

Василий Леонтьев
**ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО
И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ:**
новое исследование позиций американского капитала¹

Leontief Wassily
Domestic production and foreign trade

I Структурная основа международной торговли

Торговля между различными странами ведется потому, что это позволяет им участвовать в международном разделении труда и извлекать выгоду из этого участия. Подобно отдельным предприятиям и индивидуумам, каждый географический район специализируется в тех областях экономической деятельности, для которых он обладает наилучшими условиями, а затем обменивает часть произведенных им товаров и услуг на ту продукцию, в производстве которой сравнительным преимуществом обладают другие страны. В данном контексте слово «сравнительный» имеет особо важное значение.

Так, Соединенные Штаты экспортируют автомобили и импортируют газетную бумагу. Они поступают таким образом, поскольку количество канадской бумаги, которое мы можем получить в обмен на американские автомобили стоимостью, например, в 1 млн долл., превышает то дополнительное количество газетной бумаги, которое мы смогли бы произвести у себя, направив в нашу бумажную промышленность те финансовые, трудовые и прочие ресурсы, которые в настоящее время расходуются для производства автомобилей стоимостью в 1 млн долл. По аналогичным, хотя и противоположным в каком-то отношении, соображениям Канада находит более выгодным получать автомобили из США в обмен на поставляемую ею газетную бумагу, чем переориентировать ресурсы, задействованные в настоящее время в ее бумажной промышленности, на увеличение собственного производства автомобилей.

¹ Доклад, прочитанный 24 апреля 1953 г. в Американском философском обществе в Филадельфии. *Economica Internazionale*, Vol. VII, No 1 (February, 1954), pp. 3–32. (По просьбе издателей автор сократил текст, опустив шестой раздел оригинальной статьи.)

Данное объяснение международного обмена товарами и услугами с точки зрения сравнительной выгоды альтернативных распределений ресурсов в каждой из торгующих стран впервые было разработано в трудах Давида Рикардо и других экономистов так называемой классической школы в конце XVIII — начале XIX в. Оно до сих пор образует основу современной теории международной торговли. Однако эта теория сравнительных издержек, как и многие другие экономические теории, царствует на страницах вузовских учебников, но фактически не направляет практику эмпирического экономического анализа.

До недавнего времени мы располагали столь незначительными систематическими знаниями о производственной структуре нашей собственной экономики или любой другой национальной экономики, что применение таких общетеоретических принципов для анализа и объяснения реальных внешнеторговых отношений было практически исключено. По большей части высказывания на данную тему представляли собой догадки на базе «здравого смысла» или же правдоподобные примеры, которые, подобно вышеприведенному примеру с автомобилями и газетной бумагой, достаточно удачно иллюстрировали логику теоретических построений, но едва ли подкреплялись конкретными фактическими и цифровыми данными.

Широко распространенный взгляд на характер торговли между США и остальным миром вытекает из основанной на «здравом смысле» предпосылки, согласно которой наша страна обладает сравнительным преимуществом в производстве тех товаров, для производства которых требуются значительные объемы капитала и относительно небольшие затраты труда. Считается, что наши экономические связи с другими странами основаны главным образом на экспорте таких «капиталоемких» товаров, обмениваемых на те иностранные продукты, производство которых в США потребовало бы небольших затрат капитала, но значительных затрат американской рабочей силы. Согласно этой, часто повторяемой аргументации, поскольку США обладают относительно большим объемом капитала и сравнительно небольшим количеством рабочей силы, производство таких «трудоемких» продуктов непосредственно в США было бы неэкономичным; нам гораздо выгоднее получать их из-за рубежа в обмен на нашу капиталоемкую продукцию.

Достигнутые в последние годы успехи в том, что касается сбора и систематизации подробной количественной информации о структуре всех отраслей американской экономики, наряду с одновременным прогрессом техники крупномасштабных цифровых расчетов позволяют нам теперь уменьшить этот удручающий разрыв между теорией и эмпирическими наблюдениями.²⁾

Данная работа представляет собой первый предварительный отчет о результатах исследования, целью которого является анализ структурной основы торговых связей между США и остальным миром.

II Прямые и косвенные потребности в исходных ресурсах

Вся использованная в этой работе фактическая информация не собиралась специально для целей данного конкретного исследования. И статистические данные, и используемая здесь методика анализа представляют собой неотъемлемую часть так называемой программы

² Описание подхода к анализу структуры экономики с позиций так называемого межотраслевого баланса см. в W. Leontief a. o., *Studies in the Structure of the American Economy* (N. Y.: Oxford Univ. Press, 1952).

исследований межотраслевого баланса, осуществляемой совместными усилиями различных правительственных учреждений и частных организаций, одной из которых является «Гарвардский проект экономических исследований».

Вышеупомянутая фактическая информация представляет собой многочисленные подборки цифровых данных, наибольшая и в определенном смысле наиболее важная часть которых сведена в форме так называемой таблицы межотраслевого баланса. Данная таблица характеризует фактическое движение товаров и услуг между всеми отраслями американской экономики. Говоря конкретнее, она демонстрирует степень зависимости каждой отрасли нашей обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, каждого вида транспорта и оптовой торговли – словом, каждого сектора американской экономики – от всех остальных ее секторов. Отдельный столбец таблицы межотраслевого баланса показывает, например, количество стального листа, стальных прутков и других стальных изделий, покупаемых автопромышленниками у предприятий черной металлургии для производства автомобилей стоимостью в 1 млн долл.; он показывает также соответствующую потребность в обивочном материале (в ярдах или долларах), в краске, поставляемой химической промышленностью, и т. д.

Аналогичным образом столбец «черная металлургия» этой же таблицы содержит данные о количествах различных исходных ресурсов – угля, руды и т. д., которые предприятия черной металлургии должны получить от других отраслей экономики для того, чтобы увеличить на 1 млн долл. объем собственной продукции, состоящей, разумеется, из различных стальных изделий. Количество столбцов в таблице соответствует числу отдельных отраслей, что позволяет ей отразить все связи, существующие между любыми двумя секторами экономики.

На основе статистической информации, содержащейся в таблице межотраслевого баланса, можно определить влияние любого заданного увеличения или уменьшения уровня производства в любом секторе экономики на уровень производства во всех остальных секторах.

Используя в качестве основы для таких расчетов структуру межотраслевого баланса экономик США на 1947 г., находим, что для увеличения производства автомобилей (в стоимостном исчислении) на 1 млн долл., производство стали должно было бы возрасти на 235 тыс. долл., выпуск химикатов – на 58 тыс. долл., производство цветных металлов – на 79 тыс. долл., текстильной продукции – на 39 тыс. долл. и т. д. Косвенный вклад в такой прирост производства автомобилей пришлось бы внести даже отраслям связи – телефону и телеграфу.

Результаты данного расчета приведены в столбце 2 нашей табл. 1. Не входя в обсуждение технических деталей, ограничимся тем, что отметим: величина каждого из определившихся показателей зависит от всех взаимосвязей между всеми секторами экономики; кроме того, вычисление каждой из этих цифр эквивалентно решению системы совместных уравнений, число которых равно количеству секторов, выделенных в экономике.

Окончательные результаты будут тем более точными, чем детальнее отраслевая классификация, принятая в базовой таблице межотраслевого баланса. Приводимый ниже анализ основан на 200-отраслевой классификации, но в целях упрощения расчетов и представления результатов 200 отраслей сведены в 50 секторов экономики (38 из которых непосредственно реализуют свою продукцию на международном рынке).

Таблица 1.

Затраты капитала и труда, необходимые для производства автомобилей стоимостью 1 млн долл.

Отрасль ^а	Необходимый объем производства (в тыс. долл.) ^б	Необходимые затраты на 1 млн долл. продукции данной отрасли		Всего затраты, необходимые для выпуска автомобилей на 1 млн. долл.	
		Капитал (тыс.долл.)	Труд (человеко-лет)	Капитал (тыс. долл.)	Труд (человеко-лет)
1. Сельское хозяйство и рыболовство	27.53	2524.4	82.025	69.5	2.258
2. Пищевая промышленность и смежные отрасли	9.98	361.9	43.143	3.6	0.431
3. Табачная промышленность	0.53	557.6	40.539	0.3	0.021
4. Текстильная промышленность	39.29	493.6	110.563	19.4	4.344
5. Швейная промышленность	13.74	262.2	108.795	3.6	1.495
6. Лесная и деревообрабатывающая промышленность	15.98	537.9	141.540	8.6	2.262
7. Мебельная промышленность	4.28	485.1	116.923	2.1	0.500
8. Бумажная промышленность и смежные отрасли	31.95	564.1	64.805	18.0	2.071
9. Полиграфическая промышленность и издательства	19.72	436.0	114.038	8.6	2.249
10. Химическая промышленность	57.95	592.7	49.779	34.3	2.885
11. Нефтедобыча, нефтепереработка и переработка угля	46.85	1397.2	29.843	65.5	1.398
12. Резиновая промышленность	56.19	493.1	90.172	27.7	5.067
13. Кожевенная промышленность	5.06	264.0	109.629	1.3	0.555
14. Обработка камня, керамическая и стекольная промышленность	33.64	1026.3	128.539	34.5	4.324
15. Черная металлургия	235.14	1026.3	77.777	241.3	18.288
16. Цветная металлургия	78.69	1001.6	55.715	78.8	4.384
17. Водопровод и отопление	2.67	509.9	99.388	1.4	0.265
18. Производство металлоконструкций	3.79	441.9	83.300	1.7	0.316
19. Металлообработка	118.25	713.5	95.335	84.5	11.273

20. Сельскохозяйственное машиностроение, производство машин для горнодобывающей промышленности и строительства	3.65	838.6	87.794	3.1	0.320
21. Производство металлообрабатывающего оборудования	27.48	1246.9	130.705	34.3	3.592
22. Другие отрасли машиностроения	60.70	775.7	96.579	47.1	5.862
23. Моторостроение и производство генераторов	4.99	404.3	117.771	2.0	0.588
24. Радиотехническая промышленность	4.65	449.0	124.097	2.1	0.577
25. Производство электрооборудования	75.50	551.1	102.638	41.6	7.749
26. Производство автомобилей	1457.45 ^в	565.8	60.340	824.6	87.942
27. Транспортное машиностроение	5.11	759.0	122.419	3.9	0.626
28. Приборостроение	10.35	841.8	133.129	8.7	1.378
29. Различные отрасли обрабатывающей промышленности	11.26	439.4	100.364	4.9	1.130
30. Угольная промышленность, газовая промышленность и электроэнергетика	29.50	2222.6	99.318	65.6	2.930
31. Железнодорожный транспорт	50.18	3343.3	153.640	167.8	7.710
33. Другие виды транспорта	23.88	928.3	121.576	22.2	2.903
34. Торговля	31.82	984.8	165.876	31.3	5.278
35. Связь	6.21	4645.4	163.097	28.8	1.013
36. Финансы и страхование	9.83	28.2	92.242	0.3	0.907
37. Аренда	10.68	8156.5	16.324	87.1	0.174
38. Коммерческие услуги	18.44	144.5	97.543	2.7	1.799
39. Индивидуальные и ремонтные услуги	18.10	681.8	183.503	12.3	3.321
40. Медицина, образование и некоммерческие организации	2.05	2689.5	253.044	5.5	0.519
41. Развлечения	0.10	1082.9	166.899	0.1	0.017
44. Общественное питание	6.02	688.0	125.365	4.1	0.755
Суммарные затраты всех отраслей на выпуск автомобилей стоимостью 1 млн долл.				2104.8	201.476

^а См. прим. к табл. 2.

^в Объем производства продукции каждой отрасли (в стоимостном исчислении), необходимый для того, чтобы обеспечить производство автомобилей стоимостью 1 млн долл. для внутреннего потребления

или экспорта. См. W. D. Evans and M. Hoffenberg «The Interindustry Relations Study for 1947», *Review of Economics and Statistics*, Vol. XXIV (May 1952). Table 6.

^a С учетом «обратной связи» внутри данной отрасли, т. е. закупок автомобильной промышленностью собственной продукции, а также стоимости автомобилей, поступающих к конечным потребителям, и потребностей других отраслей для обеспечения их необходимых объемов производства. Подробное объяснение технических деталей см. Evans and Hoffenberg, *loc.cit.*, pp.137, 140.

III Потребляемые капитальные и трудовые ресурсы

Вторая и третья группы наших статистических данных (столбцы 3 и 4 табл.1) характеризуют непосредственную потребность каждой отрасли в капитале и труде. Данные цифры основаны на подробной информации, которая сообщает нам, например, что для производства дополнительного количества автомобилей стоимостью 1 млн долл. нашей автомобильной промышленности понадобилось бы инвестировать 175 тыс. долл. в строительство новых зданий и 266 тыс. долл. – в приобретение дополнительного оборудования и многих других фиксированных активов. Кроме того, понадобилось бы увеличить запас сырья и «незавершенное производство» в отрасли на 124 тыс. долл. В общей сложности эти инвестиции составят 566 тыс. долл. – это тот суммарный дополнительный капитал (в ценах 1947 г.), который необходимо было бы инвестировать в американскую автомобильную промышленность для того, чтобы увеличить ее мощности таким образом, чтобы ежегодное производство автомобилей (в стоимостном исчислении) могло возрасти на 1 млн долл.

Но это лишь одна часть того общего дополнительного капитала, который необходимо было бы инвестировать в американскую экономику для того, чтобы сделать возможным такой прирост производства автомобилей – скажем, для нужд экспорта. Как уже отмечалось, для такого прироста необходимо увеличить объем поставок стали автомобильной промышленности на 235 тыс. долл., а объем поставок текстильной продукции – на 39 тыс. долл. Это, разумеется, подразумевает дополнительные капиталовложения и в черную металлургию, и в текстильную промышленность. Можно рассчитать величину необходимых капиталовложений для каждой из этих отраслей. Для этого необходимо просто умножить величину капитала, необходимого каждой из этих двух отраслей для выпуска продукции стоимостью в 1 млн долл. на величину дополнительного спроса на их продукцию, косвенным образом обусловленного увеличением производства автомобилей на 1 млн долл. Размеры дополнительного капитала, необходимого каждому из различных секторов экономики США для того, чтобы сделать возможным увеличение экспорта американских автомобилей на 1 млн долл., приводятся в столбце 5 табл.1.

Подобно вершине айсберга, виднеющейся над поверхностью воды, дополнительные инвестиции в самую автомобильную промышленность составляют лишь небольшую часть общих дополнительных инвестиций, а именно 26%; остальные инвестиции распределяются между 42 другими секторами экономики. Аналогичные расчеты были выполнены для каждой категории товаров и услуг, которые мы экспортируем или импортируем (создавая конкуренцию для собственных производителей).

Еще одним первичным фактором производства является труд, доступность которого, очевидно, должна играть решающую роль в формировании того типа специализации, который

определяет структуру нашей внешней торговли. Так же как и в случае с капиталом, часть дополнительных человеко-лет, необходимых для производства автомобилей стоимостью в 1 млн долл., поглощается самой автомобильной промышленностью, но другая их часть используется во всех остальных секторах экономики. Расчет таких прямых и косвенных трудозатрат вполне аналогичен расчету прямых и косвенных дополнительных капиталовложений (см. столбцы 3 и 5 табл. 1).

IV Расчет издержек экспорта и замещения импорта

Теперь мы готовы к тому, чтобы проверить истинность утверждения о том, что США экспортируют товары, производство которых в Америке отличается относительно высокой капиталоемкостью и невысокой трудоемкостью, а импортируют те иностранные товары и услуги, производство которых в США потребовало бы значительных затрат местной рабочей силы и небольших затрат местного капитала.

Представим себе ситуацию, при которой США по какой-либо причине пожелали уменьшить свою зависимость от зарубежных стран и с этой целью решили уменьшить объемы своего экспорта и импорта на 1 млн долл. каждый. В частности, представим себе довольно правдоподобный случай, когда такое сокращение экспорта обеспечивается путем уменьшения в равной мере объемов вывоза каждого экспортного товара и в результате структура экспорта в процентах остается неизменной. Аналогичная процедура может быть использована и для сокращения так называемого конкурентного импорта, т. е. импорта товаров, которые могут производиться и, по крайней мере частично, действительно производятся внутри США. Одновременно будем считать, что объем неконкурентного импорта, к которому обычно относят импорт таких товаров, как кофе, чай, джут (но не каучук, поскольку в настоящее время стало возможным промышленное производство синтетического каучука) и несколько других мало-важных товаров, остается неизменным. Такое допущение, очевидно, представляется вполне обоснованным с точки зрения здравого смысла. Более того, в контексте данного анализа оно подтверждается тем обстоятельством, что затраты капитала и труда, необходимые для производства в США, например, кофе, не поддаются реалистичной оценке. Для целей дальнейшего анализа можно отметить, что при любых обстоятельствах организация конкурирующего производства кофе во Флориде или Калифорнии потребует крупных капиталовложений в теплицы и системы отопления и капиталоемкость полученной продукции будет непомерно высокой.

Чтобы компенсировать сокращение импорта на 1 млн долл., необходимо будет увеличить объемы производства в соответствующих отраслях экономики США. Поскольку нами принято пропорциональное сокращение всех статей конкурентного импорта, приросты внутреннего производства соответствующих товаров должны быть равны сокращениям объемов импорта данных товаров. Так, например, если на газетную бумагу приходится 20% от общего объема конкурентного импорта, а на шерстяные изделия – 10, то при замещении конкурентного импорта стоимостью 1 млн долл. объем внутреннего производства газетной бумаги должен возрасти на 200 тыс. долл., а шерстяных изделий – на 100 тыс.

V Эмпирические результаты и их интерпретация

Ниже приводятся важнейшие результаты вышеописанного количественного анализа фактических данных:

Затраты капитала и труда на 1 млн долл. экспорта США и замещения конкурентного импорта (в среднем, отраслевая структура 1947 г.)

	Экспорт	Замещение импорта
Капитал (долл., в ценах 1947 г.)	2 550 780	3 091 339
Труд (человеко-лет)	182 313	170 004

Эти цифры свидетельствуют о том, что в среднем 1 млн долл. нашего экспорта требует значительно меньших капитальных затрат и несколько больших трудозатрат, чем необходимо было бы для замены эквивалентного объема нашего конкурентного импорта продукцией отечественного производства. Участие Америки в международном разделении труда основано на ее специализации на производстве скорее трудоемкой, нежели капиталоемкой продукции. Иными словами, наша страна прибегает к внешней торговле для того, чтобы сэкономить свой капитал и найти применение своей избыточной рабочей силе, а не наоборот. Широко распространенное мнение о том, что для экономики США в сравнении с остальным миром характерны относительный избыток капитала и относительный дефицит рабочей силы, оканчивается неверным. По существу, верным является противоположное утверждение.

Как можно объяснить этот несколько неожиданный результат? Как уже было сказано выше, обычный взгляд на сегодняшнее положение США в мировой экономике основан, во-первых, на эмпирических наблюдениях и, во-вторых, на допущениях, принимаемых на веру. Наблюдения указывают на то, что в США на одного работника приходится больший объем производительного капитала, чем в любой другой стране. Этот вывод едва ли можно оспорить.

Для того чтобы вывести отсюда заключение о наличии в США сравнительного избытка капитала и дефицита рабочей силы, обычно к упомянутому наблюдению неявным образом подверстывается допущение, согласно которому *относительная* производительность капитала и труда в США и за рубежом – при поотраслевом сравнении – одинаковы. Конкретно данная предпосылка означает, что если в США для переработки 10 фунтов пряжи в соответствующее количество готовой ткани могут потребоваться один человеко-год и оборудование стоимостью в 2 тыс. долл., а для переработки барреля нефти в бензин – один человеко-год и оборудование стоимостью в 20 тыс. долл., то в соответствующих отраслях зарубежных экономик обе эти операции могут быть выполнены с точно такими же затратами капитала и труда или же, если это не так, то по крайней мере данные затраты в обеих (и всех прочих) отраслях изменятся в одной и той же пропорции. Так, если в Индии для переработки 10 фунтов пряжи могло бы потребоваться 2 человеко-года и оборудование стоимостью в 4 тыс. долл. (вместо 1 человеко-года и 2 тыс. долл.), то и переработка одного барреля нефти могла бы быть осуществлена с затратой удвоенных количеств обоих факторов, т. е. 2 человеко-года и оборудования стоимостью в 40 тыс. долл.

Только на основании такого допущения подход с позиции сравнительных издержек неизбежно приводит к выводу о том, что страна, обладающая большим объемом капитала и

относительно небольшим числом работников, находит выгодным для себя специализироваться в тех отраслях экономики, которые с точки зрения ее производственного потенциала требуют значительных затрат капитала и относительно небольших затрат труда.

Однако давайте отвергнем этот простой, но ненадежный постулат сравнительного технологического паритета между странами и примем альтернативное (и правдоподобное) допущение, согласно которому при любом данном количестве капитала один человеко-год труда американских работников эквивалентен трем человеко-годам труда зарубежных работников. Тогда при сравнении относительных количеств капитала и труда, которыми располагают США и остальной мир (именно такое сравнение использовалось для того, чтобы объяснить их специализацию на соответственно капиталоемких и трудоемких отраслях хозяйства), общую численность рабочей силы в США необходимо умножить на три; тем самым при численности нашей рабочей силы, составлявшей в 1947 г. 65 млн чел., мы получим 195 млн «эквивалентных» заграничных человеко-лет. При таком весьма приблизительном троекратном увеличении количества капитала, приходящегося в США на одного «эквивалентного работника», оказывается сравнительно меньшим, а не большим, чем во многих других странах.

Таково, на мой взгляд, аналитическое объяснение результатов наших эмпирических исследований. С точки зрения относительного производственного потенциала США богаты рабочей силой, но бедны капиталом. Наша страна прибегает к внешней торговле для того, чтобы сэкономить свой капитал и найти применение своей избыточной рабочей силе.

Наши данные, очевидно, не могут объяснить более высокую производительность труда в США по сравнению с другими странами. Проблема производительности настолько сложна и настолько глубоко рассматривается в иных работах, что какие-либо попутные замечания никак не смогут содействовать ее решению. Однако следующее негативное наблюдение имеет непосредственное отношение к предмету данного анализа и к возможной интерпретации его важнейших результатов.

Влияние высокой эффективности американской рабочей силы на характер внешней торговли США – обмен товаров с относительно небольшой капиталоемкостью на товары, производство которых в США потребовало бы дополнительных капитальных затрат, – не может быть объяснено только большей капиталовооруженностью работника в американской промышленности.

Нельзя отрицать тот факт, что работников часто заменяют машинами. Однако если такая замена является выгодной в США, то она в целом будет выгодной и в соответствующих отраслях за рубежом. Аргумент, согласно которому сравнительный дефицит капитала в иных странах может воспрепятствовать внедрению тех же трудосберегающих технологий в этих странах, будет верен лишь в случае отсутствия международной торговли, т. е. отсутствия международного разделения труда. На самом деле это разделение труда существует, и если бы речь шла попросту о замене труда капиталом, то другие страны могли бы перенимать опыт американских производителей в различных отраслях – и переняли бы его. Одновременно они сконцентрировали бы свои усилия на выпуске тех товаров, производство которых как за рубежом, так и в США отличается относительно малой капиталоемкостью и значительными затратами труда. В силу аналогичных причин США стали бы специализироваться в капиталоемких отраслях и торговля между ними и остальным миром представляла бы собой обмен капиталоемких американских товаров на трудоемкую продукцию других стран. Однако ре-

зультаты наших эмпирических исследований свидетельствуют о том, что в действительности имеет место противоположная ситуация.

Таким образом, не отрицая возможности замены труда капиталом, мы все же должны поискать какую-то иную причину, объясняющую высокую производительность труда в США по сравнению с аналогичными отраслями экономики других стран.

В этой связи часто упоминают о предприимчивости и превосходной организации производства. Соглашаясь с этим наиболее правдоподобным объяснением, мы должны, однако, сделать следующее замечание. Оба этих фактора, так же как и другие факторы, например уровень образования или общая атмосфера нашего ориентированного на производство общества, несомненно, делают американскую экономику более эффективной в том, что касается ее способности обеспечивать выпуск одинакового количества готовых товаров и услуг при меньших затратах исходных ресурсов – капитала и труда. Для того чтобы объяснить тот сравнительный избыток рабочей силы, на наличие которого безошибочно указывают полученные нами цифры, мы должны, однако, кроме того, заключить, что предприимчивость, превосходная организация производства и благоприятный общественный климат должны по сравнению с другими странами увеличивать производительность труда американского работника в гораздо большей степени, чем они увеличивают эффективность использования американского капитала.

С точки зрения простой арифметики сравнительный дефицит капитала и избыток рабочей силы в США, выявленный нашими расчетами, можно было бы, разумеется, не менее удовлетворительно объяснить, отказавшись от допущения большей производительности труда в США по сравнению с другими странами и приняв вместо этого одинаковую производительность труда для США и остальных стран, но при этом предполагая, что капитал в США используется менее продуктивно, чем эквивалентный (в долларовом исчислении) капитал в иных странах. Такое альтернативное объяснение, подразумевающее абсолютную неэффективность американских производственных технологий, едва ли выдержало бы тщательную эмпирическую проверку; ему противоречит хотя бы тот факт, что средний американский работник получает намного более высокое вознаграждение, чем средний работник в большинстве других стран.

VI Некоторые общие выводы

Цель данного исследования заключалась в том, чтобы прояснить структурную основу торговли между США и остальным миром. Мы установили, что вопреки широко распространенному мнению обмен товаров американского производства на товары нашего конкурентного импорта является средством компенсации сравнительного дефицита капитала в США и соответствующего избыточного предложения рабочей силы.

Не пытаясь систематически исследовать возможные далеко идущие выводы из этих эмпирических результатов, я позволю себе попросту упомянуть здесь о некоторых вопросах, ответы на которые могут в значительной степени зависеть от результатов настоящего предварительного исследования.

Прежде всего необходимо указать на проблему изменения положения США в мировой экономике. Приблизительно до 1910 г. развитие нашей экономики и наши торговые отношения с другими странами определялись в первую очередь нашими богатейшими – по сравнению с капитальными и трудовыми ресурсами – запасами природных ресурсов. Тот факт, что в настоящее время капитал в США является относительно дефицитным ресурсом по сравнению с рабочей силой, может навести на мысль о том, что именно этот дефицит был главным фактором, определявшим развитие нашей экономики до настоящего момента. Это означало бы – с точки зрения сравнения с остальным миром – что, хотя предложение капитала в США постоянно возрастает, оно все же не успевает за приростом нашей рабочей силы, учитывая особо высокую эффективность этой рабочей силы. В любом случае, увеличение предложения капитала в США, если оно не будет сопровождаться соответствующим приростом рабочей силы в стране, уменьшит, а не увеличит то сравнительное превосходство в области трудовых ресурсов, на котором в настоящее время основан наш обмен товарами и услугами с зарубежными государствами. Другими словами, более быстрый рост капиталовложений в производство в расчете на одного работающего скорее уменьшит, чем увеличит ту выгоду, которую Соединенные Штаты извлекают из своей внешней торговли. Только впечатляющий дополнительный прирост внутренних капитальных ресурсов мог бы изменить в противоположную сторону соотношение сравнительных выгод США и их партнеров и тем самым создать те условия, которые, по общему мнению, уже существуют сейчас, т. е. такую ситуацию, когда США действительно выгоднее использовать внешнюю торговлю в качестве средства экономии труда своих работников и задействования своего избыточного капитала. Учитывая решительные усилия, предпринимаемые многими так называемыми отсталыми странами с целью наращивания своих собственных капитальных ресурсов, такое изменение потребует определенного времени. С другой стороны, всевозможные факторы, обуславливающие особо высокую производительность труда в США, могут вскоре проявиться и в экономиках других стран, что ускорит ликвидацию диспаритета между эффективным соотношением предложения капитала и труда в США и аналогичным соотношением в других странах. Это, разумеется, означает уменьшение стимулов для продолжения обмена товарами и услугами между США и остальным миром.

Поскольку ни одна дискуссия на темы внешней торговли не считается полноценной без упоминания о свободе торговли и протекционизме, я в завершение приведу одно наблюдение, связанное с этой непреходящей проблемой. Любое повышение таможенных тарифов в США очевидно должно приводить к уменьшению объема нашего конкурентного импорта по сравнению с тем, каким он мог бы быть при неизменных тарифах; ограничивая эффективный спрос на американские товары за рубежом, такие меры вызывают также соответствующее сокращение нашего экспорта. Поскольку обмен товарами и услугами с другими странами является средством снижения давления, порождаемого избытком рабочей силы и дефицитом капитала в нашей стране, частичное закрытие этого «клапана» будет способствовать росту такого давления. Иными словами, политика протекционизма неизбежно ослабляет положение американских рабочих на рынке труда, что влечет за собой соответствующее усиление позиций владельцев капитала.