

© 2020

А.В. Сорокин¹
НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ
«ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ»
(к разработке фундаментальной
теории внешней торговли)*

Ключевые слова: *сравнительные преимущества, закон стоимости, закон средней прибыли, теория внешней торговли.*

Введение

В 1992 году Правительство России направило в МВФ письмо о намерениях. В нем отмечалось, что Россия обладает большими запасами природных ресурсов, а потому, в соответствии с теорией сравнительных преимуществ Д. Рикардо, она должна специализироваться на их экспорте, в то время как научный потенциал является избыточным. Мы не можем подтвердить это положение ссылкой, поскольку письмо не было опубликовано, выдержки из него приводил профессор И.П. Фаминский в выступлении на экономическом факультете МГУ. Реальным подтверждением является практика внешнеторговой деятельности России.

В «Капитале» К. Маркс дал научную критику классиков, но в нём нет критики теории сравнительных преимуществ. В плане 6 книг намечалась пятая книга «О внешней торговле». В «Капитале» нет главы или параграфа о внешней тор-

говле, но в нём выдвигается положение об особенностях применения закона стоимости на мировом рынке, лежащее в основе фундаментальной теории внешней торговли.

Особенности закона стоимости на мировом рынке в I томе «Капитала» рассматриваются на абстрактном уровне стоимости товаров (C+V+M). Но она может быть развита на уровне образования общей нормы прибыли и цены производства, на уровне рыночной стоимости и рыночной цены, на уровне III тома.

При экзотерическом изложении теории «сравнительных преимуществ» обычно обращают внимание на количественные показатели «вина из Португалии» и «сукна из Англии», но главное в ней не натуральные, а стоимостные показатели. Рикардо начинает главу 7 «О внешней торговле» словами: «Никакое расширение внешней торговли не может увеличить непосредственно сумму

¹ *Сорокин Александр Владимирович*, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры политической экономики экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия (*sorokine.alexandre@gmail.com*).

* **Цитирование:** Сорокин А.В. (2020). Несостоятельность «теории сравнительных преимуществ» (к разработке фундаментальной теории внешней торговли) // Вопросы политической экономики. № 4 (24). С. 53–68.

DOI: 10.5281/zenodo.4422709 (<https://doi.org/10.5281/zenodo.4422709>)

стоимостей в стране, хотя оно и будет очень сильно способствовать увеличению массы товаров и, следовательно, количества жизненных удобств. Так как стоимость всех иностранных товаров измеряется количеством продуктов нашей земли и труда, которое отдаётся в обмен на них, то мы не будем иметь больше стоимостей, если вследствие открытия новых рынков будем получать вдвое большее количество иностранных товаров в обмен на данное количество наших. Если количество иностранных товаров, которое (купец — С.А.) может продать на английском рынке за 1 200 ф. ст., то стоимость ввозимых товаров не увеличится и не уменьшится вследствие увеличения или уменьшения количества иностранных товаров. Ввозит ли он, например, 25 или же 50 бочек вина, на его барышах это нисколько не отражается, раз он продаёт в первом случае 25, а во втором — 50 бочек за одну и ту же сумму в 1 200 ф. ст. В обоих случаях в Англию ввозится одинаковая стоимость» (Рикардо, 1955. С. 112).

Это положение содержит два важных момента. Во-первых, по Рикардо, закон стоимости, предполагающий стоимостную эквивалентность обмена, действует одинаковым образом как внутри страны, так и за ее пределами. Во-вторых, рост производительной силы труда в стране-экспортере с 25 до 50 бочек не дает этой стране никаких преимуществ: общая стоимость остается неизменной, хотя стоимость единицы товара (одной бочки) понижается с 48 до 24 ф. ст. в денежном выражении. Стране-экспортеру нет смысла повышать производительную силу труда. Но и Англии нет смысла повышать производительность труда, поскольку «стоимость всех иностранных товаров измеряется количеством продуктов нашей земли и труда, которое отдаётся в

обмен на них», т.е. повышение производительной силы труда не меняет величины стоимости товарной массы, а лишь понижает стоимость единицы товара. По Рикардо, внешняя торговля не повышает нормы прибыли (за исключением тех случаев, когда она ведет к удешевлению товаров для наемных работников и, соответственно, к понижению заработной платы).

И главное: «никакое расширение внешней торговли не может увеличить непосредственно сумму стоимостей в стране» (Рикардо, 1955. С. 112), т. е. *внешняя торговля не может увеличить общественное стоимостное богатство*¹. Она ведется с целью расширения ассортимента.

В международной торговле страны могут *использовать только свои естественные (или природные) преимущества*: «вино должно производиться во Франции и Португалии, хлеб должен возделываться в Америке и Польше, а различные металлические изделия и другие товары должны изготавливаться в

¹ Теория сравнительных преимуществ лежала в основе «стерилизации рубля», которая стала использоваться в России с 2002 г., как утверждалось, «в связи с необходимостью снижения инфляции» в результате роста мировых цен на нефть, но на деле — исходя из положения Рикардо о том, что торговля не может увеличить стоимостное богатство, а раз так, то она ведет только к инфляции. При этом не учитывалось, что стерилизация означала снижение возможности кредитовать национальную экономику и расширенное воспроизводство со стороны коммерческих банков. (Стерилизация денежной массы: механизм и инструменты (Или зачем нам ОФЗ в период профицита. URL: <https://smart-lab.ru/blog/532261.php>. (дата обращения: 20.05.2020).

Между тем борьба с инфляцией включает два аспекта: борьба с монетарной инфляцией за счет повышения стоимости денежной единицы и борьба с инфляцией издержек за счет понижения стоимости единицы товара, в результате роста производительной силы труда. Лучший способ борьбы с инфляцией — это капиталовложения в высокотехнологичные производства.

Англии» (Рикардо, 1955. С. 116). В современных условиях высокотехнологичные товары должны производиться в США, Европе (или в Китае), а удел России – специализироваться на производстве и экспорте полезных ископаемых, нефти и газа. Все остальное целесообразно покупать на мировом рынке. Теория, на первый взгляд, убедительная, но, как показывает анализ, глубоко ошибочная.

Основы фундаментальной теории внешней торговли изложены в «Капитале» Маркса: «закон стоимости в его интернациональном применении претерпевает... значительные изменения благодаря тому, что на мировом рынке более производительный национальный труд принимается в расчет тоже как более интенсивный, если только конкуренция не принудит более производительную нацию понизить продажную цену ее товара до его стоимости» (Маркс, 1960. С. 571).

России выгодно развивать наукоемкие, высокотехнологичные экспортные производства. В примере Рикардо повышение производительной силы в стране-экспортере с 25 до 50 бочек не означает понижения ее стоимости в два раза с 48 до 24 ф. ст. Стоимость понизится внутри страны, но в случае экспорта в другие страны они будут продаваться по 48 ф. ст. (как если бы повысилась не производительность, а интенсивность труда), до тех пор пока конкуренты не принудят понизить цену до стоимости.

Стоимость внутри страны и за ее пределами различна. «Цена ноутбуков в США значительно ниже, чем даже в Европе. Вообще, стоит отметить, что покупка электроники из США является более выгодной, нежели в локальных магазинах любого российского города. Например, iPad из Америки в зависимости от модели стоит от 499\$ до 699\$, аналогичная модель в России — не менее

1000\$, iPhone из США обойдется также в половину дешевле. Стоимость ноутбука серии MacBook в России колеблется от 45 до 55 тысяч рублей, в то время как ноутбук из США обойдется всего в 25–35 тысяч рублей. Такая же история с ноутбуками серии MacBook Pro. Стоимость самого дорогого ноутбука из Америки составит порядка 45–65 тысяч рублей, в России же цена уже вырастет до 65–95 тысяч рублей»².

Электроника в США стоит дешевле, чем в России. Понижение цены в России возможно только «если конкуренция (Южной Кореи и Китая — С.А.) «не принудит более производительную нацию (т.е. США — С.А.) понизить продажную цену ее товара до его стоимости» (Маркс, 1960. С. 571).

1. Закон стоимости в национальном и интернациональном применении как основа фундаментальной теории внешней торговли (на уровне I тома «Капитала»)

При сравнении фундаментальной теории и теории сравнительных преимуществ необходимо учитывать, что категории Рикардо и Маркса не идентичны. Сравнивая стоимости вина и сукна, Рикардо пишет, что производство сукна в Англии требует труда 100 рабочих в течение года, а производство вина в Португалии — 80 человек в течение года, т.е. рассматривает живой труд, обычно измеряемый человеко-часами. Он разделяет теорию стоимости Смита, суть которой изложена в первых строках «Исследования...»: «Годичный труд каждого народа представляет собою первоначальный фонд, который доставляет ему все необходимые для существования и удобства

² Покупка электроники в США. URL: <https://usdenim.ru/tovary-iz-ameriki/iz-ameriki/pokupka-elektroniki-v-ssha/> (дата обращения: 20.05.2020).

жизни продукты, потребляемые им в течение года и состоящие всегда или из непосредственных продуктов этого труда, или из того, что приобретается в обмен на эти продукты у других народов» (Смит, 2007. С. 65). Годичный труд — живой труд, измеряемый человеко-часами или человеко-днями (Смит и Рикардо принимали продолжительность рабочего человеко-часа за неизменную величину). В терминологии «Капитала» речь идет о новой стоимости ($V+M$). У Маркса стоимость содержит не только живой (кристаллизация человеко-часов), но и прошлый труд (стоимость потребленного переменного капитала — стоимость предмета труда; вспомогательных средств труда — электричества, бензина и т.п.; перенесенную стоимость собственно средств труда — амортизацию). Структура товарной стоимости — это $C + V + M$, где C равно стоимости потребленного постоянного капитала (KC), V — стоимости переменного капитала (KV) или стоимости рабочей силы, а M — прибавочной стоимости.

1.1. Пример действия закона стоимости в условиях роста производительной силы труда на национальном уровне. На рис. 1а дается графическая формализация производства предприятия, производящего товары по средним отраслевым условиям.

На схеме две оси X : верхняя — РД, нижняя — выпуск. Столбец слева отражает структуру стоимости ед. продукции, произведенной за 1 час: $7C + 3V + 2M$. Стоимость всей товарной массы $84C + 36V + 24M$ (в ч ОНРВ). Общие условия: стоимость рабочей силы — 36 ч ОНРВ, стоимость одной рабочей силы — 7,2 ч ОНРВ, 5 занятых, рабочий день (РД) — 12 час., новая стоимость — 60 ч ОНРВ (60 чел.-часов, которые вырабатывают

5 занятых за 12-часовой рабочий день (РД), кристаллизуются в 60 ч ОНРВ стоимости), потребленный постоянный капитал на ед. продукции — 7 ч ОНРВ, выпуск — 12 ед. На единицу товара затрачивается общественно необходимое рабочее время. Индивидуальная стоимость единицы товара (СЕТ) совпадает с общественной. Стоимость одного рубля — 1 ч ОНРВ.

В микроэкономике применяется натуральная «производственная функция», т.е. зависимость между количеством применяемых факторов производства и объемом выпускаемой продукции в единицу времени в натуральном выражении. $Q = f(K, L, T...)$, где Q — выпуск, K — капитал, T — земля. Простейшие $Q = f(L), Q = f(K, L)$. В «Капитале» выводится стоимостная «производственная функция», а точнее не функция, а формула капиталистического процесса производства: $CT = C + V + M$, где $C = KC$ (потребленному постоянному капиталу), $V = KV$ (переменному капиталу), $M = KVm'$. В нашем примере стоимость равна $84C + 36V + 24M$. Если известна стоимость факторов производства — KC и KV , то можно рассчитать стоимость выпуска.

Предположим, что «предприниматель-новатор» удваивает выпуск при неизменном количестве занятых, продолжительности рабочего дня, стоимости рабочей силы, затратах постоянного капитала на единицу продукции.

Высота нижнего прямоугольника (рис. 1б) неизменна — 7 ч ОНРВ. А вот новая стоимость ($V + M$), приходящаяся на ед. продукции, сократилась в два раза (с 5 до 2,5). Её общая величина не изменилась: 5 занятых за 12-часовой рабочий день по-прежнему дают 60 чел.-часов, которые кристаллизуются в 60 ч ОНРВ новой стоимости ($V+M$). Но эта стоимость распределяется между

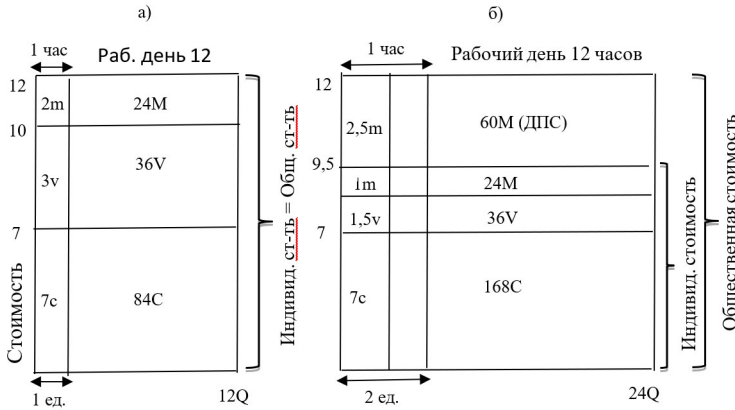


Рис. 1. Стремление к получению добавочной прибавочной стоимости на отдельном предприятии – драйвер повышения производительной силы труда и понижения стоимости единицы товаров на национальном уровне

удвоенным количеством потребительских стоимостей.

По формуле стоимостной «производственной функции» индивидуальная стоимость товарной массы составит $СТ_{инд} = 7 \cdot 24C + 36V + 36 \cdot (24/36) M = 168C + 36V + 24M = 228$ ч ОНРВ, а индивидуальная стоимость единицы товара $СЕТ_{инд} = 7C + 1,5V + 1M = 9,5$ ч ОНРВ.

Стоимость — это не кристаллизация затрат фактического (индивидуального) абстрактного человеческого труда, а кристаллизация общественно необходимого времени (ОНРВ), т. е. времени, которое общество «готово выделить» на изготовление потребительной стоимости. Если индивидуальная стоимость ниже общественной, то предприниматель получает добавочную прибавочную стоимость. Если выше, то теряет, поскольку часть рабочего времени не кристаллизуется в стоимости.

Индивидуальная стоимость товара — 9,5 ч ОНРВ, но предприниматель может продавать товары (1) по общественной стоимости — 12 ч ОНРВ, получая кроме нормальной прибавочной стоимости 24 ч ОНРВ еще и добавоч-

ную — 60 ч ОНРВ; (2) по стоимости ниже общественной, но выше индивидуальной, т.е. ниже 12, но выше 9,5. Это логично при том, что надо обеспечить сбыт удвоенного количества товаров. Примером могут служить магазины Ikea, Ашан, Леруа Мерлен, в которых цены ниже, чем у конкурентов, но средний кассовый чек выше.

В микроэкономическом описании эта ситуация отражена «совершенной конкуренцией», т. е. состоянием рынка, когда отдельные продавцы и покупатели не могут влиять на цену. Наш новатор является Price Taker («ценополучателем»), а не Price Maker («устанавливающим цену»).

Продолжительность периода получения добавочной прибавочной стоимости зависит от того, как быстро другие капиталисты смогут освоить «прибыльные технологии». Но в результате конкуренции средняя общественная стоимость единицы товара понижается и, в конце концов, становится равной индивидуальной стоимости товара «новатора» — 9,5 ч ОНРВ. Капиталист перестает получать добавочную,

но продолжает получать нормальную прибавочную стоимость.

Стремление к добавочной прибавочной стоимости (прибыли) стимулирует повышение производительности. Вот вывод Института МакКинзи: «... более производительное предприятие является более прибыльным. Со временем высокая прибыльность высокопроизводительных предприятий привлечет в отрасль новых участников рынка. По мере того как они будут достигать более высоких показателей производительности, показатели прибыльности компаний будут сближаться. В таких условиях единственный способ достижения более высокой прибыльности – поднять планку производительности выше, чем уровень конкурентов. Если в результате этого предприятию удастся достичь более высокой производительности, оно сможет опять быть более прибыльным, чем конкуренты, но только до тех пор, пока те снова не подтянутся до его уровня. Другими словами, в условиях динамичного мира прибыльность – недолговечная награда за усилия по повышению производительности.

Таким образом, по мере либерализации и глобализации рынков единственный надежный путь повышения прибыльности компаний будет состоять в постоянном повышении производительности по сравнению с конкурентами»³.

На национальном уровне рост производительной силы позволяет отдельным капиталистам-пионерам получить добавочную прибавочную стоимость/прибыль путём продажи товаров по прежней или пониженной стоимости,

превышающей индивидуальную стоимость единицы товара. Постепенно все капиталисты отрасли переходят на новые технологии, а стоимость товаров понижается до индивидуальной стоимости новатора и ниже. С ростом производительной силы труда стоимости товаров их цены (стоимости, относительно измеренные деньгами) понижаются.

Но на мировом рынке страны представлены не индивидуальными, а национальными стоимостями. Стоимость всех товаров понижается с 12 до 9,5 и ниже, в то время как на мировом рынке первоначально товары продаются по стоимости 12 ч ОНРВ за единицу, как если бы рост количества был вызван повышением интенсивности труда.

1.2. Внешняя торговля однородными товарами, произведенными с различной производительностью с учетом структуры товарной стоимости. Наиболее сложным в теории является не вопрос об импорте товаров, которые не производятся в данной стране, а международная торговля однородными товарами. В отличие от теории сравнительных преимуществ и современных экзотерических теорий внешней торговли, мы можем использовать структуру стоимости $C+V+M$.

Возьмем три страны с одинаковыми условиями, которые различаются только по показателю производительной силы труда (ПР) и производят однородные товары (например, сливочное масло). Во второй стране (рис. 2б) самая высокая производительная сила и самая низкая стоимость единицы товара (9,5 ч ОНРВ), в третьей (рис. 2в) — самая низкая производительность и высокая стоимость единицы товара (13 ч ОНРВ), в первой (рис. 2а) – средняя производительность и СЕТ 12 ч ОНРВ.

³ Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. McKinsey Global Institute. М. 1999. URL: <http://bsmei.narod.ru/dp/МсК/метод.pdf/> (дата обращения: 20.05.2020).

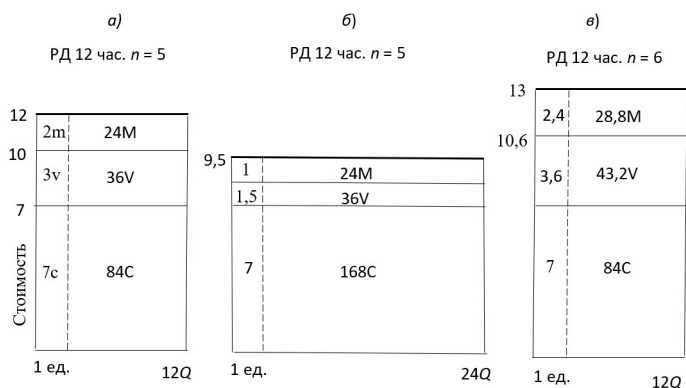


Рис. 2. Экспортно-импортное «поведение» стран с различной производительностью

Две первые схемы совпадают со схемами роста производительности внутри страны, но здесь речь идет о разных странах. Для наглядности мы взяли равные величины потребленного постоянного капитала на единицу продукции (7 ч ОНРВ) и сохранили различный выпуск (12, 24 и 12), хотя строгий анализ требует расчёта на единицу продукции, при том, что возможны различные варианты прямо- и разнонаправленных изменений постоянного и переменного капитала для понижения стоимости единицы товара, или для повышения производительной силы труда. Можно условно назвать первую страну «Европой», вторую — «США», а третью — «Россией».

Каким будет экспортно-импортное «поведение» 1-й страны? Прибавочная стоимость при реализации внутри страны — 24 ч ОНРВ.

1. Экспорт во 2-ю страну нецелесообразен, поскольку при реализации по стоимости (цене) 9,5 ч ОНРВ за ед. невозможно возместить капитал, авансированный на ед. продукции: 10 (K_C и K_V).

2. Выгоден экспорт в 3-ю страну по стоимости (цене) выше 12-ти и, для успешной конкуренции, ниже 13-ти. Этот экспорт увеличивает стоимостное

богатство страны, или прибавочную стоимость, получаемую в 1-й стране.

3. Если ставится цель вытеснения местных производителей и захвата рынка в 3-й стране, то в течение определенного периода можно продавать по стоимости выше стоимости элементов производства, т.е. выше 10, но ниже 10,6 (демпинг), а после закрытия местных предприятий, которые не смогут возместить капитал, авансированный на ед. продукции: 10,6 (K_C и K_V), повысить цены.

4. Всячески препятствовать, запретить или существенно ограничить экспорт 2-й страны (протекционизм), поскольку реализация товаров выше 9,5, но ниже 10 ч ОНРВ приведет к разорению национальных производителей данного товара.

5. Всячески препятствовать, запретить, или существенно ограничить мерами протекционизма экспорт из 3-й страны по демпинговым ценам, т.е. выше 10,6 и ниже 12, чтобы исключить конкуренцию с местными производителями.

Дадим определения демпинга и протекционизма с позиций стоимостной структуры товаров.

Демпинг — продажа товаров третьим странам по стоимости ниже национальной стоимости и, соответственно, по ценам ниже внутренних цен (но выше национальной стоимости элементов производства $C+V$ на единицу товара).

Протекционизм — ограничение импорта товаров, стоимость ($C+V+M$) и, соответственно, цена (относительное измерение стоимости в деньгах) которых ниже национальной стоимости и цены страны-экспортера, а также ограничение ввоза товаров по демпинговым ценам, т.е. по ценам ниже национальной стоимости стран-экспортеров (выше $C+V$, но ниже $C+V+M$).

Каким будет экспортно-импортное «поведение» 2-й страны? Прибавочная стоимость при реализации внутри страны — 24 ч ОНРВ.

1. Целесообразен экспорт в 1-ю и во 2-ю страну по стоимости (цене) выше 9,5 ч ОНРВ, но не выше 12 (в 1-й стране) и не выше 13 в 3-й. Вопреки теории сравнительных преимуществ внешняя торговля увеличивает стоимостное богатство 2-й страны.

2. Если ставится цель вытеснения местных производителей, то в 1-й стране надо продавать выше 9,5, но ниже 10 ($C+V$), в 3-й стране — ниже 10,6 ($C+V$), а после разорения национальной отрасли повысить цены.

3. Страна с самым высоким уровнем производительности не нуждается в протекционистских мерах, напротив, ее задачей является принуждение к свободной торговле, или борьба с протекционистскими мерами 1-й и 3-й стран.

Каким должно быть экспортно-импортное «поведение» 3-й страны?

1. Экспорт по демпинговым ценам (выше 10,6, ниже 12) возможен только в 1-ю страну.

2. Импорт товаров (без разорения предприятий отрасли) возможен из

1-й страны (при условии продажи выше 10,6). Введение частичных протекционистских мер по отношению к 1-й стране.

3. Введение протекционистских мер, полностью исключаящих импорт товаров из 2-й страны.

4. Мы рассматривали случай, когда в 3-й стране уже имеет место производство товаров, которые также производятся в 1-й и 2-й странах. Но возможен случай, когда эти товары пока еще не производятся, но потенциально могут производиться (как, например, смартфоны, отдельные виды продукции сельского хозяйства и т. п.). В этом случае экспорт из 1-й и 2-й стран делает производство этих товаров с самого начала невозможным, поскольку при низком уровне производительной силы труда цены импортируемых товаров будут ниже себестоимости товаров, планировавшихся к выпуску. Здесь единственным вариантом является полный запрет на ввоз товаров. Примером могут служить контрсанкции, введенные Россией в 2014 году, которые позволили начать производство «французских» сыров и ряда сельскохозяйственных продуктов.

Государства стран с низкой производительной силой труда (по данному товарному виду) применяют политику протекционизма, т. е. ограничения импорта из стран с высокой производительной силой. В первой половине прошлого века такую политику активно проводили США. После того как США вышли в лидеры по производительности, политику протекционизма сменила политика свободного рынка (глобализации), предполагающая открытие рынка других стран для американских товаров. В последние годы в связи с изменением баланса сил и появлением высокопроизводительных предприятий в других странах (например, компания

Huawei в Китае) США перешли к политике протекционизма.

Вопреки теории «сравнительных преимуществ» России необходимо повышать производительную силу труда и использовать весь арсенал необходимых для этого инструментов. Речь идет не только о контрсанкциях, но и о привлечении иностранного капитала с целью передачи технологий, локализации производства и т. п.

2. Закон выравнивания общей нормы прибыли посредством конкуренции в национальном и интернациональном применении. Конкретизация фундаментальной теории внешней торговли на уровне цены производства, рыночной стоимости и рыночной цены (на уровне III тома «Капитала»)

В I томе «Капитала» говорится о том, что если внутри страны устанавливается национальная стоимость, то для мирового сообщества — интернациональная стоимость и, соответственно,

мировая цена. Но процесс образования национальной стоимости находит свое завершение на уровне III тома: закон средней нормы прибыли приводит к образованию цены производства и уже на этом уровне — к образованию национальной рыночной стоимости и национальной цены.

2.1. Образование средней (общей) нормы прибыли и цены производства на национальном уровне. На национальном уровне исторически и логически первичной является реализация товаров по произведенной в отраслях (I, II, III) стоимости (C+V+M) (см. табл. 1). Реализация по стоимости — обратная сторона неравенства норм прибыли и различной массы прибыли на равный капитал (K). По Марксу, «различие между средними (отраслевыми — С.А.) нормами прибыли не может существовать без разрушения всей системы капиталистического производства» (Маркс, 1961. С. 167). В современной терминологии речь идет о «голландской болезни» и деиндустриализации экономики. В пер-

Таблица 1

От реализации товаров по стоимости к реализации по цене производства

Отр	K	KC	KV	m'	M	p' отр	p отр	KC1	k		CT	PC (Q)	SET	
Σ	6000	4500	1500		1500		1500	1500	3000		4500			
а) Реализация по стоимости и различие отраслевых норм прибыли														
I	2000	1900	100	100	100	5	100	900	1000		1100	10	110	
II	2000	1500	500	100	500	25	500	500	1000		1500	10	150	
III	2000	1100	900	100	900	45	900	100	1000		1900	10	190	
б) Реализация по цене производства: общая норма прибыли														
						p' ср	p ср			ЦП				ЦПЕТ
I	2000	1900	100	100	100	25	500	900	1000	1500	1100	10	110	150
II	2000	1500	500	100	500	25	500	500	1000	1500	1500	10	150	150
III	2000	1100	900	100	900	25	500	100	1000	1500	1900	10	190	150

KC1 — потребленный постоянный капитал; k — издержки производства товаров; p' отр — отраслевая норма прибыли; p' ср — средняя норма прибыли; p ср — средняя прибыль; ЦП — цена производства товарной массы; SET — стоимость единицы товара; ЦПЕТ — цена производства единицы товара.

вой отрасли норма прибыли — 5%, во второй — 25%, в третьей — 45%. Очевидно, что капитал из I отрасли (высокотехнологичной, «капиталоемкой» отрасли) будет мигрировать в III «трудоемкую» отрасль с низким органическим строением капитала. К III отрасли относится добывающая⁴, лесная, рыбная и другие виды промышленности в которых предмет труда — бесплатное вещество природы.

В 2018 году в России рентабельность проданных товаров и рентабельность активов соответственно составили: всего 12,3 и 6,4%; в сельском, лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве — 20,2 и 7,1%; в добыче полезных ископаемых — 33,6 и 17,3%, в обрабатывающих производствах — 12,8 и 6% (в том числе в производстве компьютеров и оптических изделий — 14,0 и 5,9%; в производстве электрического оборудования — 8,4 и 7,2%; в производстве машин и оборудования, не включенных в другие группировки, — 4,8 и минус 3,7%) (Россия в цифрах..., 2019. С. 260–261). Налицо существенное различие отраслевых норм прибыли, свидетельствующее о том, что процесс их выравнивания в России еще не завершен.

Почему же «различие отраслевых норм прибыли «не может существовать без разрушения всей системы капиталистического производства» (Маркс, 1961. С. 167)? И как это применимо к современным условиям в России?

Различие отраслевых норм прибыли ведет к переливу капиталов из первой и второй отрасли в третью отрасль с высокой нормой прибыли и низким ор-

ганическим строением капитала, к оттоку капитала из высокотехнологичных капиталоемких отраслей. В литературе этот феномен получил название «голландской болезни».

Если перелив в высокоприбыльные отрасли затруднен, то капитал будет выводиться за границу.

В развитой экономике процент — часть средней прибыли. В условиях различия отраслевых норм прибыли ЦБ будет стремиться установить ставку процента, близкую к норме прибыли третьей отрасли (здесь — ниже 45%), что приведет к «отсечению от кредитов» капиталоемких и высокотехнологичных отраслей.

Если реализация идет по цене производства, включающей издержки и среднюю прибыль, то капиталисты всех трех отраслей будут заинтересованы в инновациях и повышении производительности труда для сокращения издержек производства и получения добавочной прибыли. Если реализация идет по стоимости, то отрасли с низким оргстроением и высокой нормой прибыли не заинтересованы в высоких технологиях, а у отраслей с высоким оргстроением и низкой нормой прибыли нет возможности финансировать научно-технические разработки.

Механизм межотраслевой конкуренции заключается в постоянной миграции и иммиграции капитала. Отток капитала из I и II отрасли в III приводит к дефициту продукции первых двух отраслей, превышению рыночной цены над рыночной стоимостью и повышению нормы прибыли в этих отраслях. Приток капитала в III отрасль приводит к избытку товаров, рыночные цены становятся ниже рыночной стоимости, норма прибыли падает. Начинается отток капитала из III отрасли в I отрасль с более высокой нормой прибыли. Уста-

⁴ «В собственно добывающей промышленности, где один элемент постоянного капитала, сырой материал, совершенно отпадает и где — за исключением отраслей, в которых часть, состоящая из машин и прочего основного капитала, очень значительна, — безусловно, преобладает самое низкое строение капитала» (Маркс, 1962. С. 333).

навливается равновесие спроса и предложения, и происходит выравнивание нормы прибыли. Выравнивание общей нормы прибыли посредством межотраслевой конкуренции (миграции и иммиграции капитала) — постоянный итеративный процесс.

Выравнивание нормы прибыли проявляется в повышении цен на товары отраслей с высоким органическим строением (I) и снижении цен на товары с низким органическим строением (III) (см. две последние колонки табл. 16).

2.2. Образование средней нормы прибыли и цены производства на интернациональном уровне — основа фундаментальной теории внешней торговли разнородными товарами. Мировые цены как цены производства (издержки плюс мировая средняя прибыль). В первом томе «Капитала» речь идет о национальной и интернациональной стоимости, имеющих денежное выражение (цену). По логике эти положения могут быть конкретизированы на уровне третьего тома. Речь должна идти не о стоимости и её денежном выражении — цене, а о модификации стоимости — интернациональной (мировой) цене производства, возникающей в результате образования интернациональной средней нормы прибыли, а затем об интернациональной рыночной стоимости и интернациональной рыночной цене. Кратко остановимся на некоторых моментах фундаментальной теории внешней торговли.

Закон образования средней нормы прибыли — объективный закон, который действует не только на национальном, но и на интернациональном уровне, хотя его значение оспаривалось⁵. С

⁵ «Говорят, — писал И.В. Сталин, — что закон средней нормы прибыли является основным экономическим законом современного капитализма. Это неверно... Современный монополистический

точки зрения Рикардо, внешняя торговля не влияет на норму прибыли, если только не ведет к понижению зарплаты. Существующие экзотерические теории внешней торговли⁶ объясняют этот процесс различными факторами, но не могут прийти к выводу, что «главным двигателем» внешней торговли является стремление к получению более высокой нормы и, соответственно, массы прибыли, чем на национальном уровне.

Фундаментальная теория внешней торговли призвана объяснить не только торговлю однородными товарами, но и торговлю разнородными товарами, производимыми капиталами с высоким, средним и низким органическим строением (в капиталоемких и трудоемких отраслях) в различных странах.

Россия, например, экспортирует не только нефть и газ, но и современное вооружение, атомные электростанции. Поэтому анализ внешнеторговых отношений должен вестись по отраслям, продукция которых идет на экспорт.

Будем исходить из того, что в России имеет место различие отраслевых норм прибыли, т.е. средняя норма прибыли еще не сложилась, в то время как на мировом рынке она устанавливается на уровне 25%.

Рассмотрим вариант включения

капитализм требует не средней прибыли, а максимума прибыли... Более всего подходит к понятию основного экономического закона капитализма закон прибавочной стоимости, закон рождения и возрастания капиталистической прибыли» (Сталин, 1952. С. 38). В модели «Капитала» каждый последующий закон является конкретизацией предыдущего. Закон средней прибыли — конкретизация закона стоимости (и прибавочной стоимости).

⁶ Рассмотрение и анализ существующих экзотерических теорий внешней торговли, отражающих отдельные моменты проявления фундаментальной экзотерической теории, выходят за рамки статьи.

России в мировой рынок I отрасли с 5% нормой прибыли при предположении, что на мировом рынке установилась средняя норма прибыли 25%. Капиталам I отрасли выгоднее реализовывать свою продукцию за рубежом, чем внутри страны. Примеры – производство вооружений, строительство атомных станций, самолётостроение.

Рассмотрим вариант включения России в мировой рынок III отрасли, т.е. отраслью с 45% нормой прибыли. Образование средней нормы прибыли — итеративный процесс, который начинается с произведенной стоимости, а затем (в результате конкуренции) приводит к образованию мировой цены производства. Экспорт продукции сырьевых отраслей по произведенной стоимости, по 190 ч ОНРВ (а если стоимость одного доллара — 1 ч ОНРВ, то по 190 долл.) на первых порах, дает высокую норму прибыли, что создает иллюзию постоянного и долговременного получения высокой прибыли.

Выравнивание нормы прибыли на мировом рынке приводит к тому, что «нефть» (собирательное название продукции III отрасли) начинает продаваться не по произведенной стоимости (190), а по ценам производства (т.е. по 150 долл. за баррель), норма прибыли в III отрасли понижается до уровня средней (с 45% до 25%). Выравнивание мировой нормы прибыли «идет через цены». Цены на «нефть» должны понижаться, а на высокотехнологичные товары I отрасли (iPhone и iPad) — повышаться (со 110 до 150 долл.).

Но дело не динамике цен, а в динамике нормы прибыли. Закон средней прибыли говорит о том, что норма прибыли III отрасли должна иметь тенденцию к понижению. При неизменном объеме производства и экспорта показателем понижения нормы прибыли

является понижение цен. При сокращении экспорта цены могут оставаться неизменными, но норма прибыли понизится. Рост экспорта при понижающихся ценах может компенсировать падение нормы прибыли таким образом, что она останется неизменной.

Процессы повышения и понижения цен и норм прибыли взаимосвязаны. Перелив капитала происходит и между отраслями, и между странами. Реальное созданное богатство – стоимость из стран/отраслей с низким оргстроением (трудоемкие, добывающие и т.п. отрасли) — перераспределяется в пользу стран/отраслей с высокими технологиями. В 2008 году цена на нефть марки Brent была близка к 150 долл./баррель. До середины 2014 года она превышала 100 долл./баррель. К концу 2014 года была в районе \$60. В начале 2016 года она опустилась ниже \$30, затем поднялась до 60 долл./баррель. И, наконец, падение до \$20 в 2020 году.

В 2014 г. Россия потеряла на понижении цен на нефть 160 млрд (по заявлению В. В. Путина), в то время как Apple выиграла почти столько же на продаже iPhone и iPad. В апреле 2015 Apple объявила, что размеры свободной наличности на её счетах выросли до \$194 млрд. За финансовое полугодие (2015) чистая прибыль Apple выросла на 35,6% и составила \$31,593 млрд⁷.

Заключение

Теория сравнительных преимуществ ориентирует Россию на отказ от развития образования, науки и производства высокотехнологичных товаров и переход на экспорт продукции

⁷ Продажи iPhone в Китае обеспечили Apple рекордные квартальные показатели // Ведомости. 28 апр. 2015. URL:<https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/04/28/prodazhi-iphone-v-kitae-obespechili-apple-rekordnie-kvartalnie-pokazатели> (дата обращения: 20.05.2020).

сырьевых отраслей. По этой теории внешняя торговля не может увеличить стоимостное богатство страны, а потому при росте цен на «нефть» дополнительные денежные поступления должны подвергаться «стерилизации». Фундаментальная теория внешней торговли, основанная на категориях «Капитала» Маркса, опровергает теорию сравнительных преимуществ и нацеливает

экономику России на развитие образования, науки и техники и производство высокотехнологичных товаров в капиталоемких отраслях. Это не означает свертывания добычи «нефти и газа», но на смену экспорта сырья должны прийти производство и экспорт высокотехнологичной готовой продукции из этого сырья.

ЛИТЕРАТУРА

Маркс К. (1960). Капитал. Критика политической экономии. Т. I // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. — М.: Политиздат.

Маркс К. (1961). Капитал. Критика политической экономии. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. — М.: Политиздат.

Маркс К. (1962). Капитал. Критика политической экономии. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. — М.: Политиздат.

Рикардо Д. (1955). Начала политической экономии и налогового обложения // Соч. — М.: Государственное издательство политической литературы.

Россия в цифрах (2019). Краткий статистический сборник. Росстат. 549 с.

Смит А. (2007). Исследование о природе и причинах богатства народов // М.: Эксмо. 960 с.

Сталин И. (1952). Экономические проблемы социализма в СССР // М.: Государственное издательство политической литературы. 95 с.

Alexander V. Sorokin¹
THE BANKRUPTCY
OF THE 'THEORY OF COMPARATIVE ADVANTAGE'
(toward the developing
of a fundamental theory of foreign trade)

Keywords: *comparative advantages, law of value in international application, foreign trade.*

The article sets out to develop a fundamental theory of foreign trade, the bases for which are to be found in Karl Marx's *Capital*. It is argued that David Ricardo's theory of comparative advantage, which fails to take account of how the law of value operates in international dealings, is unsustainable. The theory of comparative advantage orients Russia toward the exporting of natural resources, while encouraging a curtailment of scientific research and retarding the development of high-technology export production. According to Ricardo, foreign trade does not increase the wealth of a country in value terms. His theory is based on the value equivalence of international exchange, with productivity growth failing to alter the value of the exported/imported commodity mass even though the value per unit of each commodity is reduced. According to Marx, more productive labour is taken into account

by the world market as more intensive labour; the unit value of a commodity does not decline until competition forces a lowering of its sale price to the point where this corresponds to its value. Developing a fundamental theory requires an analysis of the operation of the law of value and of the law of the formation of the general rate of profit through competition, as applied in the national and international contexts (see volumes I and III of *Capital*). The motor of external trade is not comparative advantage, but the search for a higher rate of profit. For Russia, the way to maximise profits is through exporting high-technology goods, which in turn presumes the development of education and science. Foreign trade can and should increase the wealth of the country in value terms. Windfall revenues gained from the exporting of natural resources should not be sterilised, but should be transformed into investments.

¹ **Alexander V. Sorokin**, Doctor of Economics, Professor, Professor at Department of Political Economy, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia (sorokine.alexandre@gmail.com).

* **JEL codes:** F10, F13, F40, F50, F52.

Citation: Sorokin A.V. (2020). The failure of the "theory of comparative advantage": to the development of the fundamental theory of foreign trade. *Problems in Political Economy*, 4 (24): 53–68.

DOI: 10.5281/zenodo.4422709 (<https://doi.org/10.5281/zenodo.4422709>)

REFERENCES

- Marx K.* (1960) Capital, Volume I. Moscow: Politizdat. (In Russ.)
- Marx K.* (1961) Capital, Volume III. Part.I. Moscow: Politizdat. (In Russ.)
- Marx K.* (1962) Capital, Volume III. Part.II Moscow: Politizdat. (In Russ.)
- Ricardo D.* (1955) On the Principles of Political Economy and Taxation. Moscow: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury. (In Russ.)
- Russia in numbers (2019). Brief statistical collection. Rosstat 549 p. (In Russ.)
- Smith A.* (2007) An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Moscow: Eksmo. (In Russ.)
- Stalin I.* (1952) The economic problems of socialism in the USSR Moscow: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury. (In Russ.).