

Политиката и външната търговия

Случаят за свободната търговия е поразителен както теоретично, така и емпирично. Последните ми две статии развиха теоретичния случай, който е базиран на понятията за алтернативните разходи и сравнителното предимство. Дори ако хората в една държава имат абсолютно предимство в производството на всичко, те все още печелят от международната търговия, защото не могат да имат сравнително предимство в производството на всичко.

Изобилие от емпирични доказателства подкрепят теоретичните аргументи в услуга на свободната търговия. Колкото повече държавите разрешават на международната търговия да насочва производствените им усилия към сравнителните им предимства, толкова повече те просперират в сравнение с тези, които ограничават търговията. Въпреки тези доказателства почти никоя държава не следва политика на свободна търговия. С кратки и типично краткосрочни изключения правителствата намаляват икономическата продуктивност и просперитета на гражданите си чрез облагане с данъци или определяне на квоти върху вноса. Защо? Отговорът на този въпрос е целта на тази статия.

Сътрудничество срещу конфискация

При предимствата на свободната търговия никое правителство не би издигнало бариери пред вноса, ако политическият процес позволяваше същата степен на социално сътрудничество като пазарния процес. Когато ограниченията пред търговията се премахнат, потребителите печелят, но някои работници и инвеститори губят, повечето временно, но някои постоянно. Дори тези, които губят постоянно от премахването на търговските протекции за тяхното производство, ще подобрят положението си като живеят в икономика с напълно свободна търговия, отколкото в такава с протекции за всички местни производства. Дори въпреки че индивидите може да печелят от протекциите за своята индустрия, те ще губят далеч повече като потребители от протекционизма за всички други.

Тези в производство субект на интензивна международна конкуренция ще искат правителството да ги защити, ако не им се налага да отчетат разходите, които се налагат на другите. Но протекционизмът не би се случил, ако производството трябваше да плати тези разходи, защото тежестта за потребителите е винаги по-голяма, отколкото са ползите за защитената индустрия.

За нещастие, когато хората получават ползи от правителството, те не трябва да плащат цените, отразяващи техните разходи, както го правят за ползите придобити на пазара. Сътрудничеството на пазара идва от способността на пазара да събира, агрегира и разпростира разходите, които са широко разпръснати сред много хора, така че те се вземат предвид от онези, които са отговорни за тях. В рязък контраст, когато разходите от политически доставените ползи се разпръснат сред много хора, вероятно е те да бъдат игнорирани. Така правителството обикновено става средството, чрез което хората се сдобиват с лични предимства чрез конфискация вместо чрез сътрудничество.

Слабостта на мнозинството

Ограничението на търговията концентрира ползи в малко хора в защитената индустрия при разходи, разпръснати сред всички потребители. С разходите на търговското

ограничение, разпределено сред милиони потребители, малко от които ще бъдат осведомени за малкото допълнение, което плащат за защитения продукт. След всичко, потребителите купуват стотици различни продукти и малко увеличение в цената на един продукт обикновено има малко въздействие върху благосъстоянието на някой от тях. Дори ако потребителят е информиран за допълнителния разход, той рядко ще разбере, че причината за това са ограниченията в търговията. И ако по случайност той наистина знае причината за допълнителния разход, той има слаба мотивация да отговори политически. Дори ако той би могъл да премахне ограничението в търговията, усилията биха могли да струват толкова или повече отколкото струва ограничението. Докато общата полза от премахването на ограничението е огромна, по-голямата част от нея би отишла при останалите потребители, независимо дали ще предприемат политически действия или не. Но неговите политически действия вероятно да не донесат нещо добро, ако той действа самостоятелно.

Разбира се, ако голям процент от потребителите действа в унисон, те сигурно ще имат решително политическо влияние. Но тъй като броят на потребителите е твърде голям и всеки има малък дял от резултата, почти невъзможно е да се организират за политически действия. И както често се случва - колкото е по-голям броят на хората, на които политиката е навредила, толкова по-слабо е тяхното политическо влияние.

Силата на малцинството

От друга страна, поради относително малката полза от търговските ограничения, те ще бъдат ефективни в лобирането за това. Ползата за всеки човек ще бъде значителна и всеки ще бъде информиран както за печалбата за себе си, така и за източника ѝ. Също така заради малкият брой бенефициенти, те относително лесно ще се организират за политически действия. Наистина, те обикновено са организирани вече чрез промишлени и професионални асоциации. Така че, когато се разглежда ограничение на търговията, политиците ще чуят много неща от хората, които го подкрепят, и малко или нищо от тези, на които то вреди. Резултатът е склонност към даване на концентрирани ползи и пренебрегване на много по-големи, но разпръснати разходи. Затова често се случва, че колкото по-малък е броят на хората, които печелят от дадена политика, толкова по-мощно е политическото влияние в тяхна полза.

С малки организирани групи, способни да сграбчат ползите при разходи за цялата публика чрез ограничения върху търговията (и много други политики за специални интереси), се постига ограничено социално сътрудничество чрез политическия процес. По тази причина правителството е постоянна заплаха за социалното сътрудничество, което произтича от дейността на свободния пазар.

Обсъждане на някои разходи

Разходите от търговските ограничения по-трудно се идентифицират, отколкото е отбелязано по-горе. Да разгледаме ограниченията върху вноса на стомана. Малко хора купуват стомана директно. Те по-скоро плащат за това индиректно, когато купуват продукти, направени от стомана. Също така, когато ограничението върху вноса повиши цената на стоманата, възможностите за заетост се редуцират в производствата, които разчитат на стоманата като ресурс. Хората, които не получават работа заради търговските ограничения, рядко знаят причината за това. Изчислено е, че ограничаването на вноса на стомана до 15 процента от пазара в Съединените щати ще струва на американския потребител \$189000 на година за всяко запазено работно място и за всяко запазено

работно място над 3.5 други места ще бъдат закрити заради по-високите цени на стоманата.*

Ако такива разходи бяха разкривани, вместо прикривани, от политическия процес, ние никога не бихме намалили просперитета си с ограничения върху търговията. Предимството, което получаваме от свободната търговия, е, че тя налага на индустрията да обмисли всички алтернативни разходи от производствената си дейност. Твърде жалко е, че от нея не се изисква да обмисли пълните разходи от политическата си дейност.

* Виж Arthur Denzau, "American Steel: Responding to Foreign Competition," Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985.