость и нашедших в себе силы одуматься. В космической гонке полеты россиян с простыми русскими фамилиями — Ю. Гагарин, В. Терешкова и впервые вышедшего в космос Н. Леонова, советских героев космического выживания, немедленно были повторены за океаном людьми с простыми американскими фамилиями — А. Шепардом (*A. Shepard*), Г. Купером (*G. Cooper*) и Э. Уайтом (*E. White*). За взлетом Бобби Фишера (*Bobby Fischer*), 17-летнего шахматного гения в Америке, следует появление Бориса Спасского, шахматного гения в СССР. Англия впервые слушает вокально-драматический «Военный реквием» Дж. Бриттена (*G. Britten*), на что россиянин Д. Шостакович немедленно откликается вокально-драматической симфонией № 13 «Бабий яр» на стихи 30-летнего Е. Евтушенко и немедленно обвиняется в антисемитизме. В западной части разделенного Берлина открывается здание Берлинской филармонии — на многие годы дом гениального дирижера Г. Караяна, а в Нью-Йорке — довольно нелепое здание театра Метрополитен-опера с фреской М. Шагала «Триумф музыки». Американцы распевают «Хелло Долли» («*Hello Dolly*») из одноименного мюзикла Дж. Хермана (*J. Herman*) и впервые видят оригинал «Джоконды» великого Леонардо да Винчи, привезенный к ним из парижского Лувра. В России практически ничего не пишущий писатель М. Шолохов получает Нобелевскую премию по литературе за удивительный по зрелости роман «Тихий Дон», созданный 35 годами ранее, в незрелом юношеском возрасте (поэтому его авторство до сих пор оспаривается), а А. Солженицын публикует повесть «Один день из жизни Ивана Денисовича» — повесть запрещают.

В это неординарное время, названное в России «оттепелью», даже экономисты, очнувшись от умопомрачающих дискуссий 1950-х о сравнительных преимуществах и общем равновесии, неожиданно превратились в прагматиков. Наконец, оторвавшись от бумаги и взглянув на окружающий мир они, к своему удивлению, обнаружили, что международная торговля, во всяком случае в ее большей части, развивается по каким-то неведомым еще законам. В самом деле, почему Швейцария экспортирует часы? Неужели потому, что она относительно лучше обеспечена высококлассными часовщиками? Более того, видимой специализации, на производстве товаров с относительным преимуществом не происходит — развитые страны продают друг другу промышленные товары, из которых главным являются автомобили. Наиболее активно торгуют друг с другом страны с одинаковым уровнем развития — чем выше этот уровень, тем больше объем торговли, — которые продают друг другу сопоставимые номенклатуры товаров. Сравнительные преимущества в своем экстремальном варианте абсолютных преимуществ, безусловно работали только применительно к монотоварным странам, способным действительно производить нефть, хлопок или бананы намного дешевле, чем все другие. Общее равновесие бессознательно применялось бизнесменами при оценке емкости новых рынков — по сути платежеспособного спроса на их определенный экспортный продукт, да и то сводилось к простому расчету потребительского спроса (доход на душу населения, умноженный на количество потенциальных покупателей продукта) и инвестиционного спроса (частные и государственные инвестиции).

Первым атаковал соотечественников 30-летний швед **Стаффан Линдер (Staffan Linder, род. 1931)**, который в 1961 г. защитил диссертацию в Стокгольмской школе экономики, оппонентом по которой выступил Карл Киндлебергер (*Charles P. Kindleberger*) и которая сразу же была издана отдельной книгой.<sup>40</sup> Ставший позже известным политическим деятелем, министром торговли Швеции, членом Европарламента, Линдер показал, что способность страны к экспорту зависит, прежде всего, от внутреннего спроса и поэтому страны со схожим внутренним спросом будут торговать друг с другом более активно, чем страны с различной структурой внутреннего спроса. Поскольку уровень внутреннего спроса определяется доходом на душу населения, страны с примерно одинаковым уровнем будут торговать друг с другом больше, чем страны, находящиеся на разном уровне развития. Торговля внутри страны принципиально не отличается от международной — и та и другая вызывается внутренним спросом. Торговля однотипными товарами объясняется их бесконечной дифференциацией. Расстояние препятствует международной торговле. Идея в теории международной экономики заслужила ранг гипотезы.

@ *Гипотеза Линдера (Linder hypothesis)*. Международная торговля является результатом спроса фирм страны торгового партнера: чем больше сходство между структурами внутреннего спроса двух стран, тем потенциально выше интенсивность торговли между ними.

Американский экономист **Майкл Познер (Michael Posner, род. 1932)**, некогда университетский профессор, позже нью-йоркский борец за права человека, высказал в 1961 г. идею, что причина международной торговли — различия в природе и темпах введения технологических инноваций.<sup>41</sup> Исходя из допущения, что все отрасли используют одни и те же факторы производства в одних и тех же пропорциях, он показал, что они могут различаться по скорости нововведений, что приводит к торговле. Инновация приводит к появлению нового товара и спроса на него, который может быть удовлетворен как национальными, так и иностранными производителями. Если реакция национальных производителей на новый спрос молниеносная — они быстро смогут имитировать инновацию на своих предприятиях, — весь новый спрос будет удовлетворен за счет местных источников. Если же иностранные производители опередят национальных в имитации инновации, то хотя бы часть нового спроса будет удовлетворена за счет импорта и возникнет дополнительный импортный поток. Тогда если разные страны вводят инновации не симметрично, а в разных отраслях, неизбежна постоянная торговля между ними. По мере того как импорт удовлетворяет спрос в одной отрасли, возникает спрос в другой, затем в третьей и т. д. В результате развивается торговля между технологически сходными отраслями.

@ *Теория имитационного лага (imitation lag theory)*. Причиной торговли продукцией схожих отраслей являются временные лаги в реакции фирм на новый спрос, часть которого удовлетворяется за счет импорта.

Следующую веху поставил в 1962 г. студент Стэндфордского университета из Индии **Багича Минхас (Bagicha S. Minhas, род. 1929)**. Уже известные К. Эрроу (*K. Arrow*) и Р. Соллоу

<sup>40</sup> Linder S. B. An Essay on Trade and Transformation. New York: John Wiley and sons, 1961.

<sup>41</sup> Posner, M. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers. 1961. Vol. 13. October. P. 323–341.

(*R. Sollow*), занятые в то время поисками источников повышения эффективности американской экономики через взаимозаменяемость труда и капитала, использовали его для сбора данных о доле труда в добавленной стоимости разных стран. Минхас подметил, что эластичность замещения между трудом и капиталом неодинакова в различных странах и отлична от единицы, как предполагалось использовавшейся тогда повсеместно производственной функцией *Cobb-Douglas*. Эрроу размышлял над находкой две недели, обсудил ее с коллегами, и все вместе решили для дальнейших исследований придать производственной функции новую форму. Эта функция имела эластичность замещения отличную от единицы, но тем не менее постоянную. Поскольку никто не мог произнести ее правильное название (гомогипаллагическая<sup>42</sup> функция), ее стали называть просто SMAC — по инициалам создателей.<sup>43</sup>

Как побочный продукт исследований Минхас, позже уважаемый экономист в Индии («старший экономист», по мнению коллег), опубликовал работу об инверсии факторов производства.<sup>44</sup> Он заметил, что теория Хекшера–Олина справедлива только при сильном допущении об одинаковости производственной функции в торгующих странах, что, разумеется, не соответствует действительности. Однако если все же предположить, что функция одинаковая, это производители имеют доступ к одним и тем же рынкам труда и капитала и обеспечены ими относительно одинаково, то международная торговля все же возможна. Дело в том, что при определенном соотношении стоимости труда и капитала интенсивности относительного использования труда и капитала в различных отраслях изменяются: относительно капиталоемкие отрасли становятся трудоемкими, и наоборот. Если эластичность замещения — изменение соотношения использования факторов в зависимости от изменения их относительных цен — в различных отраслях неодинакова, что реально и имеет место, такая инверсия неизбежна. Например, производство риса в США будет капиталоемким, поскольку он выращивается на высокомеханизированных фермах, а в Лаосе — трудоемким, ибо там его возделывают вручную. Роль капиталоемкого и соответственно трудоемкого может переходить от одного товара к другому, и поэтому возникновение сравнительных преимуществ и развитие международной торговли просто на основе относительной лучшей обеспеченности фактором производства принципиально невозможно.

@*Инверсия факторов производства (factor intensity reversal)*. Международная торговля развивается в результате различий между странами в относительной эффективности использования факторов производства в результате того, что один и тот же товар может интенсивно использовать капитал в капиталоемкой стране и труд — в трудоемкой.

Следующая веха в теориях международной торговли была поставлена в том же 1962 г. физиками — голландцем Яном Тинбергеном (*Jan Tinbergen, 1903–1994*)<sup>45</sup> при непосред-

<sup>42</sup> *Гипаллаг* (греч.) — риторическая фигура, заключающаяся в присвоении известному слову в фразе того, что должно относиться к другому слову той же фразы.

<sup>43</sup> *Arrow, K. J., Chenery H. B., Minhas B. S., Solow R. M. Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency // Review of Economics and Statistics 53. 1961. August. P. 225–251.*

<sup>44</sup> *Minhas B. S. The Homohypallagic Production Function, Factor-Intensity Reversals, and the Heckscher-Ohlin Theorem // Journal of Political Economy. 70. 1962. April. P. 138–156.*

<sup>45</sup> *Tinbergen J. Shaping the world economy. Suggestions for an international economic policy. New York: 20th Century Fund, 1962.*

твенной поддержке 23-летнего студента Кембриджа, жившего, правда, на триста лет раньше. В 1666 г., когда в Англии свирепствовала чума и университет был вынужден закрыться, один из студентов сидел в саду, и, по преданию, ему на голову упало яблоко. Закон всемирного тяготения, который немедленно пришел в ушибленную голову, гласит, что две частицы материи тяготеют друг к другу с силой, прямо пропорциональной произведению их масс и обратно пропорциональной квадрату расстояния между ними. Используя идею Исаака Ньютона (*Isaac Newton*, 1643–1727), нидерландский экономист, удостоенный в 1969 г. (совместно с Р. Фришем) первой Нобелевской премии по экономике, но физик по образованию (в 1926-м он окончил физический факультет Лейденского университета), выдвинул очень схожую идею. Применительно к международной торговле величина экспорта страны должна зависеть положительно от ее ВВП, ибо производством определяется предложение товаров на экспорт ВВП импортирующей страны, поскольку он определяет емкость рынка и спрос на импорт, и отрицательно от транспортных издержек на перевозку товаров, которые тем больше, чем больше расстояние между странами. Если размеры экспорта, рассчитанные таким образом, больше фактических, то, скорее всего, имеет место субсидирование экспорта, если меньше — дискриминационные ограничения импорта. Гравитационная модель международной торговли не имеет под собой экономического содержания, но проста, оцениваема эмпирически и широко применяется для вычислений потенциальных объемов торговли между парами стран

@ *Гравитационная модель (gravity model)*. Объем торговли между двумя странами зависит от экономического размера стран и расстояния между ними.

Неофизические отклонения ненадолго отвлекли сторонников технологических теорий международной торговли от поиска ответа на вопрос о путях воздействия технологического прогресса на рост и торговлю. Крупнейший английский экономист **Джон Хикс (John R. Hicks 1904–1989)**<sup>46</sup> не испытывал приверженности какой-либо одной теории, был лишен идеологического софизма, критиковал всех и учился у всех. В 1965 г. он заметил, что технология, являясь важнейшим фактором производства, должна оказывать влияние на международную торговлю и сама выступать предметом такой торговли. Рост производства в результате технического прогресса может оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Нейтральное влияние происходит тогда, когда торговля увеличивается теми же темпами, какими растет производство. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к опережению ростом торговли роста производства, что обычно случается, когда при постоянных относительных ценах производство экспортных товаров увеличивается быстрее производства товаров, замещающих импорт. Отрицательное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к отставанию роста торговли от роста производства, что случается, если при постоянных относительных ценах производство товаров, замещающих импорт, увеличивается быстрее производства экспортных товаров. Аналогичным образом рост потребления в результате технического прогресса может оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю.

<sup>46</sup> *Hicks J. Capital and Growth. Oxford: Clarendon Press. 1965. 8vo. P. xii, 339.*

Нейтральное влияние технического прогресса на торговлю происходит тогда, когда торговля увеличивается теми же темпами, какими растет потребление. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к опережению ростом торговли роста потребления. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах потребление импортных товаров увеличивается быстрее потребления экспортных товаров. Отрицательное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к отставанию роста торговли от роста потребления. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах потребление импортных товаров отстает от роста потребления экспортных товаров. Возросшие в результате технического прогресса производство и потребление могут оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Все зависит от того, в какой комбинации соединятся различные типы производства и потребления, усилят ли они или нейтрализуют друг друга.

@ *Технологический прогресс по Хиксу (Hicksian technological progress)*. Международная торговля является следствием сдвигов в относительных преимуществах между странами под воздействием технологических инноваций на цены факторов производства, которое может быть нейтральным, трудосберегающим и капиталосберегающим.

Американский экономист венгерского происхождения Бела Баласса (*Bela Balassa, 1928–1991*) был следующим, кто занялся проблемой торговли идентичными товарами и в 1966 г. ввел понятие внутриотраслевой торговли, отличив ее от межотраслевой.<sup>47</sup> Иммигрировав в США и получив докторский диплом в Йельском университете, он много и плодотворно работал в ведущих американских университетах, периодически консультировал Мировой банк, писал книги о международной торговле и о Венгрии. Как любой ученый, для которого английский язык не родной, Баласса оказался продуктивен в создании новых понятий: в международную экономику он ввел, например, «выявленное сравнительное преимущество» (*revealed comparative advantage*), «полуиндустриальные страны» (*semi-industrial countries*) и «индекс внутриотраслевой торговли» (*intra-industry trade index*). В своем преимущественно эмпирическом исследовании он показал, что значительная часть международной торговли развивается благодаря дифференциации продуктов. Под дифференцируемым понимается продукт, который покупатель может различить не по его функциям, а только по фирме-производителю (покупать «Тойоту» или «Хонду»?) либо по стране происхождения (покупать компьютер китайской или малайзийской сборки?).

Оказалось, что внутриотраслевая торговля положительно коррелирует с дифференциацией продуктов. Между странами с разным соотношением труда и капитала преобладала межотраслевая торговля, между странами, где это соотношение было близко, внутриотраслевая торговля доминировала. Используя индекс внутриотраслевой торговли, вычисляемый как частное абсолютного значения разности экспорта и импорта каждой из 91 товарных групп

<sup>47</sup> *Balassa B. Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries // American Economic Review. 1966. Vol. 56. P. 466–473.* В ней автор предложил формулу для вычисления внутриотраслевой торговли  $\frac{1}{n} \sum_{x, m} \frac{X_x - M_x}{X_x + M_x}$ . Если значение индекса близко к 1, преобладает межотраслевая торговля, если оно близко к 0, – внутриотраслевая, поскольку числитель приближается к 0, если экспортируется и импортируется товар одной и той же категории. В хрестоматию включена более поздняя статья автора на ту же тему.

и их суммы, Баласса показал, что внутриотраслевая торговля занимает до половины общего объема взаимной торговли развитых европейских стран. Если сравнительные преимущества могли объяснить межотраслевую торговлю, то дифференциация продуктов объяснила внутриотраслевую торговлю, которая развивается, даже если ни одна из стран не имеет серьезного относительного преимущества.

@ *Теория внутриотраслевой торговли (intra-industry trade theory)*. Причиной международной торговли одинаковыми товарами является их дифференциация по фирме, стране производства или другим признакам.

Одновременно, в том же 1966 г. Реймонд Вернон (*Raymond Vernon, 1913–1999*), вышел с идеей цикла жизни продукта.<sup>48</sup> Заядлый яхтсмен, Вернон долгие годы прослужил в американском госдепартаменте, был переговорщиком в ГАТТ, профессором в Гарварде. Он написал одно из первых серьезных исследований феномена транснациональных корпораций и зарубежного инвестирования. Заслуга Вернона перед теорией международной торговли состоит в том, что он применил к ней уже известную к тому времени в бизнес-школах идею разделения жизни товара на три фазы: новый продукт, зрелый продукт и стандартизированный продукт. Идея, которая вряд ли может считаться экономической теорией, заключалась в том, что США, как технологически наиболее развитая страна, выпускает новый продукт, который на первом этапе предназначен для внутреннего потребления. По мере роста производства на втором этапе спрос на новый продукт возникает за рубежом — в других развитых и развивающихся странах, начинается его экспорт пока без конкуренции со стороны иностранных производителей. На третьем этапе часть производства товара переносится за рубеж по лицензии или иностранные производители начинают имитировать продукт сами. На четвертом этапе иностранные производители, которые производят товар с меньшими издержками, чем в стране-создателе, начинают экспортировать его сами. На пятом этапе страна-создатель прекращает производство и удовлетворяет свой спрос за счет импорта. Таким образом, при создании нового товара можно ожидать, что он будет сначала производиться для внутреннего потребления, затем экспортироваться и, наконец импортироваться. Такой временной профиль полностью вписывался в идею нового международного экономического порядка, поскольку в конечном итоге именно развивающиеся страны должны оказаться экспортерами промышленных продуктов в развитые страны. Правда, это относится к продуктам вчерашнего дня и действует очень ограниченный срок — до их естественной смерти.

@ *Теория цикла жизни продукта (product cycle theory)*. Международная торговля и инвестиции возникают в результате прохождения товарами этапов своего жизненного цикла, некоторые из которых требуют экспорта, импорта и зарубежных инвестиций.

Идея жизненного цикла подчеркнула еще одну очень важную характеристику международной торговли, которую не могли заметить все предшествующие пионеры, поскольку ее просто не было: международная торговля осуществляется в значительной степени между

<sup>48</sup> *Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. 80 (2). P. 190–207.*

подразделениями транснациональных корпораций. Поэтому классическое допущение о полной свободе конкуренции для приближения теорий к реальности должно быть заменено допущением о существовании олигополии или даже монополистической конкуренции. В 1979 г. один из самых блистательных американских экономистов нового поколения, Пол Кругман (*Paul Krugman*, род. 1953) сделал именно это, возродив старую идею экономии от масштаба — сокращение средних издержек производства по мере его роста — и мастерски применив ее к теории международной торговли.<sup>49</sup>

Модели экономики масштаба могут быть разделены на три группы: при допущении полной конкуренции, при допущении монополистического поведения на рынке и допущении олигополии. В антологии содержится статья Кругмана об экономике масштаба в условиях монополистической конкуренции. Новизна заключалась в том, что ранее рассматривался внешний эффект масштаба — увеличение количества фирм, производящих один и тот же товар, тогда как размер каждой из них остается неизменным, а Кругман использовал внутренний эффект масштаба, который предполагает, что объем производства товара остается прежним, а количество фирм, производящих его, сокращается. Внутренний эффект масштаба ведет к возникновению несовершенной конкуренции (чистой монополии в экстремальном случае), при которой производители могут влиять на цену своих товаров и обеспечивать увеличение объема продаж за счет снижения цены. Размеры рынка могут увеличиваться за счет роста рабочей силы, торговли и миграции. Когда две страны торгуют друг с другом, совокупный рынок оказывается больше, чем простая сумма рынков двух стран, количество фирм и, значит, разнообразие товаров, которые они производят, возрастают, а цена единицы товара снижается. Направление торговли неопределенно, но ее объемы в результате экономии от масштаба увеличиваются, даже если нет различий в относительной обеспеченности факторами или во вкусах потребителей.

@ *Экономия от масштаба (economy of scale)*. Международная торговля возникает вследствие стремления фирм снизить издержки производства за счет увеличения рынка сбыта.

Эльханан Хелпман (*Elhanan Helpman*, род. 1946) из израильского Тель-Авивского университета, а позже из американского Гарварда, в 1981 г. подвел итог тому, что на том этапе называлось «новой теорией международной торговли».<sup>50</sup> Родившийся в узбекском городе Джалалабаде, очень плодовитый автор нового поколения с хорошей математической подготовкой свел воедино теории, объясняющие международную торговлю разной обеспеченностью факторами производства, существованием дифференцированных продуктов в одних и тех же отраслях и экономией от масштаба в условиях монополистической конкуренции. Интегрируя тем самым теории промышленной организации с теориями международной торговли, он показал, что направления межотраслевой торговли все же могут быть спрогнозированы исходя из информации об относительной обеспеченности стран факторами производства, но не из информации о ценах факторов или ценах на произведенные с их помощью товары, которые существуют до начала торговли. Направления внутриотраслевой торговли зависят от различий

<sup>49</sup> *Krugman P. R. Increasing returns, monopolistic competition, and International trade // Journal of International Economics. 1979. 9. P. 469–479.*

<sup>50</sup> *Helpman E. International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition // Journal of International Economics. 1981. 11. P. 305–340.*

в уровнях дохода на душу населения и от экономического размера страны, поскольку из-за экономии от масштаба цена товара в крупных странах всегда будет относительно ниже, чем в мелких, – возникает так называемое «ложное сравнительное преимущество». Увеличение межстрановых различий в соотношении капитала и труда сокращает долю внутриотраслевой торговли в международной торговле стран. Общий объем торговли тем меньше, чем больше разрыв в экономическом уровне торгующих стран. Объем торговли достигает максимально возможной величины, когда экономические размеры торгующих стран равны.

@ *Дисперсия относительной обеспеченности факторами производства (dispersion of relative factor endowment)*. Причиной возникновения внутриотраслевой торговли является сходство в относительной обеспеченности стран факторами производства в отдельных отраслях; причиной возникновения межотраслевой торговли является различие в относительной обеспеченности стран факторами производства в отдельных отраслях.

Логическое завершение школа конкурентных преимуществ получила в работах Майкла Портера (*Michael Porter, род. 1947*), одного из четырех полных профессоров Гарвардского университета за всю историю его существования. В 1990 г. он не задумываясь объявил, что «доктрина, зародившаяся еще во времена Адама Смита и Давида Рикардо и прочно укоренившаяся в классической экономической теории, в лучшем случае является неполной, а в худшем — неверной».<sup>51</sup> Избрав эмпирический путь исследований, он, возглавляя группу, в поиске детерминант конкурентных преимуществ исследовал более 100 отраслей в 10 ведущих и установил, что таковых четыре: состояние факторов производства, состояние спроса, состояние смежных и вспомогательных отраслей и фирменная стратегия, структура и соперничество. Правительства и случаи также играют важную роль. Все четыре детерминанты связаны друг с другом как стороны и хорды ромба. Под конкурентоспособностью (*competitiveness*) понимается производительность труда — стоимость производства на одного занятого. Производительность повышается за счет технологических инноваций и конкуренции на расширяющемся рынке. Наиболее конкурентоспособные фирмы находятся в кластерах (*clusters*) — географическом сосредоточении вертикально и горизонтально интегрированных однородных и поддерживающих производств. Конкурентные преимущества создаются, а не наследуются.

@ *Competitive advantage (конкурентные преимущества)* — теория, объясняющая международную торговлю завоеванием фирмами конкурентных преимуществ на мировом рынке.

Теория Портера нашла когорты приверженцев в бизнес-школах, где ее разобрали на составляющие и стали преподавать механику достижения конкурентных преимуществ по каждой из детерминант. Университетские департаменты искусств приняли ее куда более сдержанно. Многие не увидели принципиальной разницы между конкурентоспособность по М. Портеру и абсолютными преимуществами по А. Смиту: и то и другое измеряется производительностью труда. Другие усмотрели в конкурентных преимуществах повторение теории экономии от масштаба больше объемы производства – ниже себестоимость единицы

<sup>51</sup> Porter M. The Competitive Advantage of Nations // Harvard Business Review. March–April 1990. P. 73–93. Русский перевод: Портер М. Конкурентные преимущества стран / Под ред. В. Д. Щетинина М.: Международные отношения, 1993.



произведенного. Третьи вообще заявили, что Портер перепутал экономику с экономической географией, которая и должна заниматься изучением расположения производственных ресурсов, будь то расположение по кластерам или какое-либо иное. Тем не менее в последние годы идеи конкурентных преимуществ овладевают умами и широко используются как для прикладных целей международной стратегии фирм, так и в академических целях, таких как составление сопоставимых рейтингов конкурентоспособности стран.<sup>52</sup>

Какие вехи были поставлены в теориях международной торговли после этого, сказать пока трудно<sup>53</sup> — прошло слишком мало времени, да и лучшие умы в 1990-х годах были плотно заняты проблемами перехода бывших стран с централизованной экономикой к экономике рыночной. После завершения этого периода, поиски ответа на вопрос, что порождает международную торговлю в современном мире, возобновились, причем по всем школам — от меркантилизма до конкурентных преимуществ. Разумеется, международная торговля радикально изменилась: на смену сельскохозяйственной торговле между небольшими фирмами в условиях рудиментарной технологии без поддерживающих зарубежных инвестиций и примитивного государственного вмешательства времен Рикардо пришла промышленная торговля между транснациональными гигантами в условиях бешеной технологической гонки, агрессивной инвестиционной стратегии и изолированной государственной поддержки начала XXI в. Теории международной торговли, являющиеся более академический характер, дополняются теориями международной торговой политики, имеющими прикладной характер и непосредственно помогающими правительствам осуществлять государственное регулирование внешнеэкономической сферы.

## О торговой политике

Первый манифест свободной торговли издал французский философ сенсуализма и один из основателей ассоциативной психологии **Этьенн Бонно де Кондильяк** (*Etienne Bonnot de Condillac, 1715–1780*). Автор концепции логики как общей грамматики знаков, включая математику, Кондильяк занимался и международной торговлей. Его книга «Торговля и го-

<sup>52</sup> Index of national competitiveness. — World Economic Forum. Geneva, 2004

<sup>53</sup> Упомяну здесь лишь одну книгу *Gomory R. E. Baumol W. J. Global Trade and Conflicting National Interests*. Cambridge, London: MIT Press, 2000. Идея в том, что международная торговля основана на глубоком конфликте интересов торгующих стран. Более конкурентоспособный иностранный партнер вытесняет местных производителей, увеличивается безработица, падает жизненный уровень (меркантилизм?). Само начало производства экспортного товара основано на способности создать крупное высокотехнологичное предприятие, заплатив высокую цену (300 000 – 500 000 долл.) за вход на рынок (*start up costs*). Предприятия не могут начать экспорт, если текущий объем будущей прибыли недостаточен, чтобы покрыть эти расходы. Конкурентоспособное производство самолетов или автомобилей невозможно на предприятиях из десятка работников, и те, кто не в состоянии приобрести самую новую технологию и нанять тысячи высококвалифицированных работников, шансов в мировой торговле не имеют (экономика от масштаба?). Экспортируют только страны, которые создали крупномасштабные сохраняемые отрасли (*retainable industries*) — отрасли, которые характеризуются высокой входной ценой, большими объемами производства и не могут быть легко симитированы другими странами. Специализация стран уже определилась, и рынок не в состоянии изменить ее принципиальным образом (относительные преимущества?). Для каждой страны ключевой является проблема правильного выбора торгового партнера, чтобы предотвратить перераспределение благосостояния не в свою пользу (конкурентные преимущества?). Для любой страны идеальным торговым партнером является страна примерно того же экономического размера, но с уровнем зарплаты на 50–75% ниже. Тогда обе страны выигрывают от торговли. Если разница в доходах больше или меньше, обе страны проигрывают.

сударство»<sup>54</sup> намного превосходит по глубине подходов, четкости изложения и характеру обобщения «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смита и представляет собой блистательный пример применения дедуктивно-аксиоматической логики к исследованию экономических проблем. Кондильяк начинает первую часть с наиболее общего понятия экономики — ценности (*valuer*) и постепенно переходит к ценам, зарплате, благосостоянию, деньгам, проценту, равновесным ценам, монополиям, потреблению, распределению ресурсов и налогам. Завершив анализ механизмов свободного рынка, во второй части он досконально рассматривает государственные вмешательства в экономику, называя их «посягательствами» на свободу торговли (*atteintes portées au commerce*). В числе нежелательных вмешательств — войны, таможенные тарифы и прочие сборы, налоги на промышленность, привилегированные торговые компании и эксклюзивные права на торговлю, налоги на потребление, девальвации валют, государственные займы, вытесняющие частный сектор с кредитного рынка, запреты на экспорт и импорт (например, зерна), регулирование внутренней торговли полицейскими методами, монополизация рынков, централизация торговли, протекционистская политика правительств, коррупция («дух финансов в администрации»), торговые спекуляции и пр. Рассматривая детально механизм каждого вмешательства, Кондильяк приходит к убедительному выводу о преимуществах «полной и постоянной» свободы торговли и, чтобы продемонстрировать свой вывод на практике, как настоящий сторонник рыночных механизмов, завершает вторую часть словами: «Третья часть этой работы еще не написана. Автор будет работать над ней, если возникнет спрос на первые две части».

@ «Делать и позволять делать» (*faire et laisser faire*). Принцип, ограничивающий вмешательство государства в экономическую, в том числе внешнеторговую, политику.

Практически все авторы, занимавшиеся теориями международной торговли после Кондильяка, затрагивали в той или иной степени и вопросы торговой политики. Период обобщения накопленных знаний в этой области наступил во второй половине XX в.

Американец **Ллойд Метцлер** (*Lloyd A. Metzler, 1913–1980*),<sup>55</sup> выпускник Гарварда 1942 г., в 1949 г. опубликовал две статьи, которые ввели его имя в учебники международной экономики. Импортный тариф — государственная пошлина на ввозимый товар — наносит ущерб экспортным отраслям экономики и благоприятствуют отраслям, конкурирующим с импортными товарами. Тем не менее если принять во внимание изначальные и вторичные изменения цены на импортные товары, то станет ясно, что данное утверждение вовсе не является само собой разумеющимся. Несомненно, сам по себе тариф является причиной непосредственного роста внутренних цен на импортные товары выше мировых цен, и это обстоятельство непосредственно благоприятствует развитию отраслей, конкурирующих с импортными товарами. Но в то же время тариф также является причиной снижения мировых цен на импортные товары данной страны по отношению к ценам на ее экспортные товары, т. е. ведет к улучшению ус-

<sup>54</sup> Торговля и государство, рассмотренные в их взаимоотношениях, или О выгодах свободной торговли (*Le Commerce et le gouvernement consideres relativement l'un l'autre, 1776*). Переведена и издана по-русски в 1817 г. Морской типографией в Санкт-Петербурге.

<sup>55</sup> Metzler L. A. Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income // *The Journal of Political Economy*. 1959. Vol. 57. No. 1. Feb. P. 1–29.

ловий торговли, а это вторичное снижение мировых цен на импортные товары в сравнении с экспортными может более чем компенсировать первоначальный рост цен.

@ *Парадокс Метцлера (Metzler paradox)*. Тариф может сократить внутреннюю цену импортного товара, если мировая цена импортного товара сократится больше, чем величина тарифа, что возможно, когда спрос на экспортные товары страны неэластичен.

**Гарри Джонсон (Harry G. Johnson, 1923–1979)** большой человек удивительной энергии, которую он пускал на вырезание деревянных статуэток и создание математических моделей международной торговли, разработал в 1950 г. теорию оптимального тарифа.<sup>56</sup> Канадец по происхождению, он участвовал во Второй мировой войне, преподавал в университетах Торонто, Чикаго и в Лондонской школе экономики. В последние годы разочаровался в математике и считал, что ее излишнее применение дискредитирует теорию международной торговли. В 1950 г. он опубликовал классическую статью об оптимальном уровне тарифов, заметив, что ранее всегда делалось сравнение с условиями свободной торговли, тогда как в действительности для торговли скорее характерно наличие тарифных ограничений, чем их отсутствие. Тарифы обычно вводятся с целью получения бюджетных доходов, защиты отечественной промышленности или получения торговых уступок, при этом интересы максимизации общественного благосостояния обычно не учитываются. Джонсон показал, как рассчитать такой тариф. Ставка оптимального тарифа обратна эластичности импорта: чем ниже эластичность импорта по цене — объемы импорта изменяются незначительно при колебании цен на него, — тем выше ставка оптимального тарифа; чем выше эластичность импорта, тем ниже оптимальный тариф. В экстремальном случае, при бесконечно высокой эластичности импорта, оптимальный тариф равен нулю, на товар с такой эластичностью его просто вводить не надо. Тариф, максимизирующий доход, равен произведению эластичности взаимного спроса на внутреннем рынке на импортные товары и эластичности взаимного спроса на внешнем рынке на экспортные товары минус единица. Тариф, максимизирующий доход, будет по меньшей мере равен, а как правило, выше оптимального тарифа, максимизирующего благосостояние.

@ *Оптимальный тариф, максимизирующий благосостояние (optimum welfare tariff)*. Показатель, равный эластичности взаимного спроса на экспортные товары на внешнем рынке, умноженной на единицу.

**Джагдипи Бхагвати (род. 1933)**, о котором уже говорилось, предложил в 1971 г. наиболее развернутую теорию дисторсий (помех, препон, препятствий) в международной торговле — всех тарифных и нетарифных ограничений, влияющих на нее мер внутриэкономической политики и их воздействия на благосостояние.<sup>57</sup> Теория дисторсий строится вокруг центральной теории торговли и благосостояния: политика невмешательства государства в экономику является Парето-оптимальной в условиях совершенной конкуренции. Максимум благосостояния до-

<sup>56</sup> Johnson H. G. Optimum Welfare and Maximum Revenue Tariffs // The Review of Economic Studies. Vol. 19, No. 1. 1951 – 1952. P. 28–35.

<sup>57</sup> Bhagwati J. N. The Generalized Theory of Distortions and Welfare // Trade, Balance of Payments and Growth. Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger. Amsterdam–London: North Holland Publishing Co., 1971. P. 69–90.

стигается, когда предельная норма трансформации в отечественном производстве (возможные сочетания производства двух товаров при существующих ресурсах) равна предельной норме трансформации в стране-партнере по торговле и, в свою очередь, равна предельной норме замещения в потреблении (возможные сочетания двух товаров, которые оставляют общий уровень потребления неизменным). Если нарушается одно из равенств или если система вообще находится за пределами своей кривой производственных возможностей, возникают дисторсии. Причины тому могут быть эндогенные, автономные и инструментальные.

@ *Обобщенная теория дисторсий (generalized theory of distortions)*. При наличии дисторсии государственное вмешательство путем использования инструментов фискальной политики, направленное на исправление дисторсии, является оптимальным; государственную реакцию на дисторсии можно ранжировать по степени эффективности, однако ранжировать сами дисторсии по степени наносимого вреда нельзя; сокращение дисторсии увеличивает уровень благосостояния.

**Макс Корден (Max Corden род. 1927)**,<sup>58</sup> австралийский экономист, родившийся в польском городе Вроцлаве (прежнем немецком Бреслау), профессор крупнейших университетов мира, до выхода на пенсию являвшийся президентом Экономического общества Австралии и Новой Зеландии, одно время старший советник МВФ, предложил теорию дивергенций в международной торговле. Он использовал термин «предельная дивергенция» для обозначения любого расхождения между предельными частными и общественными издержками или результатами. Если расхождение вызвано государственной политикой (например, введением тарифа или другого налога), то тогда дивергенция представляет собой дисторсию. Если же расхождение вызвано «провалом рынка», который очевидно не является результатом государственной политики, например монопольной ситуацией или каким-либо внешним эффектом, то тогда оно не является дисторсией. Если государство пытается скорректировать дивергенцию, возникает побочная дисторсия. Для любой предельной дивергенции существует первая, наилучшая, оптимальная стратегия ее коррекции, которая должна осуществляться как можно ближе к источнику дивергенции. Источник подавляющей части дивергенций находится внутри стран, и исправлять их надо внутриэкономическими мерами, поскольку торговая политика никогда не бывает первой наилучшей стратегией для коррекции внутренних дивергенций. Например, желательные изменения в распределении дохода лучше всего стимулируются напрямую, а не посредством торговой политики. Чисто внешнеторговые дивергенции должны исправляться методами внешнеторговой политики.

@ *Теория дивергенции (theory of diversion)*. Несоответствия между частными и общественными экономическими интересами внутри страны должно исправляться внутренними мерами, направленными непосредственно на их источник; исправление внутренних проблем методами внешнеэкономической политики неэффективно и приводит к дисторсиям.

Корден является автором идеи эффективного уровня защиты отрасли (effective rate of protection), измеряющего воздействие на отрасль импортного тарифа в целом, включая

<sup>58</sup> Corden M. Trade Policy and Economic Welfare. Oxford, Clarendon Press, 1974.

его влияние на импортируемые компоненты готовых продуктов и на их производство. Если стоимость товара состоит наполовину из неизменных по величине промежуточных затрат и наполовину из стоимости, добавленной обработкой, и этот товар облагается импортной пошлиной в 10%, для расчета эффективного уровня защиты ее надо добавлять только к части стоимости, добавленной обработкой, а не ко всей стоимости товара. В результате ее доля в общей стоимости товара вырастет, на чем и основана тарифная эскалация — повышение уровня таможенных пошлин по мере роста степени обработки товара.

### О движении факторов производства

Международное движение факторов производства, в общем-то, подчиняется тем же правилам, что и движение товаров. Любой фактор — капитал, рабочую силу, землю, технологию и любые другие — можно рассматривать как специфические товары. Специфичность заключается в том, что с помощью факторов можно производить другие товары. В соотношении движения товаров и факторов теоретически возможны два крайних случая, между которыми находится реальный мир: полное отсутствие мобильности факторов в условиях ничем не ограниченной торговли и полная мобильность факторов производства при полном отсутствии торговли. Экономисты классической школы обычно выбирали для анализа первый случай: отсутствие мобильности факторов производства при свободе торговли. Релаксация этого допущения в модели специфических факторов производства привела к существенным изменениям в выводах. Теория международной торговли не уделяла существенного внимания движению факторов по нескольким причинам. Наиболее важный из них на момент создания теорий — земля — по определению был и остается немобильным. Движение капитала не имело тогда существенного значения и рассматривалось в основном как платежи в рамках товарообмена. Да и сегодня межстрановое движение капитала в его производительной форме прямых инвестиций (мировой поток в примерно \$650 млрд в 2003 г.) значительно меньше по масштабу международной торговли (мировой экспорт \$7,5 трлн в том же году). Международные переливы портфельных инвестиций (1 трлн. в день) напротив, превзошли все воображимые пределы, но такой капитал в своей основной части не является фактором производства. Экспорт и импорт рабочей силы приобрели крупные масштабы, судя по денежным переводам трудовых мигрантов, которые достигли 150 млрд в 2003 г., и финансируют платежные балансы целых стран.

Леон Вальрас в 1874 году одним из первых уловил и постарался объяснить международные переливы капитала с позиций общего равновесия, заметив, что обычно перемещение средств из одного места в другое осуществляется посредством перевода векселей, а не путем перевозки денег. В состоянии общего равновесия обменный курс в любом месте по отношению к любому другому месту равен соотношению между курсами в каждом из двух мест по отношению к любому третьему месту. Везде, где это состояние общего равновесия нарушается, оно будет восстановлено посредством арбитражных операций с векселями, точно таких же, как и арбитражные операции с товарами. Векселя — это, по сути, наиболее подходящие для арбитражных операций товары. Мировой рынок векселей выступает как огромная расчетная палата, где сделки всех стран закрываются путем простой оплаты разницы. И этот результат достигается просто за счет автоматической работы механизма свободной конкуренции. Закон

предложения и спроса регулирует все обмены товаров точно так же, как и закон всемирного тяготения управляет движением всех небесных тел.

@ *Правило Вальраса (the Walras law)*. Стоимость импорта страны равна стоимости ее экспорта и чистых продаж иностранных активов.

Канадец Роберт Манделл (*Robert A. Mundell*, род. 1932), нобелевский лауреат 1999 г. за вклад в анализ денежной и фискальной политики при различных режимах валютного курса и в анализ оптимальных валютных зон, в 1957 г. только закончил Массачусетский технологический институт, но уже написал статью, многократно перепечатанную в разных изданиях.<sup>59</sup> Юноша еще не представлял, что через пять лет он станет сотрудником МВФ, через шесть лет оттуда уйдет, оставив миру совместную с коллегой по исследовательскому департаменту модель Манделла–Флеминга, и станет профессором Университета Чикаго. Вскоре уйдет и оттуда, подарив миру эффект Манделла–Тобина. А затем на долгие годы оседет в Колумбийском университете, где возродит экономику предложения (*supply-side economics*). Позже он будет одним из вдохновителей и теоретическим разработчиком перехода Европы к евро.

Манделл теоретически подтвердил идею взаимозаменяемости торговли товарами и движения факторов: увеличение числа препятствий для торговли стимулирует перемещения факторов, и увеличение числа ограничений для перемещений факторов стимулирует торговлю. Для достижения эффективности производства в мировом масштабе не обязательно необходимо свободное перемещение как товаров, так и факторов производства. Если выполняются условия производства, достаточно, чтобы свободно перемещались либо товары, либо факторы. Введение тарифов стимулирует перемещение факторов производства. То, какой из факторов перемещается, зависит, разумеется, от того, какой фактор является более мобильным. Например, если мобилен только капитал, страна, обладающая избытком трудовых ресурсов, с помощью тарифов может привлекать капитал, а страна, обладающая избытком капитала, может при помощи тарифов стимулировать иностранные инвестиции.

Трудовая миграция привела к проблеме утечки мозгов: если рабочая сила — товар, то товар продается по рыночной цене и на том рынке, где эта цена выше. Более развитые страны, имеющие высокий ВВП на душу населения, имеют возможность платить за счет этого ВВП относительно более высокую зарплату. В результате развивающиеся страны, в которых такой возможности нет, лишаются самой квалифицированной части своих трудовых ресурсов, что еще более консервирует отсталость. Тот же Джагдиш Бхагвати в 1976 г. собрал воедино многочисленные предложения по сокращению утечки мозгов, которые широко обсуждались в то время не только в ООН как политическая проблема, но и в академических кругах как способ контроля экономических методами за движением одного из факторов производства, которое имеет серьезные макроэкономические последствия для стран-экспортеров и импортеров.<sup>60</sup> Исходная идея была простая: ввести налог на миграцию и возвращать получаемые налоговые поступления развивающимся странам, которые теряют рабочую силу. Аналогичная идея будет высказана несколько позже американским экономистом Дж. Тобиным применительно к порт-

<sup>59</sup> *Mundell R. A. International Trade and Factor Mobility // The American Economic Review. 1957. Vol. 47. No. 3. Jun. P. 321–335.*

<sup>60</sup> *Bhagwati J. N. The brain drain tax proposal and the issues // Taxing the Brain Drain. A Proposal. Amsterdam: New York. Oxford, North Holland Publishing Co., 1976.*

фельным инвестициям (так называемый налог Тобина, *Tobin tax*): обложить международные переливы спекулятивного капитала налогом, чтобы контролировать объемы и компенсировать потери стран от финансовых спекулянтов.

Воплощение идеи оказалось куда более сложным делом. Неясность присутствовала везде, начиная с основной цели налога (предотвратить миграцию, ограничить ее, компенсировать потери), а также в том, кто должен его платить (сами мигранты, принимающие их страны), что будет налоговой базой, кто будет собирать налог, как правильно определить его ставку и т. д. Бхагвати выдвинул предложение о введении дополнительного налога на доходы квалифицированных специалистов-эмигрантов из развивающихся стран и о направлении полученных таким образом средств на нужды развития слаборазвитых стран. Его осуществление могло бы привести к уменьшению «утечки мозгов» ввиду сокращения чистых доходов эмигрантов, сокращению неблагоприятного воздействия «утечки мозгов» на положение развивающихся стран и привлечению ресурсов, необходимых для развития менее развитых стран, поскольку такой налог представляет собой изъятие части более высоких доходов, получаемых специалистами, эмигрировавшими в развитые страны, и направление полученных средств в развивающиеся страны. При серьезных достижениях в области теории экономических методов контроля за движением рабочей силы меры принимаются в основном на национальном уровне через иммиграционное законодательство. При этом экономическая сущность миграции и ее взаимозаменяемость с экспортом товаров остается прежней. Ее хорошо выразил представитель одной из развивающихся стран в ВТО, обращаясь к развитым странам в целом: «Если вы не хотите брать наши товары, вам придется взять наших людей».

Применительно к международному движению капитала серьезную веку в развитии теории международной экономики поставил Эльханан Хелпман в 1984 г. разработавший модель международной торговли в условиях общего равновесия, которая, исходя из классических теорий сравнительных преимуществ, одновременно объясняет необходимость вывоза капитала и образования ТНК, одновременно существование межсекторной, внутриотраслевой и внутрифирменной торговли и их особенности в условиях существования ТНК.<sup>61</sup> Свобода торговли, если бы она существовала, не создает каких-либо стимулов для образования ТНК. Структура торговли остается та же, что и в моделях торговли дифференцированными продуктами; характер межсекторной торговли объясняется различиями в относительной обеспеченности факторами, в то время как внутриотраслевая торговля объясняется монополистической конкуренцией на рынке дифференцированных продуктов.

Но фирмы стремятся максимизировать прибыль и соответственно выбирают для производства своей продукции те места, где издержки производства находятся на минимальном уровне, что приводит к образованию ТНК как следствию различий между странами в стоимости факторов производства. Хелпман выделяет пять множеств распределений факторов, подходящих для исследования структур торговли. В четырех из них для достижения равновесия требуется существование ТНК. При допущении о немобильности фактора производства, имеющийся в распоряжении фирмы специфический актив может быть использован ею на производствах, расположенных за рубежом. Это обстоятельство и приводит к необходимости международного инвестирования и возникновению транснациональных корпораций.

<sup>61</sup> *Helpman E. A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations // The Journal of Political Economy. 1984. Vol. 92. No. 3. Jun. P. 451-471.*

В условиях существования ТНК характер межотраслевой торговли продолжает объясняться различиями в относительной обеспеченности факторами, в то время как внутриотраслевая торговля объясняется монополистической конкуренцией на рынке дифференцированных продуктов. При заданной относительной величине стран доля внутрифирменной торговли тем выше, чем больше разница в относительной обеспеченности стран факторами производства. Но при наличии ТНК не существует четко определенных зависимостей между различиями в относительной обеспеченности стран факторами и долей внутриотраслевой торговли. В частности, интегрированные ТНК в конечном счете имеют производственные мощности и в странах своего пребывания, и в принимающих странах, а существование вертикальной интеграции также порождает внутрифирменную торговлю.

### О международной интеграции

Международная интеграция — особая сфера внешнеэкономической политики, которая обычно рассматривается отдельно от других мер внешнеторговой политики. Хотя еще В. Ленин упоминал в 1920-е гг. о возможности Соединенных Штатов Европы, по-серьезному теория интеграции стала развиваться с начала 1950-х гг. — с активизации интеграционных процессов в Европе. В силу того что интеграция — это многогранный процесс, выходящий далеко за рамки торговли, ее теории серьезно отстали от практики даже в торговой части. Из пяти этапов интеграции (преференциальные соглашения — зоны свободной торговли — таможенный союз — общий рынок — экономический союз) только теория таможенного союза получила сколько-нибудь серьезное развитие. Эта теория весьма узко сфокусирована только на эффекте снижения или отмены таможенных пошлин, только на торговле товарами, тогда как либерализация нетарифных ограничений, вся торговля услугами и все движение факторов производства остается за ее пределами.

Одну из первых вех в теории таможенного союза поставил **Джекоб Винер (Jacob Viner, 1892–1970)** — сын румынских эмигрантов, канадец по месту рождения, американец по гражданству, представитель нового классицизма чикагской школы экономики, один из первых экономистов, занимавшихся преимущественно международной экономикой.<sup>62</sup> Среди студентов Винер прославился как очень требовательный профессор. По преданию, однажды он задал вопрос, касающийся динамических и статических эффектов таможенного союза, на который студент ответить не смог, но Винер настоял на том, чтобы поставить ему высокую оценку. На недоумение, выраженное в связи с этим коллегами-профессорами, Винер недвусмысленно заметил: «Но ведь никто не смог бы сказать ничего разумного по этому поводу!»

Идея Винера — в момент, когда в Европе велись активные дебаты о возможной интеграции по примеру уже действовавшего с 1948 г. Бенилюкса, — была отрезвляющей: воздействие таможенного союза на благосостояние и международную торговлю неопределенно, оно может быть благоприятным и неблагоприятным. Все зависит от соотношения эффектов создания торговли и отклонения торговли. После устранения тарифа на взаимную торговлю найдутся товары, которые одна из стран — членов союза станет теперь ввозить из другой, хотя ранее она вообще не импортировала их, так как цена защищенной отечественной продукции была ниже цены любого зарубежного поставщика с учетом таможенных пошлин. Произойдет сдвиг

<sup>62</sup> Viner J. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.



в распределении производства между двумя странами от производителей с более высокими издержками к производителям с более низкими издержками. Другие товары будут после образования союза ввозиться одной из стран – членом союза из другой страны, в то время как до создания союза они импортировались ею из какой-то третьей страны, предлагавшей их наиболее дешево даже с учетом пошлин. В этом случае имеет место сдвиг в распределении производства не между двумя участниками союза, а между третьей страной, где издержки производства невысоки, и страной – участницей союза с более высокими издержками производства. Произойдет сдвиг в распределении производства от производителя с более низкими издержками к производителю с более высокими издержками. От того, какая из тенденций преобладает, зависит конечный результат таможенного союза. Винер приводит семь условий, при которых положительные эффекты таможенного союза должны превзойти отрицательные эффекты. Эти условия с небольшими модификациями цитируются и по сей день при анализе возможного экономического воздействия растущего числа многосторонних и двусторонних преференциальных торговых соглашений.

@ *Эффект создания торговли (trade-creating effect)*. Образование нового потока импорта товара, который раньше вообще не импортировался, из страны – партнера по таможенному союзу в результате того, что импортный товар после устранения таможенных пошлин стал дешевле национального.

@ *Эффект переориентации торговли (trade-diverting effect)*. Переключение импорта с высокоэффективного поставщика из страны, не входящей в таможенный союз, на менее эффективного поставщика внутри таможенного союза, товар которого стал дешевле в результате отмены таможенной пошлины.

Английский экономист Джеймс Мид (*James Meade, 1907–1995*) расширил теорию таможенного союза.<sup>63</sup> Директор исследовательского департамента Лиги наций в Женеве в межвоенный период и профессор Лондонской школы экономики позже, он всю жизнь занимался вопросами экономического анализа, написал несколько книг и, получая в 1977 г. вместе с Б. Олином Нобелевскую премию, которую он пожертвовал библиотекам, признал, что еще только подступился к теме, которая необъятна. Под руководством Кейнса он принимал непосредственное участие в разработке послевоенного мирового экономического устройства, в основном в части международной торговой организации (*International Trade Organization*). Тогда вместо организации удалось заключить только временное Генеральное соглашение о тарифах и торговле (*GATT*) – как и все временное, на многие десятилетия. Но идея Мида все-таки материализовалась — во Всемирной торговой организации (*World Trade Organization*), созданной за несколько месяцев до его смерти.

О таможенном союзе Мид написал, точнее, прочитал одну из лекций в Лондонской школе экономики, через пять лет после того, как выпустил очень сложную и до сих пор плохо понятую фундаментальную книгу «Теория международной экономической политики», которую даже лучшие умы того времени отвергли как таксомоническую (изучающую преимущественно классификации явлений, но не их существо). Написав о таможенном союзе, немедленно съехал

<sup>63</sup> *Meade J. The Theory of Customs Union. Amsterdam: North-Holland Publishing Co., 1955.*

на шесть месяцев в Австралию, – наблюдать возникновение того, что он позже назовет Голландской болезнью (*Dutch disease*), — вытеснение новой отраслью традиционных отраслей, обычно основанное на открытии и экспорте нового природного ресурса.

Как положено, Мид начинает с легкой критики своего предшественника Винера, заметив несколько неточностей в его текстах и обратив внимание на то, что снижение торговых барьеров в любом случае должно вести к некоторому расширению торговли и в результате к какому-то выигрышу для участвующих стран. Создание таможенного союза для стран, образующих этот союз, означает сокращение доходов, получаемых за счет пошлин, но потери от сокращения торговли должны частично компенсировать выигрыш от расширения торговли в продуктах, освобожденных от таможенной пошлины. Образование таможенного союза с большей вероятностью приведет к чистому увеличению экономического благосостояния, если экономики стран-партнеров потенциально взаимодополняемы и различны. Создание таможенного союза с тем большей вероятностью увеличит экономическое благосостояние, чем выше первоначальные пошлины на импорт в странах-партнерах. В дополнение к Винеру Мид перечисляет девять условий, при которых создание таможенного союза с наибольшей вероятностью приведет к росту экономического благосостояния участвующих в нем стран. Эти условия, с небольшими модификациями и замысловатыми переплетениями с семью условиями Винера, упоминаются как Библия и сегодня каждый раз, когда речь заходит об одном из более 300 распространенных по миру преференциальных торговых соглашений.

Мид завершает свое исследование словами, которые должны быть отлиты в бронзе, вытесаны в камне, вышиты золотом перед глазами всех, кто тем или иным способом связан с международной торговлей: «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».

*Алексей Куреев.*