

Сравнителни предимства – продължение

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 важноста 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 тронав сервитьор, който продължава да разлива гореща супа върху клиентите може да има сравнително предимство да бъде сервитьор. 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 изважда 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 маргинализъм, което ще бъде направено в последваща статия. Но нашата дискусия преминава през дълъг път, за да разсея общите митове за опасностите от свободната търговия.