

3.

Vzájemná závislost a prospěch z obchodu

V této kapitole:

Pochopíte, jak mohou mít ze vzájemného obchodování prospěch všichni.

Naučíte se, jaký význam má absolutní výhoda a komparativní výhoda.

Pochopíte, jak komparativní výhoda vysvětluje prospěch z obchodu.

Zjistíte, jak aplikovat teorii komparativní výhody v každodenním životě a v národní politice.

Představte si svůj běžný den. Ráno se probudíte a nalijete si skleničku džusu z pomerančů vypěstovaných na Floridě a kávu ze zrn vyrostlých v Brazílii. U snídaně sledujete přenos zpráv z New Yorku v televizi vyrobené v Japonsku. Obléknete se do šatů ušitých z bavlny vyrostlé v Georgii a sešitých v továrnách v Thajsku. Studovat jedete autem sestaveným z částí vyrobených ve více než desítce zemí celého světa. Potom otevřete svou učebnici ekonomie napsanou autorem žijícím v Massachusetts, vydanou společností sídlící v Texasu a natištěnou na papír vyrobený ze stromů vyrostlých v Oregonu.

Každý den se spoléháte na mnoho lidí z celého světa, z nichž většinu neznáte, kteří vás zaopatřují zbožím a službami, které vám přinášejí užitek. Taková vzájemná závislost je možná díky tomu, že spolu lidé obchodují. Lidé, kteří vám zaopatřují většinu zboží a služeb, to nedělají z dobré vůle nebo zájmu o váš blahobyt. Ani žádná vládní organizace jim nenařizuje, aby vyráběli to, co byste chtěli vy, a odevzdali vám to. Nic takového – lidé vám a ostatním zákazníkům obstarávají zboží a služby, protože z toho sami něco mají.

V následujících kapitolách budeme zkoumat, jak ekonomika koordinuje činnosti milionů lidí s různými preferencemi a schopnostmi. Jako výchozí bod této analýzy budeme uvažovat o důvodech vzájemné ekonomické závislosti. Jeden z *deseti principů ekonomie*, zdůrazněných v 1. kapitole, je, že obchodováním si mohou polepšit obě strany. Tento princip vysvětluje, proč lidé obchodují se svými sousedy a země obchodují spolu navzájem. V této kapitole tento princip probereme blíže. Co přesně lidé získávají vzájemným obchodem? Proč lidé raději volí vzájemnou závislost?

e!

Podobenství o moderní ekonomice

Abychom porozuměli tomu, proč lidé raději volí při získávání zboží a služeb závislost na ostatních a jak tato volba vylepšuje jejich život, podívejme se na jednoduchou ekonomii. Představte si, že na světě existují pouze dva statky – maso a brambory. A že na tomto světě existují dva druhy lidí – pastevec krav a zemědělec pěstující brambory – a každý z nich by rád jedl jak maso, tak brambory.

Prospěch z obchodu bude nejzřejmější, pokud bude pastevec vyrábět pouze maso a zemědělec pouze brambory. Ve scénáři číslo jedna se pastevec a farmář rozhodnou, že s tím druhým nechtějí mít co do činění. Ale po několika měsících hovězího pečeného, vařeného, grilovaného a opékaného může pasteveci pomalu dojít, že soběstačnost není zas

tak úžasná, jak se o ní všeobecně traduje. Farmář, který mezitím pojídal brambory smažené, na loupáčku, krájené na vlnky a pečené, bude pravděpodobně souhlasit. Není složité pochopit, že vzájemný obchod by jim umožnil užít si trochu větší rozmanitosti: oba dva by si mohli dát hamburger s hranolkami.

I když tato scéna v nejjednodušší formě ilustruje, jak může každý z výhod obchodování těžit, prospěch z obchodu by byl stejný (pouze s většími náklady) i v situaci, kdyby si pastevec a zemědělec byli schopni druhý statek vyrobit sami. Předpokládejme například, že zemědělec pěstující brambory je také schopen chovat krávy, ale není v tom tak úspěšný. Podobně předpokládejme, že pastevec krav je schopen pěstovat brambory, ale jeho pozemek na to není ideální. V tomto případě je také jednoduché nahlédnout, že farmář i pastevec mohou mít prospěch z toho, že se specializují na to, co jde každému z nich nejlépe, a vstoupí do vzájemného směnného vztahu.

Prospěch z obchodu je však méně zřejmý v situaci, kdy je jeden člověk úspěšnější v produkci *obou* statků. Předpokládejme například, že pastevec je lepší než zemědělec v chovu dobytka a také v pěstování brambor. Jaký bude výsledek v tomto případě? Měl by se pastevec nebo zemědělec rozhodnout zůstat soběstačným? Existuje stále nějaký důvod, proč spolu obchodovat? Abychom mohli odpovědět, musíme důkladněji poznat faktory, které takové rozhodnutí ovlivňují.

Produkční možnosti

Předpokládejme, že zemědělec i pastevec pracují 40 hodin týdně a tento čas mohou věnovat pěstování brambor, chování dobytka nebo jejich kombinaci. Tabulka 3-1 ukazuje množství času, které každý potřebuje k produkci jedné libry jednoho statku. Farmář může vyprodukovat libru brambor za 10 hodin a libru masa za 20 hodin. Pastevec, který je výkonnější v obou činnostech, může vyrobit libru brambor za 8 hodin a libru masa za 1 hodinu.

Část (a) obrázku 3-1 ilustruje množství masa a brambor, které může vyprodukovat zemědělec. Pokud se bude celých 40 hodin věnovat bramborům, vyrobí 4 libry brambor a žádné maso. Pokud věnuje všechn svůj čas masu, vyrobí 2 libry masa a žádné brambory. Pokud svůj čas rozdělí rovnoměrně mezi tyto dvě činnosti, stráví 20 hodin každou z nich a vyrobí 2 libry brambor a 1 libru masa. Obrázek ukazuje tyto tři možné kombinace a všechny ostatní mezi nimi.

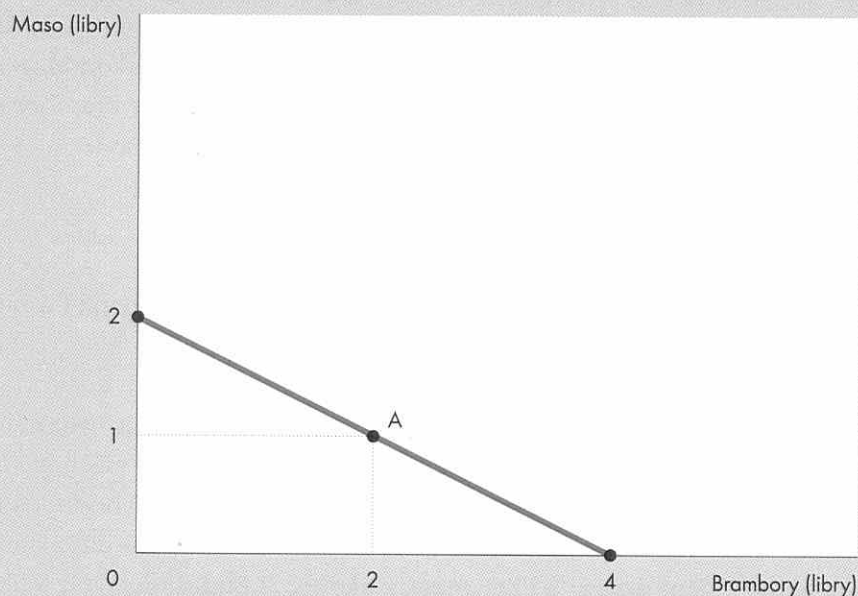
Tento graf představuje zemědělova hranici produkčních možností. Jak jsme si již řekli ve 2. kapitole, hranice produkčních možností ukazuje různé kombinace výstupu, které ekonomika může vyrábět. Ilustruje jeden z *deseti principů ekonomie* z 1. kapitoly: lidé volí mezi alternativami. Zde zemědělec čelí volbě mezi produkcí masa a produkcí brambor. Možná si vzpomínáte, že hranice produkčních možností v 2. kapitole byla vypuklá směrem ven; v tomto případě však umožňuje zemědělova technologie výroby masa a brambor (jak shrnuje tabulka 3-1) přecházet z výroby jednoho statku na druhý v konstantním poměru. V tomto případě je tedy hranicí produkčních možností rovná přímka.

Tabulka 3-1

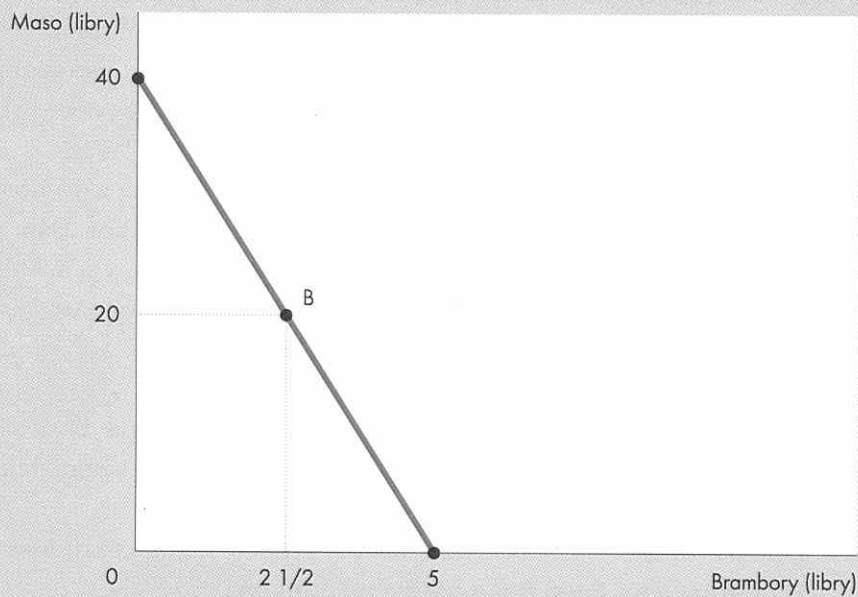
PRODUKČNÍ MOŽNOSTI ZEMĚDĚLCE
A PASTEVCE

	HODINY POTŘEBNÉ K VÝROBĚ 1 LIBRY		MNOŽSTVÍ VYROBENÉ ZA 40 HODIN (V LIBRÁCH)	
	MASO	BRAMBORY	MASO	BRAMBORY
Zemědělec	20	10	[0, 2]	[4, 0]
Pastevec	1	8	40	5

(a) Zemědělcova hranice produkčních možností



(b) Pastercova hranice produkčních možností



Obrázek 3-1

HRANICE PRODUKČNÍCH MOŽNOSTÍ
Část (a) ukazuje kombinace masa a brambor, které může vyrobit zemědělec. Část (b) ukazuje kombinace masa a brambor, které může vyrobit pastervec. Obě hranice produkčních možností jsou odvozeny z tabulky 3-1 za předpokladu, že zemědělec i pastervec pracují 40 hodin týdně.

Část (b) obrázku 3-1 ukazuje pastercovu hranici produkčních možností. Pokud pastervec věnuje všech 40 hodin bramborám, vyrobí 5 liber brambor a žádné maso. Pokud věnuje všechn svůj čas masu, vyrobí 40 liber masa a žádné brambory. Pokud svůj čas rozdělí rovnoměrně mezi tyto dvě činnosti, stráví 20 hodin každou z nich a vyrobí 2 1/2 liber brambor a 20 liber masa. Hranice produkčních možností nám opět ukáže všechny možné kombinace.

Pokud se zemědělec nebo pastervec rozhodnou místo vzájemného obchodu být soběstační, pak každý z nich spotřebuje přesně to, co vyprodukuje. V tomto případě je hranice produkčních možností zároveň hranicí spotřebních možností. To znamená, že obrázek 3-1 ukazuje možné kombinace masa a brambor, které mohou spotřebovat jak zemědělec, tak pastervec.

I když jsou tyto hranice produkčních možností užitečné ke znázornění volby mezi alternativami, kterým zemědělec a pastevec čelí, nevypovídají nic o tom, jak se zemědělec či pastevec nakonec rozhodnou. Abychom mohli určit jejich výběr, museli bychom znát zemědělcovy a pastevcovy preference. Předpokládejme, že si vyberou kombinace znázorněné body A a B na obrázku 3-1: farmář vyrobí a spotřebuje 2 libry brambor a 1 libru masa a pastevec vyrobí a spotřebuje 2 1/2 liber brambor a 20 liber masa.

Specializace a obchod

Po několika letech používání kombinace B dostane pastevec nápad a zajde si popovídat se zemědělcem.

PASTEVEC: Zeměděleče, příteli, mám pro tebe návrh! Víím, jak zlepšit život nám oběma. Myslím, že bys měl úplně přestat vyrábět maso a věnovat všechn svůj čas pěstování brambor. Podle mých výpočtů, pokud věnuješ 40 hodin týdně na pěstování brambor, vypěstuješ 4 libry brambor. Pokud mi dáš 1 libru z těch 4 liber, dám ti za ni 3 libry masa. Nakonec si budeš moci dát 3 libry brambor a 3 libry masa každý týden, místo 2 liber brambor a 1 libry masa, které jíš teď. Pokud budeš souhlasit, budeš mít víc *obou* potravin. (Aby předvedl svůj návrh názorně, ukáže pastevec zemědělci část (a) obrázku 3-2.)

ZEMĚDĚLEC: (*poněkud skepticky*) To sice vypadá jako výhodný návrh, ale nerozumím, proč mi ho nabízíš ty. Pokud by byl výhodný pro mě, nemůže přece být výhodný i pro tebe.

PASTEVEC: Ale ano! Podívej. Strávím-li 24 hodin chováním dobytka a 16 hodin pěstováním brambor, vyrobím 24 liber masa a 2 libry brambor. Dám ti 3 libry masa výměnou za 1 libru brambor a budu mít 21 liber masa a 3 libry brambor. Sečteno a podtrženo, budu nakonec rovněž mít více jídla, než mám teď. (Ukáže prstem na část (b) obrázku 3-2.)

ZEMĚDĚLEC: Já nevím... zní to až podezřele dobře.

PASTEVEC: Není to zas tak komplikované, jak se na první pohled zdá. Shrnul jsem pro tebe svůj návrh do jednoduché tabulky. (Pastevec předá zemědělci opis tabulky 3-2.)

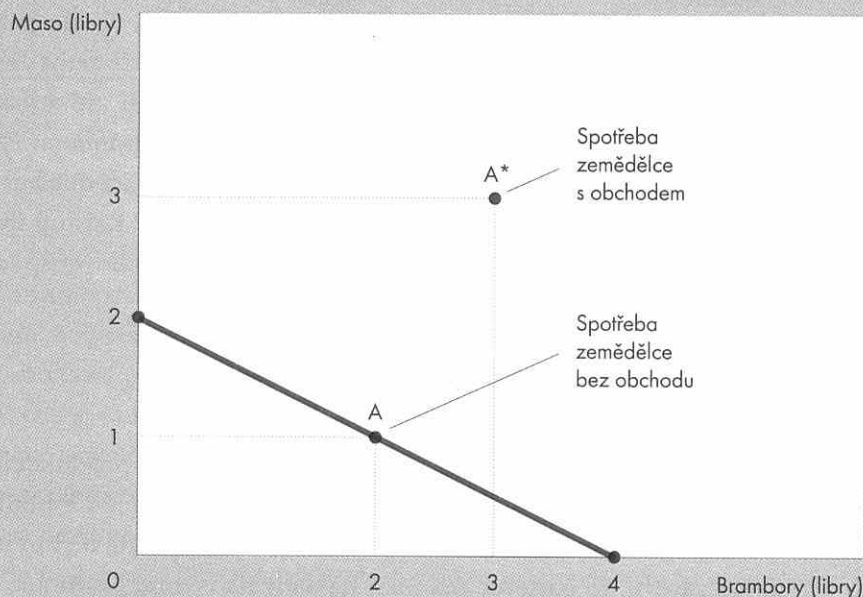
ZEMĚDĚLEC: (*Po malé pauze věnované zkoumání tabulky*) Výpočty se zdají v pořádku, ale jsem z toho zmatený. Jak si tím můžeme polepšit oba?

PASTEVEC: Polepšit si můžeme oba, protože nám obchod umožní specializovat se na činnost, kterou děláme nejlépe. Ty strávíš více času pěstováním brambor a méně času chovem krav. Já zase strávím více času chovem krav a méně času pěstováním brambor. Výsledek specializace a obchodu bude, že každý z nás bude moci spotřebovat více masa i více brambor, aniž bychom pracovali o jedinou hodinu déle.

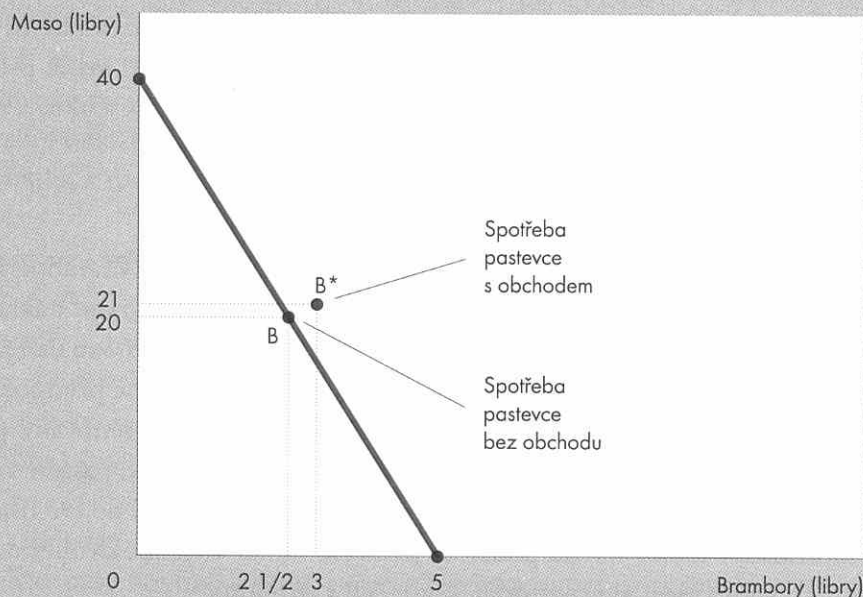
Malý test

Nakreslete příklad hranice produkčních možností pro Robinsona Crusoa, trosečníka, který svůj čas tráví sbíráním kokosů a chytáním ryb. Pokud by žil sám, omezovalo by toto ohraničení Robinsonovu spotřebu kokosů a ryb? Čelil by stejné hranici, kdyby mohl obchodovat s ostrovními domorodci?

(a) Jak zvyšuje obchod spotřebu zemědělce



(b) Jak zvyšuje obchod spotřebu pastevce



Obrázek 3-2

JAK OBCHOD ZVĚTŠUJE MNOŽINU SPOTŘEBNÍCH MOŽNOSTÍ
Navržený obchod mezi zemědělcem a pastevcem nabízí každému z nich kombinaci masa a brambor, která by byla nemožná bez vzájemného obchodu. V části (a) může zemědělec spotřebovávat pouze v bodě A*, nikoliv již v bodě A. V části (b) může pastevce spotřebovat pouze v bodě B*, nikoliv již v bodě B. Obchod jim umožní spotřebovat více masa i brambor.

Tabulka 3-2

PROSPĚCH Z OBCHODU: SHRNTÍ

	BEZ OBCHODU		S OBCHODEM		
	VÝROBA A SPOTŘEBA	VÝROBA	OBCHOD	SPOTŘEBA	PROSPĚCH Z OBCHODU
Zemědělec	1 libra masa 2 libry brambor	0 liber masa 4 libry brambor	Získá 3 libry masa za 1 libru brambor	3 libry masa 3 libry brambor	2 libry masa 1 libra brambor
Pastevec	20 liber masa 2 1/2 liber brambor	24 liber masa 2 libry brambor	Dá 3 libry masa za 1 libru brambor	21 liber masa 3 libry brambor	1 libra masa 1/2 libry brambor

Princip komparativní výhody

Přestože je pastevcovo vysvětlení prospěchu z obchodu správné, obsahuje hádanku: Pokud je pastevec lepší v chování krav i v pěstování brambor, jak se může zemědělec vůbec specializovat v tom, v čem není nejlepší? Zemědělec přece není lepší ani v jednom ani v druhém. K vyřešení této hádanky se musíme podívat na princip *komparativní výhody*.

Jako první krok k formulování tohoto principu zvažte následující otázku: kdo umí pěstovat brambory při nižších nákladech – zemědělec nebo pastevec? Existují dvě možné odpovědi a v těchto dvou odpovědích leží jak řešení naší hádanky, tak prospěchu z obchodu.

Absolutní výhoda

Jedna z možností, jak odpovědět na otázku týkající se nákladů produkce brambor, je porovnat vstupy požadované každým z výrobců. Pastevec potřebuje jen 8 hodin k vyrobení 1 libry brambor, kdežto zemědělec potřebuje 10 hodin. Na základě těchto informací bychom mohli dojít k závěru, že pastevec má nižší náklady na výrobu brambor.

Ekonomové používají pojmu **absolutní výhoda** při porovnávání produktivity jedné osoby, firmy nebo země s jejich protějškem. Výrobce, který k vyrobení stejného množství potřebuje méně vstupů, má absolutní výhodu v produkci tohoto statku. V našem příkladu má pastevec absolutní výhodu jak v produkci brambor, tak v produkci masa, protože potřebuje méně času než zemědělec k vyrobení jedné jednotky každého statku.

Náklady příležitosti a komparativní výhoda

Existuje však ještě jeden způsob, jak se dívat na náklady výroby brambor. Spíše než na porovnávání požadovaných vstupů se můžeme soustředit na porovnání nákladů příležitosti. Vzpomeňte si na 1. kapitolu, kde jsme si řekli, že **náklady příležitosti** daného statku se rovnají tomu, čeho se vzdáte pro jeho získání. V našem příkladě jsme předpokládali, že zemědělec a pastevec mají čtyřicetihodinový pracovní týden. Čas věnovaný pěstování brambor tedy ubírá čas, který je k dispozici na chování dobytka. Pokud pastevec či farmář mění svou alokaci času mezi výrobou těchto dvou statků, pohybují se po své hranici produkčních možností; v tomto smyslu používají jednoho statku k výrobě druhého. Náklady příležitosti měří volbu mezi alternativami, které čelí každý z nich.

Uvažme nejprve pastevcovy náklady příležitosti. Výroba 1 libry brambor zabere 8 hodin práce. Kdykoliv stráví pastevec 8 hodin produkcí brambor, stráví o 8 hodin méně produkcí masa. Protože pastevec potřebuje pouze 1 hodinu k vyrobení 1 libry masa, za 8 hodin by vyrobil 8 liber masa. Tím jsou dány pastevcovy náklady příležitosti: 1 libra brambor má náklady 8 liber masa. Hranice pastevcových produkčních možností bude odrážet náklady příležitosti: klesající přímka v části (b) obrázku 3-1 má sklon rovný -8 .

Nyní uvažujme zemědělcovy náklady příležitosti. Výroba 1 libry brambor mu zabere 10 hodin. Protože k výrobě 1 libry masa potřebuje 20 hodin, 10 hodin práce mu vynesou 1/2 libry masa. Zemědělcovy náklady příležitosti 1 libry brambor představuje 1/2 libry masa. Zemědělcova hranice v části (a) obrázku 3-1 odráží náklady příležitosti strmostí přímky, která je $-1/2$.

Tabulka 3-3 ukazuje náklady příležitosti výroby masa a brambor pro tyto dva výrobce. Všimněte si, že náklady příležitosti masa jsou inverzní funkcí nákladů příležitosti

absolutní výhoda

porovnání výrobců statků z hlediska jejich produktivity

náklady příležitosti

čeho se musíte vzdát pro získání daného statku

	NÁKLADY PŘÍLEŽITOSTI VÝROBY 1 LIBRY	
	MASA (VYJÁDŘENÉ MNOŽSTVÍM OBĚTOVANÝCH BRAMBOR)	BRAMBOR (VYJÁDŘENÉ MNOŽSTVÍM OBĚTOVANÉHO MASA)
Zemědělec	2	1/2
Pastevec	1/8	8

Tabulka 3-3

NÁKLADY PŘÍLEŽITOSTI VÝROBY
MASA A BRAMBOR

brambor. Protože 1 libra brambor stojí pastevece 8 liber masa, 1 libra masa stojí pastevece 1/8 libry brambor. Podobně, protože 1 libra brambor stojí zemědělce 1/2 libry masa, 1 libra masa stojí zemědělce 2 libry brambor.

Ekonomové používají pojem **komparativní výhoda** pro popis nákladů příležitosti dvou výrobců. Výrobce, který má nižší náklady příležitosti ve výrobě daného statku, má komparativní výhodu v jeho výrobě. V našem příkladu má zemědělec nižší komparativní výhodu ve výrobě brambor než pastevec (1/2 libry proti 8 libráům masa). Pastevec má nižší náklady příležitosti ve výrobě masa než zemědělec (1/8 libry proti 2 libráům brambor). Zemědělec má tedy komparativní výhodu v pěstování brambor a pastevec má komparativní výhodu v chování dobytka.

Všimněte si, že není možné, aby stejný člověk měl komparativní výhodu ve výrobě obou statků. Protože náklady příležitosti jednoho statku jsou inverzní funkcí k nákladům příležitosti statku druhého; pokud jsou náklady příležitosti u jedné osoby relativně vysoké při výrobě jednoho statku, musí být relativně malé při výrobě statku druhého. Komparativní výhoda odráží relativní náklady příležitosti. Pokud nemají oba výrobci přesně stejné náklady příležitosti, bude jeden z nich mít komparativní výhodu ve výrobě jednoho statku a druhý při výrobě statku druhého.

Komparativní výhoda a obchod

Rozdíly v nákladech příležitosti a komparativních výhodách vytvářejí prospěch z obchodu. Když se každý specializuje na výrobu statku, ve které má komparativní výhodu, celková produkce v ekonomice vzroste a zvětší se velikost ekonomického koláče a každý na tom může být lépe. Jinými slovy, dokud mají dva lidé různé náklady příležitosti, každý z nich může mít prospěch z obchodování, protože si může opatřit statek za nižší cenu, než jsou jeho náklady příležitosti daného statku.

Uvažte pastevcem nabídnutý návrh z hlediska zemědělce. Zemědělec obdrží 3 libry masa výměnou za 1 libru brambor. Jinými slovy, zemědělec kupuje každou libru masa za cenu rovnou 1/3 libry brambor. Tato cena masa je nižší než jeho náklady příležitosti výroby masa činící 2 libry brambor. Tím z obchodu zemědělec získává, protože může nakupovat maso za dobrou cenu.

Nyní uvažte návrh z pastevcova hlediska. Pastevec nakupuje brambory za cenu 3 libry masa. Tato cena je nižší než jeho náklady příležitosti pěstování brambor činící 8 liber masa. Tím pastevec z obchodu získává, protože může nakupovat brambory za dobrou cenu.

Existence těchto prínosů pramení z toho, že se každý zaměřuje na činnosti, ve kterých má nižší náklady příležitosti: zemědělec stráví více času pěstováním brambor a pastevec stráví více času chováním dobytka. Výsledkem bude, že vzroste celková výroba brambor i celková výroba masa a prospěch z této zvýšené produkce se rozdělí mezi zemědělce a pastevece. Mravní ponaučení z tohoto příběhu by nyní mělo být zřejmé. *Každý člen společnosti může mít z obchodu prospěch, protože lidem umožňuje specializovat se na činnost, ve které mají komparativní výhodu.*

komparativní výhoda

porovnání výrobců statku z hlediska nákladů příležitosti

Malý test

Robinson Crusoe může za hodinu nasbírat 10 kokosů nebo chytit 1 rybu. Jeho přítel Pátek může za hodinu nasbírat 30 kokosů nebo chytit 2 ryby. Jaké jsou Robinsonovy náklady příležitosti chycení jedné ryby? Jaké jsou Pátkovy? Kdo z nich má absolutní výhodu v chytání ryb? Kdo má komparativní výhodu v chytání ryb?

Aplikace komparativní výhody

Princip komparativní výhody vysvětluje vzájemnou závislost a prospěch z obchodu. Protože je vzájemná závislost v moderním světě rozšířeným jevem, má princip komparativní výhody mnoho aplikací. Uvádíme dva příklady, jeden je vymyšlený, druhý má velký praktický význam.

Měl by si Michael Jordan sekat svůj vlastní trávník?

Michael Jordan je známým sportovcem, jedním z nejlepších hráčů v NBA. Umí vyskočit výše a mířit přesněji než většina lidí. Je velice pravděpodobné, že vyniká i v jiných činnostech. Jordan je pravděpodobně schopen si posekat i svůj trávník rychleji než kdo jiný. To, že si *je schopen* svůj trávník posekat nejrychleji, však ještě nemusí znamenat, že by to *dělat měl*.

K zodpovězení této otázky můžeme použít pojmů náklady příležitosti a komparativní výhoda. Řekněme, že Jordan je schopen posekat svůj trávník za 2 hodiny. Za tytéž 2 hodiny by mohl natočit televizní reklamu na sportovní obuv a vydělat si 10 000 dolarů. Má ale souzedku, Jennifer, která mu trávník poseká za 4 hodiny. Za tytéž 4 hodiny si vydělává 20 dolarů prací v McDonald's.

V tomto příkladě jsou Jordanovy náklady příležitosti posekání trávníku rovny 10 000 dolarů a Jenniferiny náklady příležitosti jsou 20 dolarů. Jordan má absolutní výhodu v sekání trávníku, protože práci odvede za kratší dobu. Přesto má Jennifer komparativní výhodu v sekání trávníku, protože má nižší náklady příležitosti.

Prospěch z obchodu je v tomto příkladě obrovský. Spíše než si sekat svůj trávník, měl by Jordan natočit reklamu a najmout Jennifer, aby mu trávník posekala. Stačí, aby jí zaplatil více než 20 dolarů a méně než 10 000 dolarů a oba na tom budou lépe.

Měly by Spojené státy obchodovat s jinými zeměmi?

Stejně jako mohou ze specializace a vzájemného obchodu těžit jednotlivci, jako například zemědělec a pastevec, může z něj těžit i obyvatelstvo různých zemí. Velká část statků, které užívají Američané, je vyrobena v zahraničí a velké množství statků vyrobených v Americe se prodává v zahraničí. Statky vyrobené v zahraničí a prodávané na domácích trzích nazýváme **dovoz**. Statky vyrobené na domácí půdě a prodávané v zahraničí nazýváme **vývoz**.

Abychom názorně viděli, jak mohou země dosáhnout prospěchu z obchodu, předpokládejme, že existují jen dvě země, Spojené státy a Japonsko – a dva statky, potraviny a automobily. Představme si, že obě země vyrábějí auta stejně efektivně: americký pracovník a japonský pracovník může každý vyrobit jeden automobil za rok. Naopak ve výrobě potravin jsou Spojené státy produktivnější, protože jejich zemědělská půda má větší roz-

dovoz

statky vyrobené v zahraničí a prodávané na domácích trzích

vývoz

statky vyrobené doma a prodávané v zahraničí

Odkaz Adama Smitha a Davida Ricarda

Pojmu komparativní výhoda rozuměli ekonomové již dávno. Následující úryvek ukazuje, jak v tomto směru argumentuje Adam Smith:

Je praktickou zásadou každého prozíravého správce domácnosti nikdy se nepokoušet vyrábět doma statek, jehož domácí výroba stojí více než koupě. Krejčí se nepokouší o šití svých bot, ale koupí si je od ševce. Švec se zase nepokouší o šití šatů, ale raději využije služby krejčího. Zemědělec se nepokouší ani o jedno ani o druhé a věci nakupuje od těchto dvou řemeslníků. Každý z nich si uvědomuje, že je v jejich vlastním zájmu zcela se zaměstnávat činností, ve které mají jakousi výhodu nad svými sousedy, a nakupovat částí její produkce (či jinými slovy, za cenu její částí) vše ostatní, co je k máni.

Tento citát je ze Smithovy knihy *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*, vydané v roce 1776. Tato kniha byla mezníkem v analýze obchodu a vzájemné ekonomické závislosti. Mnoho ekonomů dnes považuje Smitha za zakladatele moderní ekonomie.

lohu a je úrodnější. Americký dělník může vyrobit 2 tuny potravin za měsíc, kdežto japonský vyrobí za měsíc pouze 1 tunu.

Princip komparativní výhody tvrdí, že každý statek by se měl vyrábět v zemi, která má menší náklady příležitosti v produkci toho statku. Protože náklady příležitosti výroby jednoho auta ve Spojených státech jsou 2 tuny potravin, ale jen 1 tuna v Japonsku, má Japonsko komparativní výhodu v produkci automobilů. Japonsko by mělo vyrábět více aut, než potřebuje pro své vlastní potřeby, a vyvázet je do Spojených států. Podobně, protože náklady příležitosti jedné tuny potravin jsou jedno auto v Japonsku, ale pouze 1/2 auta ve Spojených státech, mají Spojené státy komparativní výhodu ve výrobě potravin. Spojené státy by měly vyrábět více potravin, než samy spotřebují, a vyvázet je do Japonska. Díky specializaci a obchodu mohou mít obě země více potravin i více automobilů.

Ve skutečnosti je mezinárodní obchod mnohem složitější, jak uvidíme v 9. kapitole. Nejdůležitější je skutečnost, že každá země má mnoho obyvatel s různými zájmy. Mezinárodní obchod nemusí některým obyvatelům prospět, i když si země jako celek polepší. Pokud budou Spojené státy vyvázet potraviny a dovážet automobily, nebude dopad na amerického zemědělce týž jako dopad na amerického automechanika. Přesto, v protikladu k občas proklamovaným názorům politiků a analytiků, mezinárodní obchod není jako válka, ve které některé země prohrají a jiné vyhrají. Obchod umožňuje všem zemím dosáhnout větší prosperity.

Smithova kniha inspirovala Davida Ricarda, úspěšného makléře, který se stal milionářem, stát se ekonomem. Ve své knize *Zásady politické ekonomie a zdanění*, vydané v roce 1817, rozvinul princip komparativní výhody do podoby, jak jej známe dnes. Jeho obhajoba volného obchodu nebyla jen pouhým akademickým cvičením. Ricardo své myšlenky uvedl do praxe jako člen britského parlamentu oponováním obilním zákonům, které omezovaly dovoz obilí.



David Ricardo

Závěry, které vyvodili Adam Smith a David Ricardo, přestály zkoušku času. Přestože spolu ekonomové často nesusouhlasí v otázkách politiky, v názoru na volný obchod jsou jednotní. Ba více, stěžejní argumentace ve prospěch volného obchodu se v průběhu posledních dvou století příliš nezměnila. Přestože obor ekonomie od dob Smitha a Ricarda rozšířil své obzory a zkultivoval své teorie, odpor ekonomů k bariérám volného obchodu je stále z největší míry založen na principu komparativní výhody.

Malý test

Dejme tomu, že nejrychlejší písař na světě je zároveň odborníkem na operace mozku. Měl by si své věci psát sám, nebo si najmout sekretářku? Vysvětlete.

Závěr

Princip komparativní výhody ukazuje, že obchodem si může každý polepšit. Měli byste nyní více rozumět výhodám plynoucím ze života v ekonomice se vzájemnou závislostí. To, že vidíte, jak je vzájemná závislost žádoucí, vás může přivést k otázce, jak je vůbec umožněna. Jak koordinují svobodné společnosti různé činnosti všech lidí zahrnutých do ekonomiky? Co zaručuje, že se zboží dostane od těch, kteří by ho měli vyrábět, k těm, kteří ho mají spotřebovat?

Ve světě, kde existují pouze dva lidé, například pastevec a zemědělec, je odpověď jednoduchá: tito dva lidé se mohou přímo dohodnout a alokovat zdroje navzájem mezi sebou. Ve skutečném světě milionů lidí je odpověď méně zřejmá. Touto záležitostí se budeme zabývat v následující kapitole, kde uvidíme, že svobodná společnost alokuje své zdroje prostřednictvím tržní síly nabídky a poptávky.

Shrnutí

- Každý člověk spotřebovává zboží vyrobené mnoha různými lidmi v naší zemi i v zahraničí. Vzájemná závislost a obchod jsou žádoucí, protože každému umožňují, aby užíval většího množství různého zboží.
- Dovednost dvou lidí vyrábět jistý statek lze porovnat dvěma způsoby. Člověk, který je schopen vyrobit daný statek při užití menšího množství vstupů, má *absolutní výhodu*. Člověk s nižšími náklady příležitosti ve výrobě statku má *komparativní výhodu*. Prospěch z obchodu je založen na komparativní výhodě, nikoliv na absolutní.
- Obchodem si může každý polepšit, protože lidem umožňuje, aby se specializovali na činnost, ve které mají komparativní výhodu.
- Princip komparativní výhody se vztahuje jak na jednotlivce, tak na společnost. Ekonomové používají principu komparativní výhody k obhajobě volného obchodu mezi zeměmi.

Klíčové pojmy

absolutní výhoda
komparativní výhoda
náklady příležitosti

dovoz
vývoz

Otázky k opakování

1. Vysvětlete rozdíl mezi absolutní a komparativní výhodou.
2. Uveďte příklad situace, v níž má jeden člověk absolutní výhodu, ale druhý člověk komparativní výhodu.
3. Co je důležitější pro obchod – absolutní nebo komparativní výhoda? Vysvětlete svou odpověď na příkladu z otázky 2.
4. Proč se ekonomové stavějí proti politikám, které omezují volný obchod mezi zeměmi?

1. Uvažujte zemědělce a pastevce z našeho příkladu. Vysvětlíte, proč zemědělcovy náklady příležitosti výroby 1 libry masa jsou 2 libry brambor. Vysvětlíte, proč pastevcovy náklady příležitosti výroby 1 libry masa jsou 1/8 libry brambor.
2. Marie dokáže za hodinu přečíst 20 stránek učebnice ekonomie. Za hodinu však stihne také přečíst 50 stránek sociologického textu. Denně tráví studiem 5 hodin.
 - a) Nakreslete Mariinu hranici produkčních možností z hlediska studia ekonomie a sociologie.
 - b) Jaké jsou Mariiny náklady příležitosti, přečte-li 100 stránek ze sociologie?
3. Americký a japonský pracovník mohou každý vyrobit 4 automobily za rok. Americký pracovník může za rok také vyrobit 10 tun obilí, kdežto japonský pracovník může vyrobit pouze 5 tun obilí ročně. V zájmu jednoduchosti předpokládejte, že každá země má 100 milionů pracovníků.
 - a) Pro tuto otázku sestrojte tabulku, která bude analogická s tabulkou 3-1.
 - b) Nakreslete hranici produkčních možností pro americkou a japonskou ekonomiku.
 - c) Jaké jsou ve Spojených státech náklady příležitosti výroby jednoho auta? Nebo obilí? Jaké jsou v Japonsku náklady příležitosti výroby jednoho auta? Nebo obilí? Tyto informace zanepte do tabulky analogické s tabulkou 3-3.
 - d) Která země má absolutní výhodu ve výrobě automobilů a která ve výrobě obilí?
 - e) Která země má komparativní výhodu ve výrobě automobilů a která ve výrobě obilí?
 - f) Bez existence obchodu bude polovina pracovníků vyrábět auta a polovina obilí. Jaké množství automobilů a obilí vyrobí každá země?
 - g) Začněte v bodě s nulovým obchodem a uveďte příklad, jaký prospěch může obchod přinést každé zemi.
4. Pat a Kris spolu sdílejí jeden pokoj. Většinu svého času (pochopitelně) tráví studiem, ale přesto si vždy trochu času ponechají na své oblíbené činnosti: pečení pizzy a vaření zázvorového piva. Patovi trvá 4 hodiny, aby připravil galon zázvorového piva, a 2 hodiny, aby upekl jednu pizzu. Krisovi trvá uvaření jednoho galonu 6 hodin a upečení pizzy 4 hodiny.
 - a) Jaké náklady příležitosti má každý z kamarádů ve výrobě pizzy? Kdo z nich má absolutní výhodu v pečení pizzy? Kdo má komparativní výhodu v pečení pizzy?
 - b) Kdyby mezi sebou Pat a Kris s těmito statky obchodovali, kdo bude prodávat pizzu výměnou za zázvorové pivo?
 - c) Cena pizzy je vyjádřitelná v galonech zázvorového piva. Jaká je nejvyšší cena, za kterou lze pizzu prodávat, aby z toho měli prospěch oba kamarádi? Jaká je nejnižší cena? Vysvětlíte.
5. Dejme tomu, že v Kanadě je 10 milionů pracovníků a každý z nich může za rok vyrobit buď 2 automobily, nebo 30 bušlů pšenice.
 - a) Jaké jsou v Kanadě náklady příležitosti výroby jednoho automobilu? Jaké jsou v Kanadě náklady příležitosti výroby jednoho bušlu (35 litrů) pšenice? Vysvětlíte vztah mezi náklady příležitosti těchto dvou statků.
 - b) Nakreslete kanadskou hranici produkčních možností. Pokud se Kanada rozhodne spotřebovat 10 milionů automobilů, kolik pšenice může spotřebovat bez existence obchodu? Tento bod označte na hranici produkčních možností.
 - c) Nyní předpokládejte, že Spojené státy nabídnou Kanadě koupit 10 milionů automobilů výměnou za 20 bušlů pšenice za jeden automobil. Pokud bude Kanada pokračovat ve své spotřebě 10 milionů automobilů, kolik pšenice bude možno v Kanadě spotřebovat? Tento bod označte v grafu. Má Kanada tuto nabídku přijmout?
6. Představte si profesora, který píše knihu. Tento profesor by byl schopen napsat dané kapitoly a shromáždit potřebné údaje nejrychleji na celé univerzitě. Přesto si platí studenta, který mu údaje z knihovny shromažďuje. Je to rozumné? Vysvětlíte.
7. Anglie a Skotsko vyrábějí čajové koláčky a svetry. Předpokládejme, že anglický pracovník může za hodinu vyrobit 50 koláčků nebo 1 svetr. Předpokládejme také, že skotský pracovník může za hodinu vyrobit 40 koláčků nebo 2 svetry.
 - a) Která země má absolutní výhodu ve výrobě jednotlivého statků? Která země má komparativní výhodu?
 - b) Kdyby se Anglie a Skotsko rozhodly obchodovat,

který statek by Skotsko prodávalo Anglii? Vysvětlete.

- c) Kdyby byl skotský pracovník schopen vyrobit pouze 1 svetr za hodinu, bylo by obchodování pro Skotsko stále výnosné? Bylo by výnosné pro Anglii? Vysvětlete.
8. Následující tabulka popisuje hranici produkčních možností dvou měst v Baseballii:

	MNOŽSTVÍ ČERVENÝCH PONOŽEK ZA ČLOVĚKOHODINU	MNOŽSTVÍ BÍLÝCH PONOŽEK ZA ČLOVĚKOHODINU
Boston	3	3
Chicago	2	1

- a) Jaká je cena bílých ponožek (vyjádřeno v červených ponožkách) v Bostonu bez existence obchodu? Jaká je jejich cena v Chicagu?
- b) Které město má absolutní výhodu v produkci ponožek dané barvy? Které město má komparativní výhodu v produkci ponožek dané barvy?
- c) Pokud spolu budou města obchodovat, které ponožky bude kdo exportovat?

d) Jaké je rozmezí cen, za které může probíhat obchod?

9. Předpokládejte, že v Německu mohou být veškeré statky vyrobeny za méně hodin práce než ve Francii.
- a) V jakém smyslu jsou náklady všech statků v Německu nižší než ve Francii?
- b) V jakém smyslu jsou náklady některého statku nižší ve Francii než v Německu?
- c) Pokud spolu budou Německo a Francie obchodovat, polepší si obě země? Vysvětlete v kontextu vaší odpovědi na část (a) a (b).
10. Jsou následující výroky pravdivé, nebo mylné? Každý případ vysvětlete.
- a) „Dvě země mohou těžit ze vzájemného obchodu, i když bude jedna z nich mít absolutní výhodu ve výrobě všech statků.“
- b) „Někteří velice talentovaní lidé mají komparativní výhodu ve všem, co dělají.“
- c) „Je-li obchod výhodný pro jednoho, nemůže být výhodný pro druhého.“