

Johanisová, N.: Komparativní výhoda a její kritiky. Str. 42-43 v: Balharová et al.(ed.): Otevřený prostor: Fair Trade, free trade, nebo jinak? Trast pro ekonomiku a společnost. Sborník ze semináře, Krásensko, 27.1.-31.1.2010

14 Komparativní výhoda a její kritiky

Záznam z diskuse, kterou vedla Naďa Johanisová. Zapsala Naďa Johanisová

Cílem diskuse bylo podívat se na jednu z teorií, které v mainstreamové ekonomii legitimizují volný obchod: teorii **komparativní výhody**. Ve slovní podobě se objevuje již u anglického ekonomu Davida Ricarda (1817), který ji ilustruje na hypotetickém příkladu Anglie a Portugalska, vyrábějících víno a vlnu. Portugalsko přitom vyrábělo vlnu i víno absolutně efektivněji, nežli Anglie. Mělo tedy ve výrobě obou **absolutní výhodu**.

Na rozdíl od teorie **absolutní výhody**, která hovoří o tom, že je pro zemi výhodné se specializovat, když některý produkt produkuje efektivněji, nežli země jiná, snaží se teorie **komparativní (srozumitelněji: relativní) výhody** dokázat, že je pro zemi vždy výhodné se specializovat, a to i tehdy, když veškeré produkty produkuje méně efektivně (tedy s vynaložením více tzv.zdrojů) nežli země jiná, což byl v Ricardově příkladě případ Anglie. Tajemství tkví v tom, specializovat se na produkt, který umí vyrábět **relativně** efektivněji, nežli produkt jiný.

V Ricardově slavném příkladu se obě země, Anglie i Portugalsko, specializovaly na to, co každá z nich dokázala vyrábět relativně (tedy ve svých vlastních podmínkách relativně k druhému produktu) efektivněji: Portugalsko na víno a Anglie na sukno. Když každá země soustředila své vzácné zdroje na produkt, který vyráběla relativně efektivněji, vynaložila celkově stejné množství zdrojů, jako předtím, a vyprodukovala větší objem produktu, nežli předtím: právě proto, že se soustředila na produkt (Anglie na sukno, Portugalsko na víno), který uměla vyrábět s relativně menším objemem zdrojů. Anglie pak mohla směnít část svého sukna za část portugalského vína a protože celkové objemy produkce byly větší, obě země měly nakonec všeho více.

Tzv. komparativní výhoda je dodnes v učebnicích mainstreamové ekonomie uváděna jako platná teorie, která ilustruje výhody volného trhu, a často je i v politických a publicistických textech a projevech vzývána jako důkaz, že volný trh je za všech okolností prospěšnou strategií.

Kritika této teorie a potažmo nekritické národní specializace však v druhé polovině 20.století sílí v to jak v řadách ekologických a sociálních ekonomů (např. Herman Daly, Mark Lutz), tak i v některých rozvojových teoriích (rozvojový ekonom List, jehož vývody akceptoval neoklasický ekonom Ohlin) jak v diskusi upozornil Joachim Becker.

Dospěli jsme k následujícímu shrnutí kritik platnosti teorie komparativní výhody :

- Teorie platí jen tehdy, když je omezený a nepohyblivý finanční kapitál (vázaný na jednotlivou zemi). Dnes ale finanční kapitál cestuje často rychlostí blesku mezi jednotlivými zeměmi a není de facto v dluhové ekonomice omezený. V uvedeném příkladu by investorům nic nebránilo investovat přednostně do portugalského vína i do portugalského sukna, které jsou obojí vyráběny efektivněji, nežli v Anglii.
- Teorie nepočítá s náklady na dopravu, včetně tzv. externích nákladů, jako je spotřeba dopravních paliv, stavba dálnic, globální oteplování, potřeba většího balení produktů apod. V tomto pohledu (zahrneme-li tyto náklady, které je obtížné vyjádřit v penězích) je specializace naopak neefektivní.

- Teorie počítá s plným využitím zdrojů a tedy s ekonomikou, která pracuje na hranici svých produkčních možností: není zde např. nevyužitý vyrobený kapitál (továrny), půda, a neexistuje nezaměstnanost. To ale v realitě neplatí.
- Teorie počítá s tím, že náklady na mzdy jsou stejné ve všech zemích: Ricardo vycházel z tzv. pracovní teorie hodnoty a jeho "efektivnost" nebyl a způsobena tím, že by např. portugalské dělníci měli nižší platy, ale tím, že jejich technologie, přírodní podmínky a šikovnost umožňovaly výrobu s menším pracovním vytížením. V realitě ale "efektivnost" může znamenat využití nejen nižších (až extrémně nízkých) mezd, ale také absenci sociální či environmentální legislativy. Je zde pak nebezpečí tzv. závodu ke dnu: země omezují daně, sociální jistoty a opatření na ochranu přírody ve snaze přitáhnout investory.
- Teorie ztotožňuje blahobyt firmy /investora s blahobytem země. To je ale v éře nadnárodních firem, daňových rájů, masivních vnitrofiremních mezinárodních transakcí, outsourcingu a závodu ke dnu problematický předpoklad.
- Teorie nebere v potaz celou řadu dalších faktorů, jako jsou vzájemné vazby mezi výrobami v jednotlivých zemích které umožňují místní cykly (odpad jednoho je zdrojem druhého) a recyklaci (při portugalské specializaci na víno se již nevyplácí z Anglie posílat lahve k novému naplnění), dalším faktorem je vyšší závislost na světových cenách a vzájemná závislost mezi zeměmi, problém potravinové a energetické bezpečnosti apod. Nebere v potaz ani ztrátu znalostního kapitálu (ztratí se schopnost vyrábět daný produkt) a tzv. transakční náklady: finanční, ale i emocionální cenu toho, že se lidé musí přeškolit na jiné zaměstnání. Rozvojové teorie závislosti zdůrazňují také mocenská hlediska (např. země "periferie" vyvázejí levné suroviny do "jádrových"zemí.)