

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.