

5. PODZIAŁ PRACY



Z tego rozdziału dowiesz się:

- jakie są korzyści z podziału pracy dla całego społeczeństwa,
- czym jest teoria przewagi komparatywnej,
- w jaki sposób handel między krajami (i ludźmi) może przynosić korzyści wszystkim, nawet jeśli jedna strona jest we wszystkim lepsza.

Najważniejsze pojęcia:

podział pracy, koszty komparatywne, korzyści z handlu

Podział pracy i społeczna harmonia

Od zarania dziejów ludziom towarzyszy **podział pracy**. Jednak wraz z ewolucją systemów społecznych i politycznych charakter tego podziału ulegał zmianie. Czym w ogóle jest podział pracy? W najprostszym, bezpośrednim znaczeniu polega on na przydzielaniu ludziom różnych zadań. Dzięki temu mogą się oni skupiać na jednej czynności, co pozwala na doskonalenie jej wykonywania i osiągania lepszych efektów. Korzyść z podziału pracy bardzo łatwo dostrzec, wystarczy tylko rozejrzeć się dokoła. Na wielu rynkach mamy profesjonalistów, którzy są dobrzy w tym, co robią, ponieważ się wyspecjalizowali: lekarzy, sportowców, pisarzy, szewców, śpiewaków itd.

Z podziałem pracy wiąże się zagadnienie **społecznej harmonii**. Jak wspomnieliśmy w rozdziale o czynnikach produkcji (rozdz. 3), ludzie przez długi czas byli przekonani, że konflikty pomiędzy poszczególnymi członkami społeczności są nie do uniknięcia, dlatego historia ludzkości musi być historią wojen i ciągłych walk. Podobne wyobrażenia dotyczyły sytuacji na arenie międzynarodowej. Wierzano, że kraje muszą pozostawać ze sobą w ciągłym sporze, dlatego trudno im będzie znaleźć taki ład, który pozwoliłby wszystkim stronom wspólnie z niego korzystać. Siłą napędową tego przekonania było poczucie, że skoro część krajów była potężniejsza od innych, mogła domagać się szczególnego rodzaju posłuszeństwa oraz narzucać pozostałym niekorzystne dla nich warunki.

Teoria przewagi komparatywnej

Z podobnym rozumowaniem możemy spotkać się także dzisiaj. Dotyczy ono takiej sytuacji, gdy dany kraj może wytwarzać wszystkie produkty taniej i lepiej. Czy taki kraj w ogóle potrzebowałby innych do współpracy? Czy nie mógłby z pozostałych uczynić swoich poddanych i ich wyzyskiwać? Okazuje się, że nawet wtedy, gdy jeden kraj jest lepszy w produkcji wszystkich dóbr od pozostałych krajów (choć trudno sobie taki przypadek wyobrazić), współpraca będzie opłacalna dla każdej ze stron. Z pomocą w wyjaśnieniu tego pozornego paradoksu przychodzi **teoria przewagi komparatywnej (kosztów komparatywnych)**, łączona głównie z Davidem Ricardem [wym. dejwidem rikardem], brytyjskim ekonomistą żyjącym w latach 1772–1823.

Wyjaśnijmy to na przykładzie. Załóżmy, że Anna w ciągu minuty może ulepić 1 uszko do barszczu albo zawiesić 3 bombki na choince. Karolina jest dużo sprawniejsza, bo w ciągu minuty potrafi ulepić 2 uszka albo powiesić na choince 4 bombki (zob. tabelę 1). Załóżmy, że każda z nich przeznacza w sumie 10 minut na przygotowania świąteczne. Bez podziału pracy Anna, przeznaczając na każdą czynność połowę tego czasu, zdoła ulepić 5 uszek i powiesić 15 bombek. Karolina w tym czasie ulepi 10 uszek i powiesi 20 bombek. W sumie razem wytworzą 15 uszek, a na choince zawieszą 35 bombek (zob. tabelę 2).

Co się jednak stanie, jeśli zdecydują się na podział pracy? I jaki podział pracy byłby najkorzystniejszy? W poprzednich rozdziałach poznaliśmy koncepcję kosztu alternatywnego, czyli najlepszej utraconej możliwości. Pojęcie to będzie pomocne także w rozwiązaniu powyższej zagadki. Ile „kosztuje” zrobienie uszka przez Annę? Jedno uszko wykonane przez Annę oznacza, że nie zawieszono 3 bombek – oto koszt alternatywny. W przypadku Karoliny jedno uszko oznacza, że na choince nie zawisły 2 bombki (dwa do czterech to jak jeden do dwóch). Widzimy, że choć Karolina w ujęciu czasowym jest bezwzględnie lepsza w robieniu uszek i wieszaniu bombek, to koszt alternatywny wykonania jednego uszka jest większy dla Anny, ponieważ zamiast wykonać jedno uszko Anna mogłaby powiesić 3 bombki.

Na tym polega przewaga komparatywna Anny. Załóżmy więc, że skoro wychodzi jej to lepiej, to cały swój czas poświęci na wieszanie bombek. Przez 10 minut uda jej się powiesić 30 bombek (zob. tabelę 3). Przypuśćmy też, że Karolina poświęci 8 minut na lepienie uszek i wykona ich razem 16. W pozostałe 2 minuty powiesi jeszcze 8 bombek. Całkowita produkcja jednego i drugiego dobra wzrośnie. Ustek będzie 16, a bombek na choince 38.

Tabela 1. Różnice w umiejętnościach Anny i Karoliny

	Uszka/minuta	Bombki/minuta
Anna	1	3
Karolina	2	4

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Produkcja uszek i bombek bez podziału pracy

	Uszka/5 minut	Bombki/5 minut
Anna	5	15
Karolina	10	20
Suma	15	35

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Produkcja uszek i bombek z podziałem pracy

	Uszka	Bombki
Anna	0 minut na uszka	10 minut na bombki → 30 bombek
Karolina	8 minut na uszka → 16 uszek	2 minuty na bombki → 8 bombek
Suma	16	38

Źródło: opracowanie własne.

W taki sposób ekonomiści od czasów Ricarda opisują źródła korzyści płynących z podziału pracy. W praktyce jednak ważnym elementem są stosunki handlowe. Nie chodzi tylko o to, że Anna i Karolina będą mogły wspólnie wytworzyć więcej, gdy współpracują. Najważniejsze, że obie mogą skorzystać na podziale pracy, nawet gdy działają na własną rękę i muszą realizować swoje cele samodzielnie. Patrząc na to z perspektywy

kosztów i cen, zauważamy, że zawieszenie jednej bombki kosztuje Annę $\frac{1}{3}$ uszka, a Karolinę więcej, bo $\frac{1}{2}$ uszka. Dlatego Karolina będzie gotowa zapłacić za zawieszenie bombki każdą cenę poniżej $\frac{1}{2}$ uszka. Anna, świadcząc usługę zawieszania bombek, będzie zyskiwała przy każdej cenie powyżej jej kosztu, czyli powyżej $\frac{1}{3}$ uszka. W tej sytuacji wymiana, w której Karolina płaci Annie za powieszenie bombki cenę między $\frac{1}{3}$ a $\frac{1}{2}$ uszka, jest opłacalna dla obu, mimo że Karolina i tak jest we wszystkim lepsza! Ujmując problem odwrotnie, Annę jedno uszko kosztuje 3 niezawieszone bombki, a Karolinę jedno uszko kosztuje tylko 2 niezawieszone bombki. Dlatego gdy Anna będzie otrzymywała od Karoliny zapłatę w postaci zawieszenia bombek w zamian za uszka, każda cena między 2 a 3 bombkami za uszko będzie opłacalna zarówno dla jednej, jak i dla drugiej. Krótko mówiąc, handel w każdych warunkach, zawsze, choćby nieznacznie, poprawia sytuację handlujących stron.

Ten przykład jest matematycznie prosty, ale zasada pozostanie ta sama, gdy go trochę skomplikujemy i wprowadzimy do modelu więcej osób. Moglibyśmy wymyślać inne przykłady – z ubraniami, żywnością, środkami czystości. Nie ma znaczenia, jaki przykład podamy, ponieważ zasada kosztu alternatywnego może być zastosowana w każdej sytuacji. Dlatego też zawsze możemy porównać koszty komparatywne. Nawet jeśli jedna ze stron jest absolutnie lepsza we wszystkim, relatywne porównanie niezmiennie wykaże, że ten słabszy jest w czymś względnie lepszy, co oznacza, iż może kogoś zastąpić w wykonywaniu danych czynności z korzyścią dla tego silniejszego.

Rozważmy sami tę kwestię na przykładzie wybitnego sportowca. Cristiano Ronaldo być może potrafiłby szybciej niż większość ludzi przewieźć i przenieść swoje meble podczas przeprowadzki z jednego domu do drugiego. Ale decyduje się na wynajęcie pomocnika – niekoniecznie dlatego, że chce mu dać pracę albo że nie lubi dźwigać mebli (to mogą być dodatkowe powody). Z pewnością jednak istotnym czynnikiem będzie to, że tracąc swój czas na przeprowadzkę, nie mógłby go poświęcić na trening i grę w piłkę nożną, czyli na coś, co przynosi mu ogromne korzyści finansowe (oprócz osobistej satysfakcji). Nawet jeśli wykonanie przeprowadzki zajęłoby mu 3 godziny, a pomocnikowi 4 godziny, to i tak wynajęcie go będzie dla Ronaldo opłacalne z powodu kosztu komparatywnego. Wynika to z tego, że jedna godzina kosztuje Cristiana Ronaldo więcej niż pomocnika. Ponadto, co może wydać się paradoksalne, im Ronaldo będzie lepszy, tym bardziej będzie skłonny do skorzystania z pomocy słabszego.

Do tego w gruncie rzeczy sprowadza się zasada kosztu komparatywnego. Często możemy się przekonać o jej sile, gdy rozważamy alokowanie (czyli przypisywanie zasobów do konkretnych celów) własnego czasu. Może się okazać, że łatwiej nam będzie za coś na rynku zapłacić niż wykonać to samemu, ponieważ w czasie, gdy wykonywalibyśmy sami tę pracę, moglibyśmy zrobić coś innego i zarobić więcej, niż wyniesie koszt zakupienia usługi. To niewątpliwie jeden z głównych powodów, dla których wielu pracowników korporacji wyższego szczebla decyduje się jadać posiłki w restauracjach zamiast przygotowywać je samemu. Po prostu wychodzi im to taniej! Jeśli pozostaną w pracy dwie godziny dłużej, mogą otrzymać płacę wyższą niż cena obiadu w restauracji.

Pamiętajmy jednak, że mówimy tu o „fizycznej produktywności”. Może być bowiem tak, że pracownik sam robi sobie posiłek, bo lubi to robić albo nie ufa produktom kupowanym na rynku. Pewne subiektywne pobudki mogą przesądzać o tym, że człowiek nie będzie preferował podziału pracy. Równie dobrze może się okazać, że Cristiano Ronaldo lubi sam wykonywać wszystkie prace związane z przeprowadzką. A jak pamiętamy, według ekonomii ludzie mogą mieć cele pozamaterialne. Jednym z nich może również być unikanie podziału pracy.

Społeczne i międzynarodowe korzyści z podziału pracy

Prawo kosztów komparatywnych pokazuje, że możliwa jest harmonia w społeczeństwie i harmonia międzynarodowa. Nawet jeśli jeden z krajów jest znacznie słabszy w produkcji wszystkich dóbr od innych krajów, to i tak zawsze znajdzie swoje miejsce w produktywnym podziale pracy, na którym skorzystają wszystkie strony. Aby doszło do korzystnego podziału pracy, który zwiększy całkowitą produkcję jednostek lub krajów, potrzebna jest jeszcze swobodna wymiana między współpracującymi podmiotami. Anna i Karolina muszą wynegocjować między sobą takie ceny uszek i bombek, które skłonią je do specjalizacji.

Teoria przewagi komparatywnej potrafi też dobrze wyjaśnić, w jaki sposób wszyscy w danym społeczeństwie mogą odnosić korzyści z istnienia bogatych i zdolnych jednostek. Czy zastanawialiście się kiedyś, dlaczego usługi kelnera, fryzjera czy krawcy wycenia się odmiennie w różnych krajach? Praca wykonywana w tych zawodach wygląda podobnie w wielu krajach. A jednak fryzjer na Ukrainie zarabia (przeciętnie) mniej

niż fryzjer w Polsce, a fryzjer w Stanach Zjednoczonych z pewnością jest od nich bogatszy (według strony www.salaryexpert.com roczne zarobki ukraińskiego fryzjera – stan na grudzień 2020 r. – to ok. 15,5 tys. zł, polskiego to 48,5 tys. zł, a amerykańskiego to ok. 130 tys. zł). Z czego to wynika? Z dodatkowych efektów przewagi komparatywnej.

W bogatszych społeczeństwach istnieją bardziej produktywni przedsiębiorcy, działający na skalę globalną. Im ktoś jest bardziej produktywny w swoim fachu i zarabia więcej pieniędzy, tym wyższy staje się jego koszt alternatywny. Dlatego jest gotów więcej zapłacić za to, że zostanie w czymś zastąpiony. Gdyby Karolina potrafiła lepić jeszcze więcej uszek na minutę, to tym bardziej potrzebowałaby pomocy Anny. Byłaby również gotowa zapłacić większą liczbą uszek Annie za to, że ta wieszalaby bombki – zwłaszcza gdyby na rynku pojawiła się konkurencja, czyli inni ludzie gotowi zatrudniać Annę, by wyręczała ich w prostszych czynnościach.



Czy wiesz, że...?

W XIX wieku pojawił się ruch luddystów, którzy chcieli niszczyć maszyny, gdyż uważali, że używanie maszyn w produkcji zwiększy trwale bezrobocie. Dzisiaj mogłoby to przypominać niszczenie kombajnów (żeby więcej ludzi mogło pracować w polu), zakaz korzystania z łopat (bo do kopania rękami potrzeba więcej ludzi) czy zakaz korzystania z paczkomatów (aby dać pracę dostawczykom paczek). Luddyci chcieli niszczyć maszyny, gdyż wierzyli, że nie można dopuścić do tego, aby ktoś stał się za bardzo produktywny, bo wtedy nie będzie potrzebował do pomocy innych ludzi, przez co skazuje ich na społeczne wykluczenie. Dzięki teorii kosztów komparatywnych wiemy, że jest to nieprawda i wysoka produktywność jednej osoby (czy przedsiębiorstwa) przynosi korzyść reszcie społeczeństwa.

Im więcej ktoś zarabia, tym więcej warta jest każda godzina jego pracy. Dlatego więcej by tracił, gdyby nie skupiał się na swoim zawodzie – np. gdyby musiał poświęcać czas na mycie samochodu, malowanie ścian albo naprawę kranu w domu. Dlatego bardziej mu się opłaca znalezienie i opłacenie kogoś, kto za niego umyje samochód lub naprawi kran. Im więcej jest bogatych ludzi w społeczeństwie, tym większe zapotrzebowanie na pomoc fachowców, tym większa konkurencja o ich usługi i tym

wyższe oferty zapłaty. W ten sposób otoczenie ludzi bogatych korzysta pośrednio na ich majątku, w wyniku czego w krajach bogatszych za podobne czynności płaci się często o wiele więcej niż w krajach biednych. Dlatego również im bardziej pogłębia się specjalizacja, tym bardziej przydatni stają się wszyscy ludzie – także ci mniej zdolni albo poszkodowani przez los. Zawsze bowiem mogą się przyczynić do poprawy efektywności ludzi bardziej wydajnych oraz do pełniejszego wykorzystania ich talentów.

Z podziałem pracy wiąże się jeszcze jedno bardzo ważne i niejednokrotnie pomijane zagadnienie. Zasada przewagi komparatywnej ma swój ukryty potencjał prawie wszędzie. Właściwie w każdej sytuacji dzięki podziałowi pracy ludzie mogą stać się bardziej produktywni pod względem fizycznym. Nie zawsze jednak jest to produktywność wartościowa. W ekonomii istnieje znacząca różnica między produktywnością fizyczną a ekonomiczną. Ta pierwsza wymaga podziału pracy. Ta druga wymaga istnienia przedsiębiorców, którzy umiejętnie organizują podział pracy, aby stworzyć coś wartościowego. To jednak będzie tematem działu II podręcznika.



Pytania i zadania

1. Podaj przykład pokazujący zasadę przewagi komparatywnej (inny od tego w tekście).
2. Dlaczego bezwzględna przewaga jednej strony w produkcji wszystkich dóbr nie oznacza, że podział pracy i wymiana będą nieopłacalne?
3. Wyjaśnij, dlaczego mimo prawa przewagi komparatywnej ludzie mogą zrezygnować z podziału pracy. Podaj przykłady takich zachowań.
4. Dlaczego większa produktywność jednej osoby wpływa pozytywnie na bogactwo tych, którzy nie będą bardziej produktywni?
5. Wyjaśnij, jak podział pracy wpływa na harmonię społeczną.