نیروی انسانی - اشتغال: نه چندان افسانه ای

غلامی، محمد

دستمزدهای پائین، به تنهائی تضمین‏کننده کامیابی اقتصادی نیست

حامیان صنایع داخلی کشورهای‏ ثروتمند اغلب از دستمزدهای پائین‏ در اقتصادهای نوظهوری نظیر چین یا مالزی به عنوان مزیتی غیر منصفانه گله‏ دارند.اگر دستمزد یک کارگر در آمریکا ساعتی 16 دلار(به اضافه مزایای شغلی) باشد و در چین 1 دلار باشد،استدلال‏ می‏شود که با ارزان‏فروشی بی‏رحمانه‏ تولیدکنندگان جهان سوم تجارت آزاد کامیابی ملل ثروتمند را به خطر خواهد انداخت با این حال این ترس به دلیل‏ تمایز قایل نشدن بین دو مفهوم اقتصادی‏ ناشی شده است:"مزیت مطلق‏"و" مزیت نسبی‏".

دیوید ریکاردو اقتصاددان اوایل قرن‏ نوزدهم،برای اولین بار بین این دو مفهوم‏ تمایز قائل شد.او مفهوم‏"مزیت نسبی‏" را مطرح کرد که اساس عقیده اغلب‏ اقتصاددانان در مورد سود بردن همه‏ کشورها از تجارت آزاد است.

براساس این نظریه،مزیت مطلق‏ (اختلاف بهره‏وری گل در بین کشورها)در دستمزدها منعکس می‏شود،درصورتیکه‏ مزیت نسبی(تنوع تفاوتهای بهره‏وری‏ بخش‏ها)الگوی تجارت بین الملل را تعیین خواهد کرد.

اگرچه اقتصاددانان این نظریه را به نحو گسترده‏ای پذیرفته‏اند،ولی شگفت آنکه‏ پژوهشی برای بررسی صحت آن در سال‏های اخیر صورت نگرفته است. استفن گالوب 3،اقتصاددانی از کالج‏ سوارتمور 4 پنسلوانیا در مقاله‏ای جدید 5 مزیت‏های نسبی و مطلق را مورد آزمون‏ قرار داده است.

مقاله با مزیت نسبی آغاز می‏شود.اگر دستمزدهای پائین به‏طور خودکار به‏ مفهوم هزینه‏های پائین بود،فقیرترین‏ کشورها بر تجارت جهان تسلط می‏یافتند. ولی چنین نیست،چرا که اختلاف‏ دستمزدها بازتاب اختلاف بهره‏وری‏ها است.دستمزدهای پائین در اقتصادهای‏ نوظهور،با بهره‏وری پائین همراه است.

دلیل وجود ارتباط بین بهره‏وری‏ و دستمزد آن است که،اگر ارزش تولیدی‏ حاصل از یک کارگر اضافی بیش از دستمزدش باشد،بنگاه خواستار استخدام‏ کارگران بیشتر و از این طریق موجب وارد آمدن فشار به دستمزده در جهت افزایش‏ آن می‏شود.تجارت بین الملل نیز موجب‏ برابر شدن هزینه‏های نیروی کار به ازای‏ هر واحد از بازده خواهد شد.اگر هزینه‏های واحد کار کشوری از سطوح‏ جهانی آن پائین‏تر باشد،افزایش تقاضا برای کالاهای آن و ازاین‏رو افزایش‏ تقاضای کار موجب افزایش دستمزدها یا پول رایج خواهد شد.

گالوب با استفاده از همین چارچوب‏ تحلیلی استدلال می‏کند که آنچه مزیت‏ به اصطلاح‏"غیر عادلانه‏"کشورهای در حال توسعه نامیده می‏شود امری‏ بی‏اساس است در سال 1990 دستمزدهای تولیدی در مالزی تنها 15 درصد دستمزدهای آمریکا بود.مقایسه‏ سطح بهره‏وری در بین کشورهای مختلف‏ پردردسرتر است چرا که ارزش تولید سرانه باید با استفاده از معیار تساوی‏ قدرت خرید(یعنی با در نظر گرفتن‏ اختلاف سطوح قیمتها به یک پول‏ مشترک تبدیل شود.)گالوب تخمین‏ می‏زند که میزان متوسط بهره‏وری مالزی‏ همچنین 15%میزان آن در آمریکا بوده‏ است.به عبارت دیگر متوسط هزینه‏های‏ واحد کار تقریبا در هر کشور برابر بوده‏اند.

در واقع گالوب در بین گروهی از کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته، همبستگی زیادی بین سطح دستمزدها و بهره‏وری پیدا کرد.شکل 1 نشان‏دهنده‏ آن است که اختلاف هزینه در بین کشورها به تنهائی کوچکتر از شکاف درآمدی گفته‏ شده است.مطابق محاسبات گالوب‏ متوسط هزینه واحد کار در هند و فیلیپین در سال 1990 بالاتر از میزان آن در آمریکا بوده است.

شاید گفته فوق صحیح باشد اما ترس‏ دیگری که عمومیت یافته این است که‏ ملل در حال توسعه با دستیابی به آخرین‏ و جدیدترین تکنولوژیها،سطح‏ بهره‏وریشان از غریبها پیش خواهد گرفت‏ و برای آنها مزیت هزینه‏ای عظیمی به بار خواهد آورد.با وجود این هم نظریه و هم‏ تجربه نشان می‏دهد که افزایش‏ بهره‏وری با دستمزدهای بالاتر با نرخ‏ مبادله پرقدرت‏تر همراه بوده است.طی‏ دو دهه گذشته کره جنوبی،که بزرگترین‏ جهش بهره‏وری اقتصادی در بین‏ کشورهای مورد مطالعه را داشته،همچنین‏ شاهد بیشترین افزایش در دستمزدهای‏ واقعی بوده است.در واقع در اکثر کشورهای‏ نوظهور،دستمزدها حتی رشدی سریع‏تر از میزان بهره‏وری داشته که موجب‏ کاهش شکاف هزینه‏های واحد کار در مقایسه با آمریکا شده است.

تنها استثنای قابل توجه مکزیک بوده‏ است که در آن دستمزدها پس از بحران‏ بدهی‏های دهه 1980 تنزل پیدا کرد.

مزیت نسبی

اگرچه متوسط هزینه واحد کار در بین‏ کشورها امکان دارد تمایل به همگرائی‏ داشته باشد،با این حال در بین بخش‏ها اختلافات زیادی وجود دارد چراکه شکاف‏ بهره‏وری کشورها با آمریکا از صنعتی به‏ صنعت دیگر فرق خواهد کرد.این همان‏ چیزی است که موجب مطرح شدن مزیت‏ نسبی یعنی نیروی محرک تجارت جهانی‏ می‏شود.

اگر کشورها در تولید کالاهائی که در آن‏ مزیت نسبی دارند یعنی کالاهائی که‏ بهره‏وری نسبی آنها بالاتر است تخصص‏ پیدا کنند سود خواهند برد.دستمزدها، تقریبا در بخش‏های مختلف یکسان‏ هستند،اما اگر یک کشور در حال توسعه‏ متوسط بهره‏وری نسبی‏اش مثلا در صنعت نساجی بیشتر از متوسط بهره‏وری‏ آمریکا باشد،از این دو هزینه واحد کار آن‏ کشور در نساجی پائین‏تر از آمریکا خواهد بود.از سوی دیگر در صنایع تخصصی‏ تری نظیر ماشین آلات پیچیده،بهره‏وری‏ یک کشور در حال توسعه نسبت به بهره‏ وری آمریکا پائین از حد میانگین خواهد بود به بیان دیگر،آمریکا داری نوعی‏تر است نسبی است.

براساس تئوری،کشورهائی که در تولید برخی کالاها از مزیت نسبی‏ برخوردار هستند صادرکننده‏های محض‏ آن خواهند بود.

گالوب این نظریه را با مقایسه جریان‏ تجارت دو جانبه بین کشورها و هزینه واحد کار در بخش‏های مختلف تولیدی مورد بررسی قرار داده است.در اغلب موارد به‏ نظر می‏رسد که اختلاف در بهره‏وری‏ نسبی و اختلاف هزینه‏های واحد کار منتج‏ از آن در بین بخش‏ها تعیین‏کننده‏ الگوهای تجاری بین کشورهای ثروتمند و فقیر مشابه است.

شکل 2 نشانگر نوعی همبستگی‏ منفی بین نسبت صادرات آمریکا به ژاپن‏ در صنعتی خاص و هزینه‏های واحد کار آن نسبت به ژاپن در همان بخش است.

درواقع هر دو مفهوم مزیت نسبی و مطلق طبق یافته‏های گالوب حاکی از آن‏ است که این نتایج برای ژاپن در مورد تمام‏ کشورهای مطالعه شده سازگار است،اگر چه نظر عموم این بشد که‏"ژاپن‏ متفاوت است‏"