

Сравнителни предимства

Едно от най-мощните и недвусмислени икономически понятия е “сравнителното предимство”. Колкото и важно и просто да е това понятие, обаче то рядко изглежда да присъства в обществените дискусии за международната търговия. Почти всеки “знае”, че ние не можем да се конкурираме с държави, в които трудът е евтин – ако имахме свободна търговия с такива държави или заплатите ще бъдат притиснати надолу, или много работници ще загубят работата си. Както Will Rogers отбеляза: “Въпросът не е в това, че хората не знаят, че това е проблемът, а какво те знаят, че наистина не е вярно”.

Разбирането на сравнителните предимства има същия ефект върху загрижеността за свободната търговия, какъвто има водата върху Порочната вещица от Запада. Свободната търговия с другите държави (без значение колко много или малко се плаща на работниците там) не повишава безработицата или намалява заплатите. Наистина, един от най-добрите начини за повишаване на заплатите на американските работници е като им се позволи да се конкурират с работниците (дори нископлатените) в другите държави чрез свободната търговия.

Абсолютни срещу сравнителни предимства

Най-недвусмисленият случай за свободната търговия е този, при който държавите имат различни абсолютни предимства при производството на стоки. Например, заради предимства в почвата и климата, Съединените щати по-добре произвеждат жито от Бразилия, а Бразилия по-добре произвежда кафе от Съединените щати. Очевидно, двете страни са по-добре, когато американците произвеждат жито и разменят част от него за кафето, произведено от бразилците.

Но означава ли това, че държава с абсолютно предимство в производството на стока трябва винаги да произвежда тази стока, вместо да я внася? Не, както английският икономист Дейвид Рикардо първи обясни през ранния 19 век. Държавата може да има *абсолютно* предимство в производството на стока без да има *относително* предимство. Сравнителното предимство е това, което определя дали се плаща да се произведе стоката или да се внесе.

Да предположим, че има само две стоки – коли и компютри - и един производствен ресурс, който се състои от земя, труд и капитал. Да приемем също, че производството на 100 коли изисква 2 единици от производствения ресурс (ПР) в САЩ и 4 единици в Бразилия и производството на 1000 компютъра изисква 3 единици от ПР в САЩ и 4 в Бразилия.

По този начин:

	САЩ	Бразилия
100 коли	2	4
1,000 компютъра	3	4

Американците имат абсолютни предимства както в производството на коли, така и на компютри.

Може би изглежда, че американците не могат да реализират печалба от търговията с Бразилия. Защо да не произвеждат едновременно коли и компютри там? Защото *струва* повече да се произвеждат компютри в САЩ, отколкото в Бразилия. Всички разходи са алтернативни. Разходите за производство на компютри са всъщност колите, които можеха да бъдат произведени. Използването на три единици ПР, необходими за

производство на 1000 компютъра в САЩ, изискват пожертване на производството на 150 коли. Използването на 4 единици ПР, необходими за производство на 1000 компютъра в Бразилия, изисква жертва на само 100 коли.

Така, дори въпреки че американците имат абсолютно предимство в производството на компютри, бразилците имат сравнително предимство. В сравнение с това, което трябва да бъде пожертвано, Бразилия произвежда компютри само за две трети от това колко струва на САЩ. САЩ, разбира се, има сравнителни предимства спрямо Бразилия в производството на коли. Производството на 100 коли тук струва 666 компютъра, докато производството на 100 коли в Бразилия струва 1000 компютъра.

Очевидно, Съединените щати печелят от специализирането на колите, които произвежда по-евтино спрямо Бразилия и търговията с Бразилия за някои от компютрите, които тя произвежда по-евтино. Ако, например, САЩ произвеждаше и коли, и компютри те можеха да посветят 70 единици ПР за производство на коли и 30 единици за производство на компютри, или общо 3500 коли и 10000 компютъра. Ако Бразилия произвеждаше и коли, и компютри, тя би посветила 56 единици ПР за производство на коли и 24 единици за компютри, или общо 1400 коли и 6000 компютъра. От друга страна, чрез специализиране в своите сравнителни предимства, Съединените щати могат да произведат 5000 коли и Бразилия може да произведе 20000 компютъра, или общо 100 допълнителни коли и 4000 допълнителни компютъра. Съединените щати биха могли да изтъргуват 1450 коли с Бразилия за 12500 компютъра и да имат 50 допълнителни коли (3550) и още 2500 компютъра (12500), докато Бразилия ще има още 50 коли (1450) и още 1500 компютъра (7500). Търговията е производителна, тъй като генерира повече производство и от двете стоки.

Ниските заплати не означават ниски разходи

Забележете, че при определянето на по-евтините за производство коли в САЩ и компютри в Бразилия, ние никога не споменахме колко се плаща на американските или на бразилските работници. На работниците в САЩ ще бъде платено повече от тези в Бразилия, защото те имат по-висока производителност в нашия пример. Така, във вид на производство, по-ниските заплати не означават по-ниски разходи. Наистина, питането дали американските или бразилските работници струват по-малко игнорира релевантния въпрос: струват по-малко, за да свършат какво? Американските работници струват по-малко в производството на коли, но бразилските работници струват по-малко в производството на компютри. Това е вярно независимо как са платени американските или бразилските работници.

Освен това, свободната търговия не причинява безработица нито в Съединените щати, нито в Бразилия. Наистина, свободната търговия елиминира американски работни места в компютърната индустрия и бразилски работни места в автомобилната индустрия, но тя увеличава американските работни места в автомобилната индустрия и бразилските работни места в компютърната индустрия.

Освен това, работните места, елиминирани от свободната търговия, са по-нископлатени от тези, които създава. Без свободната търговия, и САЩ, и Бразилия ще наемат работници, които произвеждат и коли, и компютри. Това означава, че много работници във всяка държава ще вършат работа, в която нямат сравнително предимство и затова са по-слабо производителни, отколкото биха могли да бъдат. При свободната търговия тези работници ще бъдат насочени към повече работни места, където те са по-производителни и получават по-високо заплащане, тъй като компенсацията, която получават в крайна сметка работниците зависи от тяхната производителност.

Понятието за сравнителното предимство е измамно проста. Тайгър Уудс вероятно има потенциала да бъде един от най-добрите носачи на стикове за голф в света. Колко човека биха могли да ти дадат по-добър съвет за изпълнение на лек удар или за избор

на клуб? Той има абсолютно предимство. Но всеки знае, че алтернативните разходи за Тайгър Уудс да стане носач на стикове са твърде високи, за да са разумна опция. Тий би жертвал възвръщаемостта от професионалния голф, дейност, в която има силно сравнително предимство. Разбирането защо Тайгър Уудс не е станал носач на стикове е достатъчно, за да разбереш защо високоплатените американски работници печелят, когато свободната търговия ги изправя пред конкуренцията на по-ниско платени чуждестранни работници.

Понятието сравнително предимство, което започнах да дискутирам миналия месец, е недвусмислено приложение на алтернативните разходи и почти неудобно просто. Разбира се, хората нямат проблем да разберат и осъзнаят важността на това понятие в техния личен живот. Например, ако вие сте най-добрият мозъчен хирург в града и сте също най-добрият в лъскането на обувки, вие няма да опитате да сте едновременно мозъчен хирург и ваксаджия. В сравнение с другите ваксаджии вие ще бъдете в много неизгодно положение, заради стойността на времето ви, когато изпълнявате ролята на мозъчен хирург.

Хората са много добри в намирането и преследването на сравнителните предимства. Това не означава, че хората са винаги добри в работата си. Ние всички сме виждали хора да работят нещо, с което не се справят добре. Възможно е, разбира се, да са направили грешка и бързо да се преместят на работа, която вършат по-добре. Но този тровав сервитър, който продължава да разлива гореща супа върху клиентите може да има сравнително предимство да бъде сервитър. Той може би е още по-зле в правенето на нещо друго. Така точно както можеш да бъдеш наистина добър в нещо без да имаш сравнително предимство, ти може да имаш сравнително предимство в нещо, което не правиш много добре.

Докато хората изглежда разбират сравнителното предимство, когато правят личен избор, те често го забравят, когато приемат аргументите срещу международната търговия. Например, миналия месец аз обяснявах защо широко възприетият аргумент, че държавите с ниско платени работници ще са по-конкурентоспособни от нас, е погрешен. Сега аз ще разгледам свързания и широко възприет аргумент срещу свободната търговия и ще обясня заблудите, които съдържа чрез модифициране на примера от статията от миналия месец.

Да бъдеш най-добър може да не е достатъчно

Едно общо оплакване на местните производители е, че чуждестранните фирми, които изведнъж станат по-конкурентоспособни от тях, продават по цени под себестойността. Те често подкрепят тази теза като посочват, че чуждите фирми преди това са били неконкурентоспособни и не са подобрили изобщо ефективността си. Така че как е възможно да бъдат конкурентоспособни сега? Изглежда странно, че фирми неспособни да се конкурират по-рано изведнъж стават такива без да бъдат по-производителни. Но това изобщо не е странно. Чуждестранните фирми не трябва да станат по-производителни, за да придобият сравнително предимство над местните фирми.

Да разгледаме таблицата на следващата страница, която съдържа примера от миналия месец (игнорирайте числата в скобите засега). Американците имат сравнително предимство само в производството на коли, дори въпреки че те абсолютно са по-производителни от бразилците в производството на коли и компютри. Алтернативните разходи за производството на 100 коли са 666 компютъра в Съединените щати и 1000 компютъра в Бразилия. Но другата страна на монетата е, че американците имат сравнителен недостатък в производството на компютри, което означава, че бразилците имат сравнително предимство. Докато струва 150 коли да се произведат 1000 компютъра в Съединените щати, това струва 100 коли в Бразилия.

Така, както обясних миналия месец, и двете страни са в по-добро положение, когато американците се специализират в производството на коли, бразилците – на компютри и търгуват едни с други. Свободната търговия придвижва ресурсите към сравнителното предимство на всяка държава и по този начин повишава общото производство.

Но да предположим, че някой предприемач открие по-добър начин за производство на компютри в САЩ: сега са необходими само 1.5 единици от производствени ресурси, за да се произведат 1000 компютъра. Производителите на коли в САЩ са също толкова абсолютно производителни, колкото преди и не са направени подобрения в производителността в Бразилия. Но сега сравнителното предимство на САЩ се премества към компютрите и абсолютното предимство при колите става сравнителен недостатък. Сега струва 1333 компютъра да се произведат 100 коли в Съединените щати и обратно - само 1000 в Бразилия. При свободната търговия американските производители на компютри са по-конкурентноспособни от производителите на коли за ресурсите, тъй като потребителите в двете страни намират по-евтино да купуват компютри от Съединените щати и коли от Бразилия. И двете страни са по-добре от преди, тъй като търговията позволява ползата от по-ефективното производство на компютри да се реализират напълно.

	Съединени щати	Бразилия
100 коли	2 единици ресурс	4
1,000 компютъра	3 (1.5)	4

Наистина, безработицата в САЩ може да се увеличи временно, докато работниците от автомобилната индустрия се преместят на работа в компютърната индустрия. И автомобилната индустрия в САЩ ще загуби пари – безгрешен стимул да се преместят ресурси към по-производително използване. Така че очакваме американските производители на коли и техните профсъюзи да се оплачат, че конкуренцията изваждаща ги от бизнеса не би могла да бъде честна, защото те все още са два пъти по-производителни от бразилските производители. Очевидно, бразилците продават под себестойността като подбиват цената на колите. Но Бразилия няма нужда да продава коли под себестойността им за да е по-конкурентноспособна от американските производители. Американците може да са два пъти по-производителни при автомобилите от бразилците, вече са 2.66 пъти по-производителни при компютрите. Така алтернативните разходи за производство на коли стават по-ниски отколкото са в Съединените щати. Не съществува допустимо оплакване за бразилската конкуренция. Всъщност, реалната конкуренция не е изобщо от Бразилия, а от други американци. Бразилия не е направила нищо ново в нашия пример. Конкуренцията, пред която са изправени американските производители, идва от по-производителните възможности, които предлага компютърната индустрия на работниците и на притежателите на ресурси. Производителите на автомобили просто не могат да си позволят да плащат на работниците (и на притежателите на ресурси) достатъчно, за да покрият нарасналите алтернативни разходи при сравнителното предимство при производството на компютри.

Самообслужващи се искания

Сега можем да разберем самообслужващата се глупост в исканията на производствата, които трябва да освободят работници, заради вноса от чужбина, че свободната търговия ще причини солидна безработица. Ако това беше вярно, алтернативните разходи за работниците щяха да се редуцират от търговията и те можеха да бъдат печелившо пренаети при ниски разходи от западащите отрасли. Проблемът на

западащите отрасли със свободната търговия е, че търговията увеличава възможностите за заетост, не че ги намалява.

Нашата дискусия за международната търговия пренебрегва много усложнения от реалния свят. Например, ние разглеждаме държавите да произвеждат и да внасят същите продукти, противно на нашия пример, където държавите внасят само това, което не произвеждат. За да се обясни как производството и вносът на един и същ продукт е съвместимо с преследването на нечие сравнително предимство, ще трябва да изследваме понятието маржинализъм, което ще бъде направено в последваща статия. Но нашата дискусия преминава през дълъг път, за да разсее общите митове за опасностите от свободната търговия.