

**Д.Ш. Гогохия**

*д.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН  
(Москва)*

## НЕКОТОРЫЕ СЮЖЕТЫ ИЗ ИСТОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ДЕНЕГ<sup>1</sup>

**Аннотация.** В статье предпринята попытка объяснить важные особенности внешней торговли в контексте ключевой роли денег как предпочтительной для накопления формы богатства в становлении и развитии товарного (специализированного) производства. Показано, что традиционный взгляд на деньги как средство обмена не позволяет однозначно ответить на вопрос о преимуществах внешней торговли. В этой связи критически рассмотрена теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и неоклассическая теория Э. Хекшера и .Б. Улина.

**Ключевые слова:** *спрос на деньги как средство накопления, издержки содержания, сравнительные преимущества в издержках, валютный курс.*

**Классификация JEL:** F02, F34, F43.

**DOI:** 10.24411/2587-7666-2020-10402.

Настоящая статья примыкает содержательно к статьям «Деньги как ликвидный актив: теория и история» и «От теории денег к теории и практике банковского дела», опубликованных в журнале «Вопросы теоретической экономики» (№2 за 2019 г. и №1 за 2020г.) В этих работах обосновывается положение о том, что истоки товарно-рыночной организации общественного производства и движущие силы товарного производства не могут быть правильно поняты вне связи с феноменом денег как средства накопления. Вместе с тем анализ преимуществ внешней торговли, условий её становления и развития, потребовал некоторой перестройки и углубления доводов в пользу того, что по происхождению и назначению своему деньги не средство обмена.

### Почему деньги не средство обмена

Глубоко укоренившееся представление о возникновении денег из потребностей товарообмена — продукт мысленной операции, когда исследователь представляет исторически сложившееся товарное производство, вдруг оказавшееся без денег. Отправляясь от такой ситуации, нетрудно показать трудности или издержки, связанные с обменом, хотя не совсем понятно, почему для преодоления этих трудностей и издержек нужны деньги, а не простые товарные расписки, эмитируемые самими товаровладельцами. Поскольку предполагается, что товары выносятся на рынок ради приобретения других товаров, у денег как средства платежа за товары нет и не может быть никакого решающего преиму-

<sup>1</sup> Мнение членов редколлегии может не совпадать с мнениями авторов работ, публикуемых журналом «Вопросы теоретической экономики».

щества<sup>2</sup>. Деньги служат средством платежа не потому, что по каким-то мотивам удобства или выгоды люди предпочитают расплачиваться за свои покупки деньгами. Способность денег служить средством платежа объясняется тем, что люди как на внутренних, так и на внешних товарных рынках предпочитают отчуждать принадлежащие им товары в обмен на деньги, а предпочитают потому, что им удобно и выгодно сохранять и накапливать плоды своей деятельности в денежной форме<sup>3</sup>.

На первый взгляд, способность денег служить средством платежа за товары никак не связана с привлекательностью денег как средства накопления. Иначе, казалось бы, невозможно объяснить тот исторический факт, что как средство платежа за товары деньги могут замещаться плохими (неполноценными) деньгами. Так называемый закон Грешема, согласно которому хорошие деньги в качестве средства платежа за товары вытесняются из обращения плохими, был известен уже древним грекам<sup>4</sup>. Вместе с тем, для того чтобы вывести хорошие деньги из обращения, люди должны так планировать свои покупки и продажи, чтобы суммарная цена планируемых продаж превышала суммарную цену планируемых покупок. Иначе говоря, они должны стремиться к получению чистого денежного дохода как источника денежных накоплений. Ведь, если вся денежная выручка от продажи товаров расходуется на покупку других товаров, любые деньги (хорошие они или плохие) останутся в каналах обращения.

Хотя по мере развития товарного производства та или иная часть товарного оборота начинает обслуживаться плохими деньгами, они более или менее свободно размениваются на хорошие деньги, т.е. деньги, которые предпочитают в качестве средства накопления. Поэтому количество плохих денег должно быть ограничено количеством хороших, хотя такие ограничения устанавливаются, как правило, не в виде строгой пропорции. Все это достаточно известно. Но поскольку в экономической науке сложилось ошибочное представление, согласно которому деньги никак не влияют на меновые пропорции или структуру цен, которая складывается на товарных рынках, вытеснение хороших денег плохими подтверждает якобы чисто посредническую роль денег при обмене.

Такой взгляд на деньги не просто поверхностен, он в корне ошибочен. Меркантилисты, которые видели в деньгах предпочтительную для накопления форму богатства, правильно отмечали, что люди не стали бы специализироваться на производстве тех или иных товаров, вынося их на рынок для продажи, если бы это не сулило им денежной выгоды. Считается, что меркантилисты повинны в излишней регламентации хозяйственной деятельности, не совместимой с гибким рыночным ценообразованием. Но они были убеждены, что жесткость (неэластичность) предложения денег в несравненно большей степени затруд-

<sup>2</sup> Версия К. Маркса, согласно которой деньги выделяются из товарного мира в качестве всеобщего эквивалента или свойственной товарам меры стоимости, страдает существенным изъяном. И дело здесь не только в том, что, вопреки Марксу, современные деньги (после отмены золотого стандарта) утратили внутреннюю стоимость. Дело в том, что деньги как всеобщий эквивалент или свойственная товарам мера стоимости не поддаются осмыслению в терминах спроса и предложения, без увязки с какими-то другими функциями денег. [Гогохия, 2019].

<sup>3</sup> Современные дискуссии вокруг «криптовалюты» как разновидности денег в существенном аспекте совершенно бессодержательны, поскольку «криптовалюта» по происхождению и назначению своему никак не связана с товарным миром.

<sup>4</sup> Аристофану принадлежат замечательные строки, датируемые IV веком до нашей эры:

Часто кажется, что город граждан и сынов своих,  
И достойных, и негодных, ценит совершенно так,  
Как старинную монету и сегодняшний чекан.  
Настоящими деньгами, не поддельными ничуть,  
Лучшими из самых лучших, знаменитыми везде –  
Среди эллинов и даже в дальней варварской стране,  
С крепким, правильным чеканом, с пробой верной, золотой,  
Мы не пользуемся вовсе. Деньги медные в ходу,  
Дурно выбитые, наспех, дрянь и порча, без цены.

няет развитие товарного производства, чем негибкие цены<sup>5</sup>. Это весьма важный вывод, которым пренебрегают современные экономисты, сплошь и рядом использующие допущение о фиксированном предложении денег при анализе и моделировании экономических процессов, в частности во внешнеторговой сфере.

Можно, конечно, предположить, что количество денег фиксировано, учитывая, что в современном обществе есть такое государственное ведомство, как Центральный банк, который, повышая ставки по кредитам и отказываясь от интервенций на валютных рынках, вполне способен жестко ограничивать поступление денег на товарные рынки. Но в этом случае товарное производство застынет в своем развитии. Застой российской экономики в последние годы наглядный тому пример.

Поскольку развитие товарного производства объясняется экономистами более глубокими реальными (не денежными) причинами, приостановка в развитии товарного производства также должна объясняться реальными причинами, а не нехваткой денег. Тем не менее в общеисторической перспективе нехватка денег для накопления играет ключевую роль. Все остальные причины (даже институциональные), тормозящие развитие товарного производства, могут быть ослаблены при устранении нехватки денег для накопления.

Если на товарные рынки поступают пригодные для накопления деньги, этого вполне достаточно, чтобы стимулы к расширению товарного производства обрели устойчивость. Ведь за счёт большего объема производства и продаж хозяйствующие субъекты смогут увеличивать денежные накопления, не сокращая при этом спроса на товары (оставляя их потребление на привычном уровне). В современном обществе накопленный запас денег включает не только те формы денег (наличные и банковские вклады до востребования), которые используются для покупки товаров и других расчётов, но также деньги на сберегательных и срочных банковских депозитах (денежный агрегат M2) и, кроме того, денежные суммы, вложенные в надежные государственные ценные бумаги (денежный агрегат M3). Хотя, денежные сбережения могут частично или полностью расходоваться теми, кто берет деньги займы, само существование банковских депозитов означает, что если бы их не было, вложенные в них деньги оставались бы по большей части не израсходованными. Ведь деньги, находящиеся на банковских счетах, передаются банкам на хранение. Другой вопрос, что делают с ними банкиры, и почему развитие банковского бизнеса привело к практике частичного резервирования депозитов, что позволило банкам не требовать как прежде некоторой платы за хранение денег, а, напротив, выплачивать процент. Это другой вопрос, ибо даже если накопленные деньги большей частью вообще никак не расходуются, как это имело место до промышленной революции, стимулы к специализации и расширению объемов товарного производства останутся достаточно сильными. Именно так следует трактовать теорию предпочтения ликвидности Дж. М. Кейнса, ибо суть её в том, что денежные сбережения в достаточно весомой части вовсе не являются отложенным спросом на товары. Разумеется, если исходить из фиксированного количества (предложения) денег, мотив предпочтения ликвидности сложно согласовать с условиями развития товарного производства, в том числе производства товарно-капиталистического. К сожалению, сам Кейнс несколько запутал дело, полагая, что спрос на деньги сам по себе, вне связи с предложением денег, определяет состояние и условия развития товарно-капиталистического производства<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Сказанное не означает, что жесткие цены благоприятствуют развитию товарного производства. Но гибкость цен (как показано в наших статьях) связана с гибкостью (эластичностью) предложения денег, причём эта связь становится особенно тесной на высших ступенях развития товарного производства, когда купля и продажа за деньги распространяется на производственные ресурсы и рабочую силу.

<sup>6</sup> В посткейнсианской литературе вопрос об условиях и факторах, определяющих и /или регулирующих предложение денег в современном обществе, трактуется более реалистично, чем в оригинальных работах Кейнса. [Гогохия, 2020].

Но так или иначе, непреходящая истина, высказанная Кейнсом, состоит в том, что денежные сбережения в достаточно весомой части вовсе не являются отложенным спросом на товары, ибо во всяком обществе люди воспринимают и используют деньги как *форму богатства, накопление которой снижает беспокойство относительно неопределенного будущего*. Сам Кейнс (в отличие от современных авторов) указывал в этой связи не только на ликвидность денег, т.е. возможность использования их для достижения различных (неопределенных заранее) целей, но также на минимальные издержки содержания (хранения). Ведь вместо денег можно было бы отчасти накапливать товары, увеличивая разнообразие и величину их запасов. Но, как справедливо подчёркивает Кейнс (в 17-й главе «Общей теории занятости, процента и денег»), деньги — это такая форма богатства, накопление которой и, соответственно, растущий спрос не встречают противодействие со стороны растущих издержек содержания.

Мотив, побуждающий хозяйствующих субъектов увеличивать по мере возможности объемы производства ради накопления денег, не имеет ничего общего с мотивом накопления благ с целью потребить их в будущем. Для этого, во-первых, нет никакой необходимости выходить за рамки натуральных (замкнутых самодовлеющих) форм хозяйства, во-вторых, люди ради этого, т.е. сохранения благ с целью потребить их в будущем, идут на дополнительные издержки содержания (хранения), связанные со специальной обработкой вещей, расширением хранилищ, складских помещений и т.п. Между тем мотив накопления денег в своем исходном значении побуждает при всяком подходящем случае обменивать менее долговечные по своей природе вещи на более долговечные, что расширяет границы накопления не за счёт увеличения издержек содержания, как в первом случае, а, напротив, за счёт их сокращения.

Как отмечается в [Гогохия, 2019] современные экономисты склонны пренебрегать денежной формой богатства, поскольку деньги существовали задолго до таких привычных для нас вещей, как свобода выбора профессии и места работы, а также целого ряда других, экономически значимых, прав и свобод, которые характеризуют товарно-рыночную организацию общественного производства как явление исторически уникальное. Тем не менее, отсюда вовсе не следует, что истоки товарно-рыночной организации общественного производства и движущие силы товарного производства никак не связаны с феноменом денег. Во всяком человеческом обществе так или иначе решается вопрос о том, сколько работать и какую часть результатов производства потребить, а какую — сохранить с целью накопления богатства. Но во всяком человеческом обществе свобода выбора людей по этому фундаментальному вопросу существенно ограничивается натуральной формой продуктов человеческого труда, далеко не в равной степени пригодных к накоплению. Именно в данной связи деньги должны вступать в экономический анализ, ибо деньги и только деньги дают возможность раздвигать границы накопления, независимо от натуральной формы производимых продуктов. И именно поэтому *спрос на деньги как средство накопления играет ключевую роль в становлении и развитии товарного (специализированного) производства во всяком человеческом обществе*.

Нетрудно, конечно, показать желательность обмена (без денег), предположив, что «...блага, имеющиеся в экономике, произведены в ограниченном количестве посторонними силами и затем произвольно и безвозмездно распределены ими между индивидами экономики» [Патинкин, 2004. С. 12]. Понятно, когда пропорции распределения не отвечают предпочтениям индивидов, если, например, для индивида предельная норма замещения хлеба и вина составляет  $\frac{1}{2}$ , тогда, как ему досталось 100 пудов хлеба и 100 литров вина, желание заменить (обменять) часть хлеба на вино будет столь же непреодолимым, как «желание» яблока упасть на землю. Но как раз, поэтому, вопрос о силах, порождающих обмен и разлагающих натуральные формы хозяйства, отнюдь не тривиален. Если

для хозяйствующего субъекта предельная норма замещения хлеба и вина составляет  $\frac{1}{2}$ , он будет производить хлеб и вино именно в этой пропорции и, следовательно, никаких мотивов к обмену у него не возникнет. Нет достаточных предпосылок к развитию рыночного обмена (без денег) и тогда, когда хлеб и вино производятся разными хозяйствами с разными издержками, ибо для оплаты разницы в издержках потребуются деньги, но никак не товары. Если же нет возможности привлечь на рынок сравнительно дешевые товары хотя бы небольшой денежной прибылью, они будут потребляться внутри хозяйств.

Анализируя условия становления рыночной экономики, Дж. Хикс правильно указывал, что, располагая определенным ограниченным запасом товаров, каждый хозяйственный субъект в качестве товаровладельца готов предложить для продажи не весь свой запас, а только большую или меньшую часть, в зависимости от складывающихся цен. При тех или иных ценах товаровладельцы могут сократить (увеличить) спрос на собственные товары, увеличивая (сокращая) тем самым их рыночное предложение, если сочтут такое решение выгодным. При низкой цене, по сравнению с высокой, товаровладельцы более чем вероятно сочтут выгодным оставлять для собственного потребления больше своих дешевых товаров, сокращая тем самым на столько же их рыночное предложение [Хикс, 1993. Гл. 2]. Правда, с развитием специализации производства, низкая (или снижающаяся) цена товара в подавляющем большинстве случаев сокращает рыночное предложение не потому, что владельцы *хотят* увеличить запас собственного товара. Ведь развитие специализации умножает число товаров, спрос на которые со стороны продавцов (производителей) крайне незначителен, если вообще (при глубокой специализации) не равняется нулю. Но поскольку всё в экономике, в том числе специализация производства, зависит от выбора (решения) хозяйствующих субъектов, ход рассуждений Хикса проясняет историю становления рыночной экономики и те закономерности, которые её характеризуют.

Картина исторического развития выглядит вполне простой и понятной, хотя несколько иной, чем привычная, если только признать, что цены выражаются в деньгах по той простой причине, что товаровладельцы хотят иметь вместо той или иной части товаров именно деньги как предпочтительную для накопления форму богатства. Признав важность этого мотива, нетрудно понять, почему исторически цены складывались таким образом, что всё больше различных продуктов труда предлагалось в обмен на деньги, становясь тем самым товарами. Почему на этой основе развивалась специализация производства и, как следствие, общественное разделение труда и почему относительные преимущества в издержках должны выразиться в абсолютном преимуществе в денежной цене. Только тогда, как отмечал Д. Рикардо, они будут приниматься во внимание хозяйствующими субъектами. К сожалению, популяризаторы учения Рикардо не уделяли должного внимания денежной стороне его анализа, хотя вина за это лежит отчасти на самом Рикардо, пытавшегося соединить безденежную (трудовую) теорию стоимости с постулатами количественной теории денег (см. ниже).

Поскольку трудовая (классическая) теория стоимости сводит разницу в издержках к разнице в производительности человеческого труда, она способна охватить всё разнообразие возможных ситуаций, начиная с разницы в издержках, которая обуславливается, главным образом, естественными факторами, прежде всего такими как более или менее благоприятные географические (природные) условия для развития земледелия, скотоводства, отраслей добывающей промышленности и заканчивая ситуациями, когда разница в издержках обуславливается главным образом разделением, специализацией и кооперацией труда и, в этой связи, техническим его оснащением, т.е. в современную эпоху более или менее масштабным использованием машин, всего того, что облегчает человеческий

труд и делает его более производительным<sup>7</sup>. Но когда классики, вскрыв «денежную иллюзию» меркантилистов, сочли возможным куплю (продажу) товаров за деньги свести к обмену одного товара на другой, они упустили из виду, что устранение денег из моделей обмена ставит под сомнение их последующее включение в качестве необходимого, обязательного момента. Неудивительно, что вопрос этот по сей день остается открытым [Харрис, 1990. Гл. 1, 14].

Остается открытым и другой, казалось бы, решенный историей вопрос. Дж.Хикс в своей «Теории экономической истории» правильно отмечает, что проще объяснить, почему противостоящие товарно-денежным формам натуральные формы хозяйства могут быть достаточно продуктивными, а не почему (в какой связи) они разлагаются<sup>8</sup>. Между тем малейшая неточность по этому ключевому вопросу чревата тем, что мы не в состоянии однозначно ответить на вопрос, почему одни страны, будучи бедными, стали богатыми, а другие нет, хотя как те, так и другие пытались улучшить свое положение посредством внешней торговли.

### Концепция сравнительного преимущества Д. Рикардо

А.Смит первым четко сформулировал мысль о том, что благосостояние любой страны измеряется не запасом благородных металлов (денег), а количеством обычных товаров, которыми располагает страна и которое можно увеличить посредством внешней торговли, если каждая страна будет специализироваться на производстве тех товаров, которые она в состоянии производить с меньшими трудовыми затратами, чем конкуренты на мировом рынке. Поскольку трудовые издержки, по мнению А.Смита (а так оно и было до промышленной революции), явно преобладают над любыми другими производственными издержками, каждая страна сможет значительно увеличить свои трудовые ресурсы и, стало быть, создаваемое трудом богатство *косвенно*, импортируя более трудоемкие и экспортируя взамен менее трудоемкие местные товары. Как показал Д. Рикардо, аргументация А. Смита носит достаточно универсальный характер при том условии, что единица труда, где бы она не затрачивалась, в смысле уровня оплаты должна быть идентична любой другой единице труда.

Вместе с тем в случае страны, производящей все товары с более низкими трудовыми издержками, развитие торговли между этой страной и другими странами предполагает оплату её экспорта деньгами (золотом). Правда, Рикардо, как известно, обращает внимание на то обстоятельство, что соотношение издержек по разным продуктам в разных странах могут различаться, так что, если вино и сукно, производимое, скажем, в Португалии и в Англии оценивать с учетом разницы в затратах, обмен между Португалией и Англией этими товарами при определенном соотношении затрат был бы взаимовыгоден. Вместе

<sup>7</sup> Географический фактор играет важную роль как во времени, хотя по мере развития техники и технологии производства он несколько утрачивает свое значение, так и в пространстве. В нефтедобыче, например, разница в производительности труда (часах труда на единицу продукции) в определяющей степени зависит от более или менее благоприятных условий залегания нефти, ибо разница в технической оснащенности труда нефтяников, поскольку она сказывается на денежных издержках производства, имеет тенденцию сокращаться.

<sup>8</sup> «Со времен Адама Смита, — пишет Дж. Хикс, — экономисты настолько привыкли связывать разделение труда с развитием рынка, что иногда испытываешь шок, когда понимаешь: отнюдь не рынок был его источником. Изначально развитие мастерства не зависит от рынка. Оно действительно предполагает специализацию, но такую специализацию (подобно введению нового технологического процесса на современной фабрике), которая предписана «сверху». Специализация диктуется экономией на масштабе; она действительно зависит от концентрации спроса, но рынок — лишь один из путей, ведущих к его сосредоточению. Был и другой путь, четко представленный в странах классической бюрократии и наблюдаемый даже в хозяйствах феодальных лордов» [Хикс, 2003, с. 44].

с тем Д. Рикардо, в отличие от популяризаторов его учения, подчёркивал, что *относительные преимущества в издержках должны выразиться в абсолютном преимуществе в денежной цене. Только тогда они будут реализованы на практике* [Рикардо, 2009. Гл. 3]<sup>9</sup>.

Рикардо хорошо понимал, что даже если Англия обладает преимуществом по сукну и вину далеко не в равной степени, внешняя торговля с Португалией возможна только при том условии, что номинальные ставки оплаты труда в Англии выше, чем в Португалии. Если почасовая ставка оплаты труда в золоте одна и та же, Англия не будет завозить вино, поскольку оно будет дешевле у местных производителей. Португалии же за импорт сукна из Англии придется отправлять не вино, а золото, во всяком случае до тех пор, пока заработная плата в золоте в Англии не вырастет в достаточной степени для того, чтобы сделать для английских потребителей выгодным импорт португальского вина. Такая тенденция, по Рикардо, объясняется тем, что уровни цен между странами определяются «издержками приобретения золота». Чем выше производительность труда в стране, не обладающей золотыми рудниками и чем ниже издержки производства товаров, в обмен на которые приобретается товар (золото), с помощью которого выражаются цены, тем заметнее будет тенденция к повышению уровней заработной платы и цен относительно страны, экспортирующей золото, но уступающей по производительности труда данной стране. Даже если в Португалии нет золотодобывающих предприятий, поскольку она вынуждена платить Англии за её товары золотом, цены в этой стране рано или поздно начнут падать, а в Англии из-за притока золота повышаться. И этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не будет достигнута точка, в которой вино в пересчёте на золото станет дешевле в Португалии, чем в Англии [Там же].

Нетрудно заметить, однако, что Д. Рикардо пытался соединить или сочетать (запрячь в одну упряжку) количественную теорию денег и трудовую теорию стоимости. Между тем, применительно к металлическим деньгам (золоту), теория, связывающая напрямую количество денег и уровень товарных цен, выглядит не столь убедительной по сравнению с теорией, которую развивал, например, К. Маркс.

В [Гогохия, 2019] показано, как во втором томе «Капитала», предположив, что стоимость денег (золота) постоянна, Маркс сумел разъяснить, каким образом капиталисты в качестве покупателей рабочей силы извлекают из товарно-денежного обращения большую стоимость, выраженную в деньгах, чем та, которую они расходуют (авансируют) на покупку производственных ресурсов. Но даже если просто исходить из того факта, что золотые деньги подобно товарам имеют внутреннюю стоимость, нельзя считать, что цены товаров определяются количеством находящихся в обращении денег; напротив, количество денег, находящихся в обращении, определяется массой обращающихся товаров и их ценами. Если количество монеты в стране не достигает уровня, соответствующего стоимости товарной продукции, то будут использованы заменители, например, бумажные деньги, стоимость которых, однако, не сможет упасть ниже стоимости монет. Ведь необходимое для реализации товаров количество монет и их заменителей будет поддерживаться автоматически. Если фактическое количество денег превышает их необходимое количество, это не вызовет повышение цен, ибо излишние деньги будут отводиться из каналов обращения

<sup>9</sup> *Примечание редакции:* Более распространённой интерпретацией принципа сравнительных издержек Рикардо в экономической теории является то, что рассматриваются пропорции обмена товаров без привязки к цене труда или к золоту. «До тех пор, пока в отсутствие торговли в соотношении цен между странами сохраняются хоть малейшие различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т.е. у неё всегда найдётся такой товар, производство которого будет более выгодно при существующем соотношении издержек (если брать за точку отсчёта установление торговых отношений), чем производство остальных» (Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992. С. 26). «В примере Рикардо ... Португалия обладает сравнительным преимуществом по вину, так как разница в издержках по вину относительно выше, чем по сукну:  $120/80 > 100/90$ . То, что нужно сравнивать, это не издержки, а их соотношения...» (Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 112).

и где-то оседать в виде резервов (сокровищ). Таким образом, они будут лишены возможности воздействовать на товарные цены, ибо для этого нужен контакт с товарами.

Примерно так (в первом приближении) действовала система золотого стандарта, которая на практике (исторически) обеспечивала устойчивость стоимости денег. Вместе с тем система золотого стандарта (фиксированных валютных курсов) многие десятилетия (до первой мировой войны) лежала в основе внешней торговли, поскольку странам, опередившим по экономическому развитию (производительности общественного труда) соседние страны приходилось мириться с таможенными пошлинами и/или прямыми ограничениями, которые устанавливали экономически менее развитые страны. В Европе скандинавские страны придерживались политики свободной торговли с Англией. В большинстве остальных стран, сильно отставших от лидера, идеи свободной торговли потерпели сокрушительное поражение. То же самое можно сказать о периоде после Второй мировой войны, когда действовали Бреттон-Вудские соглашения, согласно которым валюты стран участников были привязаны к американскому доллару, стоимость которого фиксировалась в золоте. Между этими двумя периодами существует, конечно, много различий. Но факт остается фактом: в периоды фиксации валютных курсов менее развитые страны, вроде Японии, добивались впечатляющих успехов в повышении оплаты труда благодаря мерам экономической политики, «искусственно» поддерживающими конкурентоспособность местной продукции на мировых рынках. Отказ от Бреттон-Вудских соглашений ознаменовал или совпал с глобализацией мировой экономики, одной из наиболее характерных черт которой явилось поведение слаборазвитых азиатских стран, которые стали проводить политику «протекционизма валютного курса», что позволило поддерживать конкурентоспособность производимой ими продукции на мировых рынках, по возможности избегая «искусственных мер», ведущих свое происхождение от меркантилистов.

Как ни странно, отказ от фиксации валютных курсов, казалось бы, утвердил универсальность открытого Д. Рикардо закона сравнительного преимущества. Ведь получается, что для его реализации вовсе не обязательно корректировать все уровни денежных цен в увязке с количеством денег. Достаточно скорректировать обменные курсы валют, чтобы выровнять торговые балансы торгующих стран, независимо от уровня их экономического развития. Неслучайно неоклассическая концепция международной торговли, отвечающая на вопрос, чем определяются направление и структура международных торговых потоков, была разработана шведскими учеными Э. Хекшером и Б. Улином в смутные 20–30-е гг. XX в., когда о количественной теории денег практически никто не вспоминал.

Согласно теории Хекшера — Улина (далее Х–У), межстрановые различия в сравнительных преимуществах объясняются в основном двумя причинами. Во-первых, в производстве различных товаров производственные факторы используются в различных пропорциях. Во-вторых, относительная обеспеченность стран разными факторами производства не одинакова. Поэтому доли трудоемких, капиталоемких, добывающих и т.д. отраслей в совокупном продукте разных стран неодинаковы, что позволяет развивать внешнюю торговлю посредством экспорта товаров, в производстве которых более интенсивно используются относительно избыточные факторы. Страна считается в избытке наделенной рабочей силой, капиталом или участками земли, если соотношение между количеством данного фактора и остальными факторами в ней выше, чем в остальном мире [Улин, 2004. Гл. 1–4].

Важнейший вывод из теории (Х–У) состоит в том, что внешняя торговля способствует выравниванию уровней оплаты одних и тех же факторов производства. Таким образом, равная оплата за равный труд выступает не в качестве предпосылки развития торговли, как у А. Смита, а в качестве её результата. Кроме того, к числу достоинств теории (Х–У) относится объяснение воздействия внешней торговли на распределение доходов между собственниками различных факторов. Тем самым становится понятным, почему вопрос о либерализации торговли вызывал и вызывает ожесточенные споры. Согласно



теории (X–Y) одни отрасли производства и группы населения могут выигрывать в результате установления внешнеэкономических связей по сравнению с другими или даже за счёт других. Ведь, по существу, речь идет о том, что внешняя торговля как бы переносит факторы производства из одной страны в другую, что не только ведет, согласно теории, к выравниванию уровня оплаты одних и тех же факторов, но может менять степень их дефицитности по отношению к друг другу, со всеми вытекающими отсюда последствиями в смысле относительного уровня их оплаты.

Такой итог хорошо просматривается в рамках двухфакторной модели (два фактора, два товара, две страны — «2-2-2»), использованной В. Столпером и П. Самуэльсоном, которые логически строго доказали, что при определенных предпосылках установление торговых отношений непременно ведет к росту вознаграждения одного из факторов и падению вознаграждения другого вне зависимости от того, какова структура потребления товаров владельцами факторов производства. Например, если в качестве двух товаров берется пшеница и сукно, а в качестве факторов производства земля и труд и соотношение между факторами таково, что владельцы земли, которая интенсивно используется при производстве пшеницы, получают выигрыш, то он не может быть компенсирован эффектом замещения, возникающим из-за удешевления сукна (относительно пшеницы) [Линдерт, 1992. Гл. 4]. Этот вывод не согласуется с представлением о том, что если бы рабочие до установления торговых отношений тратили значительную часть своих доходов на сукно, то его удешевление в результате торговых обменов привело бы к такому росту их реальных доходов, который был бы вполне достаточен для компенсации их убытков как производителей.

Среди предпосылок теоремы Столпера-Самуэльсона значатся: 1) торговля является свободной — государства воздерживаются от установления тарифов и других торговых ограничений; 2) ни один из товаров не используется для производства другого; 3) количество (предложение) факторов не может быть изменено. Вместе с тем, как показано в [Гогохия, 2019], результат предопределен тем обстоятельством, что в рамках двухпродуктовой модели исключается использование денег, что исключает видимость представления, согласно которому эффект дохода может быть компенсирован эффектом замещения.

Хотя двухпродуктовая модель торговли не нуждается в деньгах, это не имеет значения при том предположении, что свободная торговля, в том числе на валютных рынках, обеспечивает устранение положительного (отрицательного) торгового баланса, независимо от уровней экономического развития торгующих стран. Таким образом, теория (X–Y) претендует на универсальность, которая, однако, во многом подрывается наблюдаемыми трендами.

Теория (X–Y) не в состоянии объяснить опережающий рост торговли между «подобными» странами, который явственно проявился, в частности, во второй половине XX в. Вопреки основным постулатам теории, несколько десятилетий объем торговли быстрее увеличивался между странами не с разными, а с примерно одинаковыми пропорциями в обеспеченности факторами производства. Можно, конечно, отстаивать теорию (X–Y), указав, что при тестировании теории нельзя сводить всю совокупность факторов производства только к капиталу, земле и нескольким типам труда. Дифференциация факторов производства могла бы повысить объясняющую силу теории, придавая ключевое значение пропорциям между факторами. Но, наверное, неслучайно значительный удельный вес торговли наблюдается между экономически развитыми странами с высоким уровнем объемов производства (национального дохода) на душу населения. Стоит прислушаться к экономистам, которые считают, что развитие международной торговли и экономики в целом определяется отраслями производства, которые характеризуются экономией на масштабах, т.е. снижением издержек на единицу выпуска по мере наращивания объема производства. Подход с точки зрения экономики на масштабах сложно согласовать с постулатами неоклассической теории. Тем не менее, А. Маршалл попытался это сделать, руководствуясь мотивами, весомость которых в контексте теории денег мы подробно проанализируем в следующей статье.

## ЛИТЕРАТУРА

- Гогохия Д. (2019). Деньги как ликвидный актив: теория и история // Вопросы теоретической экономики. №2. С. 7–20.
- Гогохия Д. (2020). От теории денег к теории и практике банковского дела // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 7–20.
- Кейнс Дж. М. (1993). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Экономика.
- Маркс К. (1961). Капитал. Т. 2 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 24. М.: Государственное издательство политической литературы.
- Маршалл А. (1984). Принципы политической экономии. М.: Прогресс.
- Линдерт П. (1992). Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс.
- Патинкин Д. (2004). Деньги, процент и цены. М.: Экономика.
- Рикардо Д. (2009). Принципы политической экономии и налогообложения. М.: Эксмо.
- Смит А. (2007). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо.
- Улин Б. (2004). Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело.
- Харрис Л. (1990). Денежная теория. М.: Прогресс.
- Хикс Дж. (1993). Стоимость и капитал. М.: Прогресс.
- Хикс Дж. (2003). Теория экономической истории // НП «Журнал вопросы экономики».

**Гогохия Доримендон Шотаевич**  
gogohia.dorik@yandex.ru

**Dorimendon Gogohia**

*Doctor habilitatus in economics, Lead, Researches, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia*  
gogohia.dorik@yandex.ru

**SOME STORIES FROM THE HISTORY OF FOREIGN TRADE IN THE CONTEXT OF THE THEORY OF MONEY**

**Abstract.** The article attempts to explain the important features of foreign trade in the context of the key role of money as the preferred form of wealth accumulation in the formation and development of commodity (specialized) production. It is shown that the traditional view of money as a means of exchange does not allow a clear answer to the question about the advantages of foreign trade. In this regard, the theory of comparative advantages is critically considered Ricardo and the neoclassical theory of E. Hecksher and B. Ulin.

**Keywords:** demand for money as a means of accumulation, maintenance costs, comparative advantages in costs, exchange rate.

**Classification JEL:** F02, F34, F43.

## REFERENCES

- Gogokhiya D. Sh. (2019). Dengi kak likvidnyj aktiv: teoriya i istoriya [Money as a liquid asset: theory and history] // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. №2. Pp. 7–20.
- Gogokhiya D. Sh. (2020). Ot teorii deneg k teorii i praktike bankovskogo dela [From theory of money to theory and practice of banking] // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. №1. Pp. 7–20.
- Keynes J.M. (1993). Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg. [The General theory of employment, interest and money]. M.: Ekonomika.
- Marx K. (1961). Capital. Vol. 2 // K.Marks, F. Jengel's Soch. Vol. 24. M.: State publishing house of political literature.
- Marshall A. (1984). Printsypy politicheskoy ekonomii. [Principles of political economy]. M.: Progress.
- Lindert P. (1992). Ehkonomika mirokhozayajstvennykh svyazey. [International Economics]. M.: Progress.
- Ohlin B. (2004). Mezhregionalnaya i mezhdunarodnaya trgovlya. [Interregional and International Trade]. M.: Delo.
- Patinkin D. (2004). Dengi, procent i ceny. [Money, interest and prices]. M.: Ekhnomika.
- Ricardo D. (2009). Principy politicheskoy ekhnomii i nalogooblozheniya [Principles of Political Economy and Taxation]. M.: Eksmo.
- Smith A. (2007). Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov [A study on the nature of the causes of the wealth of nations]. M.: Eksmo.
- Harris L. (1990). Denezhnaya teoriya [Money theory]. M.: Progress.
- Hicks J. (1993). Stoimost' i kapital [Cost and capital]. M.: Progress.
- Hicks J. (2003). Teoria ekonomicheskoy istorii [The Theory of Economic History]. M.: Progress.