

ДЖОН С. МИЛЛЬ И ЕГО ТЕОРИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫХ СТОИМОСТЕЙ, ИЛИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕННОСТИ

Ю. Н. Кривуц,

к.э.н., доцент

Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

Среди теорий международной торговли особое место занимает теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо. Ее дополняли и совершенствовали многие. С неожиданной позиции ее осветил Дж. С. Милль, сконструировав теорию интернациональных стоимостей, или международной ценности.

Ключевые слова: международная торговля, теория, сравнительные преимущества, стоимость, ценность.

ДЖОН С. МИЛЛЬ І ЙОГО ТЕОРІЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНИХ ВАРТОСТЕЙ, АБО МІЖНАРОДНОЇ ЦІННОСТІ

Серед теорій міжнародної торгівлі особливе місце займає теорія порівняльних переваг Д. Рікардо. Її доповнювали і вдосконалювали багато науковців. З несподіваною позиції її освітив Дж. С. Мілль, сконструювавши теорію інтернаціональних вартостей, або міжнародної цінності.

Ключові слова: міжнародна торгівля, теорія, порівняльні переваги, вартість, цінність.

JOHN STUART MILL AND HIS THEORY OF INTERNATIONAL VALUE, OR INTERNATIONAL VALUE

Among the theories of international trade occupies a special place theory of comparative advantage of David Ricardo. These were supplemented and improved by many. With the unexpected position of its illuminated J. S. Mill, by constructing a theory of international value, or international value.

Key words: international trade, the theory of comparative advantage, cost, value

*...важним проявленням... явилась публікація книги Джона Стюарта Мілля «Основы политической экономии» А. Маршалл
Вопросы, относящиеся к внешней торговле, изложены у Милля с чрезвычайной ясностью.
Н. Г. Чернышевский*

Постановка проблеми. Проблеми міжнародної торгівлі постійно розглядаються в науковій і навчальній літературі. Багато місця уделюється розкриттю сутності і особливостей окремих теорій міжнародної торгівлі. Вони знаходяться в центрі уваги претендентів на наукову ступінь. К сожалению, розробки послідователя класиків англійської економічної науки Дж. С. Мілля до сих пор не привлекли уваги дослідників, да і практиків.

Цель настоящей статьи — раскрыть содержание теории интернациональных стоимостей, или международных ценностей, талантливого и во многом оригинального продолжателя идей А. Смита и Д. Рикардо — Джона Стюарта Милля.

Изложение основного материала. Объявляя себя сторонником экономического учения Д. Рикардо, его теории сравнительных преимуществ в частности, Дж. С. Милль отдельную главу «Основ политической экономии» посвятил проблеме интернациональных стоимостей. Автор исходит из признания торговли одной из форм обмена, где деньги выступают в качестве инструмента этой процедуры. По мнению этого классика англійської економічної науки, «все закони обмену, в сущности, остаются неизменными — независимо от того, используются в обмене деньги или нет, последние никогда не управляют этими общими законами, они всегда подчиняются им»

[1, с. 346]. Законы элементарно прозрачны и понятны: «... стоимость ввозимого товара в любой стране зависит от того количества отечественной продукции, которые должны быть переданы другой стране в обмен» [1, с. 347]. Или: стоимость иностранных товаров (добавим: работ и услуг) зависит от условий международного обмена. Их нельзя представлять упрощенно. Это, по мнению Дж. С. Милля, — сложный вопрос, хотя «нить, которую мы почти держали в руках, сама по себе очень проста и понятна, единственная трудность — следовать за ней через хитросплетения и сложности международных сделок» [1, с. 347].

Автор «Основ», говоря о двух товарах, обмениваемых между двумя странами без учета традиционных издержек, акцентирует внимание на пропорции обмена. На международном рынке они отличаются от тех, какие складываются на внутреннем рынке. При этом обменные соотношения в обмениваемых странах задают нижнюю и верхнюю границы пропорций международного обмена. Или: пропорции обмена должны находиться где-то внутри допустимого диапазона.

Пусть затраты труда на производство 10 ярдов сукна (с) в Англии равны трудовым затратам на выработку 15 ярдов полотна (п) или (10 ярдов сукна = 15 ярдам полотна). В Германии на производство 20 ярдов полотна затрачивается столько труда, сколько в Англии на 10 ярдов сукна.

Или:

$$10 \text{ ярдов сукна } (c) = \begin{cases} 15 \text{ ярдов полотна в Англии } (П^A), \\ 20 \text{ ярдов полотна в Германии } (П^Г) \end{cases}$$

Поскольку $c^A = П^Г$, Англия оказывается заинтересованной в импорте полотна из Германии (национальное полотно дороже заграничного), а Германия — в ввозе сукна из Англии. Если бы каждая из стран производила и сукно и полотно только для внутреннего потребления, то 10 ярдов сукна обменивались на Британских островах на 15 ярдов полотна и на 20 — в Германии. Теперь предположим, что 10 ярдов сукна будут обмениваться в обеих странах на одно и то же количество ярдов полотна. Возникает вопрос: на какое именно количество? Если на 15 ярдов в Англии, то страна ничего не теряет, но ничего и не выиграет; если на 20 ярдов полотна, то вся прибыль достанется островному государству, а Германия положительного эффекта не получит. В реальной жизни возможен еще и такой вариант: покупатель готов заплатить меньше 20, но больше 15 ярдов полотна за 10 ярдов сукна. Теперь выгоду следует поделить между производителями стран — участниц сделки. Если, к примеру, 10 ярдов сукна обмениваются на 18 ярдов полотна, Англия по сути выигрывает 3 ярда на каждых 15, а Германия — 2 на каждых 20 ярдах полотна. Какими причинами определяется пропорция обмена английского сукна на германское полотно? Вопрос необычайно актуальный, требующий объективного анализа сложившейся практики и аргументированных рекомендаций, обоснованных выводов.

Конструктор теории международной стоимости, или международной ценности, рассматривает несколько возможных операций обмена двумя товарами — сукном и полотном — между двумя странами — Англией и Германией.

Обе страны исходят из признания 17 ярдов полотна эквивалентном стоимости 10 ярдов сукна. Это такое соотношение цены, при котором определенное количество сукна находит потребителей. Больше реализовать нельзя; меньшего количества недостаточно для удовлетворения спроса. Предположим, что в Германии это количество равно 10 ярдов при общем числе покупок 1000, а в Англии — то же число покупок на каждые 7 ярдов больше, или 17 ярдов. Как 17 ярдов полотна относится к 10 ярдам сукна, так 1000 покупок из 17 ярдов полотна — к тому же количеству покупок по 10 ярдам сукна.

Или:

$$\frac{17}{10} = \frac{1000 \cdot 17}{1000 \cdot 10} = \frac{17}{10}$$

По данной меновой стоимости приобретенное Англией полотно погашает то количество сукна, которое получает Германия. Пропорция 17 ярдов полотна на 10 ярдов сукна полностью соблюдается, при этом удовлетворяется спрос каждого из партнеров.

В построениях Дж. С. Милль не исключаются другие предположения. Допустим, пишет он, что при установленной выше пропорции обмена 17 ярдов полотна на 10 ярдов сукна Англия может потребить 17·800 ярдов полотна. Этого окажется достаточно для оплаты 10 ярдов сукна 1000, потребляемого Германией, по установившейся пропорции обмена Германия сможет получать 10·800 д. е.; недостающие 200 покупок по 10 ярдов, повысив цену на базовый товар (сукно) больше чем 17 ярдов полотна за 10 ярдов сукна. По новой цене Англия, если будет такая возможность, купит больше полотна, скажем, 18·900. Поскольку цена на сукно повысится, спрос на него в Германии упадет (таково действие закона спроса). Вместо 10·1000 будут брать 10·900 ярдов полотна при новой их цене. «При этом спрос обеих сторон будет снова в точности совпадать с предложением, и сукно будет обмениваться на полотно в обеих странах в пропорции 10 ярдов за 18» [1, с. 350].

Возможна и обратная ситуации: вместо 17·800 по цене 10 за 17 Англия приобретает 17·1200 ярдов германского полотна. Тогда страной с непольностью удовлетворенным спросом будет Англия, а не Германия. Падение цены на сукно или увеличение цены на полотно вызывает рост спроса на сукно в Германии и падение спроса на полотно в Англии. Такое положение будет сохраняться до тех пор, пока пропорция обмена не достигнет уровня, при котором стоимость сукна и полотна окажутся взаимоплачиваемыми. Достигнув равновесия цены стабилизируются и «замораживаются» на какое-то время.

Итак, заключает автор «Основ политической экономии», продолжатель лучших традиций английской экономической науки, «когда две страны обмениваются друг с другом двумя товарами, меновая стоимость этих товаров относительно друг друга выравнивается в соответствии с наклонностями и положением потребителей в обеих странах таким образом, чтобы количество товаров, необходимых каждой из этих стран и импортируемые ею из другой, точно покрывали друг друга» [1, с. 350].

Или: равновесие в торговле между странами наступает при такой пропорции обмена, когда страна экспортирует товаров, работ и услуг на такую сумму, какой достаточно для выкупа всего объема импорта партнера. Стоимость (ценность) экспорта должна быть равна стоимости (ценности) импорта — таков основной вывод продолжателя идей А. Смита и Д. Рикардо, который понимал, что «вся выгода от взаимного обмена» может поступать «одной из сторон, а другая... ничем бы не проигрывала». Дж. С. Милль анатомирует такое «исключительное положение». Оно наблюдается тогда, когда есть товары, на которые ограничен спрос при любой цене и никакое ее снижение не заставляет потребителя увеличить закупки. Пусть таким товаром является сукно, а потребителем — Германия: она готова приобрести столько, сколько ей необходимо, несмотря на снижение стоимости каждого отдельного ярда

(насыщенный сукном германский рынок в излишнем количестве не нуждается).

По сложившейся традиции XVIII – XIX вв., Дж. С. Милль обращается к читателям своего произведения с вопросом: какая страна получает наибольшую выгоду от внешней торговли? И отвечает: «... та страна, чья продукция пользуется в других странах наибольшим спросом, причем спросом, способным максимально расширяться от любого нового удешевления производства» [1, с. 354]. Таковы прежде всего товары первой необходимости и массового спроса. Во всех случаях: «продукция одной страны должна обмениваться на продукцию других стран по таким стоимостям, чтобы ее полный экспорт мог полностью покрыть ее импорт» [1, с. 356 – 357]. И ниже: «... экспорт и импорт между странами... должны в целом покрываться друг друга, и товары должны поэтому обмениваться друг на друга по таким стоимостям, которые соответствуют выравниванию международного спроса» [1, с. 361].

Если экспорт и импорт рассматривать соответственно как предложение продавца и спрос покупателя, то для интерпретации теории интернациональных стоимостей можно использовать рассуждения и построения А. Маршалла, начинавшего свою научную деятельность тогда, когда Д. Рикардо и Дж. С. Милль безраздельно господствовали в экономической теории. По справедливому замечанию



Рис. 1. Установление пропорции международного обмена

одного из ведущих специалистов в истории экономических учений, автора фундаментального исследования «Экономическая мысль в ретроспективе» М. Блауга, «В конце 70-х годов XIX в. Маршалл придумал элегантную геометрическую иллюстрацию поведения обоюдного спроса. Он представил все экспортные товары через общую единицу измерения... и построил кривую предложения товаров одной страны для экспорта в другую страну... кривые предложения, или кривые «обоюдного спроса», являются своеобразными кривыми спроса, потому что они выражают спрос... в форме совокупного предложения другого товара...» [2, с. 186].

А. Маршалл в 3-х томном труде «Принципы экономической науки» рекомендует: «Чтобы предста-

вить равновесие спроса и предложения геометрически, можно вывести кривые спроса и предложения» [3, с. 29]. Воспользуемся советом и построим график установления пропорции международного обмена (по Дж. С. Миллю) – см. рис. 1.

Кривые AC и BD соответственно показывают, какое количество сукна и полотна могут произвести и поставить на международный рынок Англия и Германия по сложившейся обычной пропорции. Линии OS и OT заданной пропорции обмена внутри каждой отдельной страны до выхода на внешние рынки и установление пропорций обмена на них. Когда же на рынке за пределами стран возникнет более выгодная пропорция обмена, чем сложилась внутри Англии и Германии, международный обмен становится реальностью: он сулит экономическую выгоду. Если на внешнем рынке пропорция обмена задается OR', Германия может предложить ON полотна на экспорт в обмен на ОК английского сукна. Поскольку ОК < ON, для суконщиков такой обмен выгоден, и они не против увеличить объемы вывоза до OL. Реализация такого проекта возможна только при условии: экспорт немецкого полотна должен возрасти до OM. При установившейся пропорции обмена Германии это не выгодно, и она не идет на него. В результате предложение английского сукна на рынке превысит спрос на него и его цена станет падать, т. е. пропорция будет изменяться до тех пор, пока спрос и предложение двух товаров не уравновесятся. Это произойдет при установлении пропорции OR. Любое отклонение от этой пропорции будет приводить к снижению экспорта одной из стран, и часть экспорта другой страны не найдет покупателя, в результате чего пропорция восстановится.

Далее воспользуемся рассуждениями М. Блауга, несколько их скорректировав. Эластичность каждой кривой предложения AC (Англии) и BD (Германии) падает по мере движения вдоль их. Цена (стоимость) полотна в единицах сукна представлена тем количеством последнего, которое предлагается за единицу полотна, или

$$NE/ON = OK/EK.$$

Это еще и средний доход от продажи английского сукна, измеренного в единицах немецкого полотна, т. е. котангенс угла EOK. Согласно зависимости Джоан Робинсон, эластичность кривой предложения в этой точке равна результату деления средних доходов на их разницу с предельными доходами. Отсюда предельный доход от продажи i -го количества сукна ОК в обмен на j -ю количества полотна EK определяется тангенсом кривой предложения Англии OAC в точке E или котангенсом угла EKO. Отсюда эластичность

$$\varepsilon = \frac{\bar{D}}{D - D_{\infty}} = \frac{OK/EK}{(OK/EK) - (AN/EK)} = \frac{OK}{OK - AK} > \frac{OK}{OA} > 1$$

Показатель эластичности падает по мере движения вдоль кривых предложения; $t \cdot K$, если двигаться вдоль кривой ОАС — кривой предложения сукна Англии. Пока тангенс наклона угла кривой предложения Англии положителен, эластичность английского спроса на немецкое полотно >1 . Она становится равной единице, когда кривая предложения оказывается совершенно вертикальной, а неэластичный спрос предполагает обратный изгиб кривой предложения (когда кривые предложения Англии или Германии изгибаются назад в силу неэластичности спроса, становится возможной множественность равновесия, а условия торговли делаются неопределенными) — см. рис. 2.

Усовершенствования в германской промышленности, работающей на экспорт, изменяют условия предложения. Теперь она готова предложить уже NQ' полотна. Влияние снижения издержек на условия торговли прямо зависит от формы английской кривой предложения. Если за прежней точкой пересечения это прямая вертикальная линия (Or_2 представляет случай единичной эластичности, когда английский спрос на полотно растет «в той же пропорции, что и его дешевизна»), то условия торговли не изменятся в пользу Англии в той степени, как это было бы при неэластичности ее спроса на полотно (Or_1). Если ее спрос высокоэластичен (Or_3), мы имеем случай, когда условия торговли изменяются в ее пользу в меньшей степени, чем исходное снижение относительной цены полотна. Так как продажа английского сукна отображается горизонтальной осью, а получаемое немецкое полотно — вертикальной осью, то условия торговли Англии будут улучшаться при вращении против часовой стрелки ценовых линий OP , OP' , OP'' и т. д., в то время как позиция Германии сможет улучшиться при вращении ценовой линии по часовой стрелке [2, с. 187 — 188].

Здесь изложение теории международной ценности, или интернациональной стоимости Дж. С. Милля можно было бы завершить, если бы не признание автором определенных ограничений своих построений: «Во-первых, я отвлекся от издержек доставки; затем предположил, что ведут торговлю между собой только две страны и, наконец, что обмениваются только двумя товарами...». Как бы оправдываясь, Дж. С. Милль признает, что «Торговля любым числом товаров, осуществляемая между любым числом стран, основана на тех же принципах, что и торговля двумя товарами между двумя странами» [1, с. 351 — 352].

Важно еще одно признание создателя «Основ политической экономии», зафиксированное им в первом абзаце §5 главы XVIII «Об интернациональных стоимостях»: «Изучение закона об интернациональной стоимости со всеми его широкими разнообразными последствиями» обязывает исследовать проблему издержек производства «предметов экспорта».

Цена импортного товара почти никогда не соответствует издержкам его производства в стране-экспортере, стремящейся снизить затраты труда

и капитала за счет лучшей организации производства, модернизации материально-технической базы, внедрения прогрессивных технологических процессов и т. д. Означает ли это, что полученный товар будет продан за рубежом дешевле настолько, насколько удешевилось его производство? Дж. С. Милль предлагает дать ответ на основе анализа условного примера с английским сукном и немецким полотном.

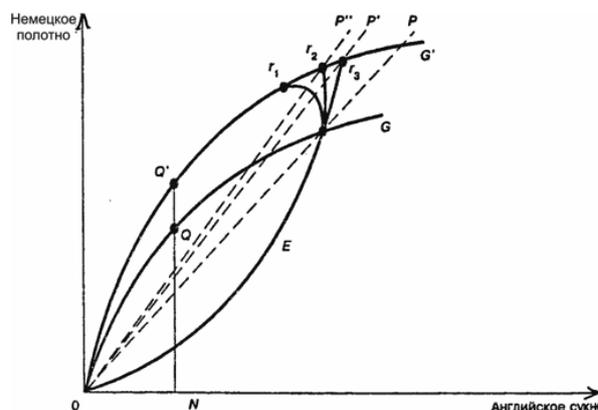


Рис. 2. Смещение кривых предложения

Вводимое усовершенствование в Германии снижает стоимость полотна на внутреннем рынке, включая импортное сукно. Если ранее 10 ярдов сукна обменивались на 17 ярдов полотна, то теперь на 25,5 ярда. Спрос на немецкое полотно в Англии, естественно, увеличится. Если он возрастет в пропорции, равной степени удешевления полотна, заморский покупатель будет приобретать столько партий по 25,5 ярда, сколько брал ранее по 17 ярдов. При этом на оплату пойдет столько же сукна или его эквивалента. Производитель полотна по такой пропорции обмена может требовать то же количество английского продукта, что и прежде: ведь 25,5 ярда имеют такую же стоимость, какую раньше имели 17 ярдов. 10 ярдов сукна за 25,5 ярдов полотна — это та пропорция, которая теперь соответствует выравниванию международного спроса; Англия приобретает немецкое полотно на треть дешевле и получает такую же экономическую выгоду, что и Германия.

Столь резкое удешевление полотна может привести к увеличению его спроса на Британских островах. Вместо 1000 закупок по 17 ярдов теперь может потребоваться более 1000 закупок по 25,5 ярда. Чтобы оплатить большее количество продукта германской льняной промышленности, Англия изменит условия обмена, предложив 10 ярдов сукна за 21 ярд полотна, и получит выигрыш меньше максимального. Германия в дополнение к полученному эффекту будет меньше платить и за английское сукно.

В реальной действительности не исключается и иной сценарий: потребление полотна в Англии увеличится в меньшей степени, чем снизится его стоимость. И тогда потенциальному покупателю окажется не нужным 1000 закупок по 25,5 ярдов полотна. Германия вынуждена за 10 ярдов сукна пред-

ложить 26, 28 или еще большее количество ярдов полотна. Результатом работы германских рабочих станет в Англии меньше, чем в стране производителя, которая теперь станет приобретать английское сукно по более высокой меновой стоимости и, возможно, снизит объем закупок.

«Какой из вариантов последствий... наиболее вероятен: степень увеличения спроса превышает степень удешевления товара: равна ей, меньше ее?» — задает сам себе вопрос Дж. С. Милль и отвечает: «Это зависит от природы товара и вкусов покупателей. Когда товар удовлетворяет одну из основных потребностей и снижение его цены делает его доступным для более широкого круга потребителей, спрос на товар часто возрастает в большей степени, чем снижается цена на него, и в целом на покупку этого товара расходуются более крупные суммы денег» [1, с. 360]. Примером такого товара является кофе.

И далее: «Когда они дороги, на них экономят; когда они дешевы, люди позволяют себе расходовать на них больше. Но гораздо чаще случается, что при снижении цены на товар общая сумма расходов на него денег уменьшается. Потребляется большее количество этого товара, но не настолько же больше по стоимости. Потребитель, сберегающий деньги в связи с удешевлением этого товара, вероятно, будет расходовать часть сбережений на увеличение своего потребления других товаров, и если более низкая цена не привлекает новые категории покупателей, ранее не потреблявших этот товар или потреблявших его лишь время от времени и в небольших количествах, то на него будет расходоваться в общем меньшая сумма денег. Поэтому, вообще говоря, третий из наших вариантов может быть наиболее вероятным, и совершенствование производства вывозимого товара, вероятно, окажется в той же степени (если не более) выгодным для других стран, как и для страны производителя» [1, с. 362].

Поскольку теория интернациональных стоимостей не учитывает многих факторов, она сохраняет большую, по замечанию ее создателя, неопределенность (неоднозначность). Отсюда объективная необходимость изучения не только количественного аспекта импортируемых товаров, но и средств удовлетворения неудовлетворительного спроса в каждой участвующей в обмене стране из-за трансформации структуры производства.

Для разъяснения Милль-младший приводит и анализирует такой сюжет, который начинается с того, что до открытия торговли Англии ее населению требовался 1 млн ярдов полотна, которое по стоимости эквивалентно 1 млн ярдов сукна. Если бы все ресурсы — труд и капитал, — расходуемые на производство полотна, были направлены на выработку сукна, британские текстильщики могли бы 1 млн ярдов сукна готовить специально для вывоза в другие страны, в частности, и в Германию, нуждающуюся в таком количестве сукна. При этом сукно могло бы продаваться на германском рынке по

цене германского рынка после вытеснения местных конкурентов. Теперь можно обменивать сукно на полотно в соотношении 1:2, или 1 млн ярдов сукна на 2 млн ярдов полотна, вырабатываемого германскими производителями, переводя весь труд и капитал в эту отрасль легкой промышленности. От такого обмена выиграла бы Англия, что полностью соответствует теории выравнивания международного спроса.

В жизни не исключен и иной вариант развития событий, а именно: Англия с помощью высвобожденных ресурсов (за счет их перелива) производит 1 млн ярдов сукна на экспорт, Германии же требуется 800 тыс. ярдов, причем эквивалентные издержки у потенциального импортера равны 1,6 млн ярдов полотна. В такой ситуации Англия, чтобы побудить Германию приобрести 1 млн ярдов сукна, должна обменять его на 1,6 млн ярдов полотна. Отсюда интернациональные стоимости окажутся выраженными 100 ярдами сукна за 10 ярдов полотна. Выгода от такой торговли: 600 тыс. ярдов полотна получит Англия, Германия станет богаче на 200 тыс. ярдов сукна.

И, наконец, еще одно предположение Дж. С. Милля: Германии требуется всего 500 тыс. ярдов сукна, Англия может предложить вдвое больше. Германия прекращает выпуск сукна и увеличивает производство полотна до 1 млн ярдов, который по стоимости равен ранее производимому объему сукна. Англия вынуждена отдать 1 млн ярдов сукна за 1 млн ярдов полотна, не получая никакой выгоды, ее получает Германия, приобретая 1 млн ярдов сукна за 500 тыс. ярдов полотна за те же деньги.

Напрашивается вывод: весь объем английского сукна, выработанный после принятия труда и капитала из полотнопроизводства, обменивается на весь объем полотна, производимого в Германии, после того, как ресурсы переместились в отрасль из сукнопроизводства. Или: «... все товары, которые могут быть произведены двумя странами на экспорт, при использовании труда и капитала, вытесненного из прежнего производства импортом, будут обмениваться друг на друга» [1, с. 365].

Как утверждает основоположник теории интернациональных стоимостей, или международной ценности, возможны такие три варианта распределения выгоды от международного обмена:

- 1) если $n = m$, то всю выгоду получает Англия;
- 2) если $n = 2m$, то в выигрыше оказывается Германия;
- 3) при $n > m$ и $n < 2m$ страны разделяют экономический «навар» между собой: Англия получит $2m$ полотна при ранее только n , Германия — n сукна, хотя ранее получала только m .

В приведенных зависимостях:

n — количество сукна, производимого в Англии после перелива труда и капитала из производства полотна;

m — количество сукна которое требуется Германии (по немецким издержкам производства).

После всех рассуждений Дж. С. Миль, по его собственному признанию, приходит к принципиально значимому заключению: «Стоимости, по которым данная страна обменивается продукцией с другими странами, зависит от двух факторов: во-первых, от размера и способности к расширению спроса этих стран на ее товар сравнительно с ее спросом на их товар; во-вторых, от величины капитала, высвобожденного из внутреннего производства товаров для собственного потребления: чем больше превышение внешнего спроса на ее товары над ее спросом на иностранные товары и чем меньше капитал, привлекаемый для производства экспортных товаров из других производств по сравнению с аналогичным капиталом в других странах, тем более благоприятными для данной страны будут условия международного обмена, т. е. тем больших иностранных товаров она получит в обмен на данное количество своих собственных товаров» [1, с. 369–379].

Как свидетельствует практика, страны, товары, работы и услуги которые пользуются спросом за рубежом и которые сами имеют ограниченный спрос на результаты труда иностранных государств, ведут обмен на наиболее выгодных условиях, их торговый баланс имеет положительное сальдо, что сказывается на платежном балансе страны. Для богатых стран «совокупная выгода от внешней торговли... абсолютно больше, чем у более бедных...», так как масштабы их внешнеторговых отношений гораздо ниже и они получают выгоды от потребления больших

масс товаров... Товары, получаемые через внешнюю торговлю, обходятся стране дешевле» [1, с. 370].

Теория (ее Дж. С. Миль называл законом интернациональных стоимостей, или международных ценностей) продолжила и развивала теорию сравнительных преимуществ партнеров по внешнеэкономическим связям. Последующие экономисты, справедливо заметил М. Блауг, «мало что добавили к теории международной ценности... как таковой, за исключением случая колебаний издержек в той или иной стране. Единственное уточнение по существу коснулось относительных размеров двух стран и относительной важности других товаров, предназначенных для обмена (небольшая страна, производившая товар, важный с точки зрения международной торговли, может быть в состоянии специализироваться исключительно на его производстве и таким образом повернуть условия торговли в свою пользу; или если одна страна больше другой, она может вынудить партнера к обменному соотношению на пределе ряда сравнительных издержек) [2, с. 186].

В Предисловии к первому изданию «Принципов экономической науки» А. Маршалл написал: «Экономические условия постоянно меняются, и каждое поколение по-своему представляет себе свои собственные проблемы» [4, с. 45].

Серьезно изменившиеся условия хозяйственной жизни стран в ансамбле наций не просто возвращают к наследию классиков экономической науки, а к новому интерпретированию их с практических позиций современности.

Литература

1. Миль Дж. С. Основы политической экономии : в 3-х т. / Дж. С. Миль ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1980. — Т. 2. — 480 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. — 4-е изд. — М. : «Дело Лтд», 1999. — 720 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1998. — Т. II. — 319 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1993. — Т. I. — 415 с.