

«مزیت نسبی» و نقش آن در زندگی روزمره

خلاصه مقاله

مزیت نسبی، قیمت مطلق، قیمت نسبی، هزینه موقت از دست رفته، واژه هایی هستند که در زندگی روزمره و در لایه لایه مقالات و جبرهای رسانه ها کاربرد فراوان دارند. اما نه فقط مردم عادی، بلکه حتی عده ای از تحصیل کرده های رشته اقتصاد درک روشنی از معانی این اصطلاحات ندارند. با کنکاشی در پازده کار یک لوله کش، سیم کش و یا خانگی خانه دار و نیز نگرشی به ارزش نهایی یک کالا در منطقه تولید آن و منطقه ای دیگر مثلاً قیمت پرتقال در مازندران و تهران می توان درک روشنی از این اصطلاحات اقتصادی پیدا کرد.

نوشته: مجید حقیقی

چرا افراد به داد و ستد می پردازند؟ چرا تولید کنندگان اقدام به عرضه کالاهای خود به متقاضیان می کنند و خود با دریافت پول حاصل از فروش آنها به دنبال خرید سایر کالاها می روند؟ می دانیم که قیمت و کمیت مورد معامله از روبرو شدن عرضه و تقاضا بدست می آید و در واقع نقطه برخورد این دو منحنی است که قیمت و مقدار مورد معامله را مشخص می کند. در اینجا می خواهیم دلایل انجام معامله را مورد بررسی قرار دهیم و به همین جهت ابتدا به تشریح مفهوم قیمت و هزینه می پردازیم.

مفهوم قیمت - جامعه ای را در نظر بگیریم که در آن پول رایج نباشد. آیا مبادله در چنین جامعه ای انجام می گیرد و قیمت مطرح می باشد؟ البته که چنین است. مثلاً اگر کسی ۲ قرص نان به همسایه اش بدهد و در مقابل یک کاسه شیر دریافت کند آنوقت گفته می شود که قیمت یک کاسه شیر برابر است با دو قرص نان، یا آنکه قیمت یک قرص نان برابر است با نصف کاسه شیر.

پول در دنیای واقعی برای انجام معامله مورد استفاده قرار می گیرد و قیمت یک شیشه شیر به ریال بیان می شود نه به جنس دیگری مثل نان. ولی در این صورت هم باز می توان قیمت شیر نسبت به نان بدست آورد. اگر قیمت یک عدد نان سنگک ۱۰ و قیمت یک شیشه شیر نیم لیتری ۲۰ تومان باشد آنوقت دو عدد نان سنگک قابل مبادله با یک شیشه شیر است و می توان گفت که قیمت یک شیشه شیر برابر دو عدد نان سنگک است و بالعکس.

بنابراین قیمت دارای دو مفهوم

مفاوت است که باید از یکدیگر تمیز داده شود. مقدار پولی را که برای خرید یک شیشه شیر پرداخت می شود قیمت مطلق شیر و تعداد نان سنگکی را که برای دریافت یک شیشه شیر باید مبادله کرد قیمت نسبی می گویند. بطور کلی قیمت مطلق یک کالا را با پول می سنجند و حال آنکه قیمت نسبی یک کالا بر حسب سایر کالاها تعیین می شود. قیمت نسبی یک کالا متفاوت است و بر حسب آن که نسبت به چه کالائی تعیین شود فرق می کند. مثلاً قیمت نسبی شیر نسبت به مرغ یا نسبت به کره می تواند دو عدد متفاوت باشد.

برای نشان دادن فرق میان این دو قیمت مثالی می زنیم. فرض کنیم که قیمت شیر و نان در دو سال مختلف به شرح جدول ذیل باشد.

	سال ۶۸	سال ۷۳
نان (یک عدد)	۳ تومان	۹ تومان
شیر (۱ شیشه)	۶ تومان	۱۸ تومان
نیم لیتری		

در این مثال، قیمت مطلق شیر در طول پنج سال به سه برابر افزایش یافته است و حال آنکه قیمت نسبی شیر نسبت به نان در همان قیمت نصف شیشه شیر برای هر عدد نان ثابت باقی مانده است. بنابراین تغییرات قیمت مطلق دارای همان مفهومی نیست که از تغییرات قیمت نسبی مستفاد می شود. اگر یک روز صبح شما از خواب بیدار شوید و دریابید که قیمت مطلق همه کالاها منجمده دستمزدها به دو برابر یا به نصف تغییر پیدا کرده است آیا زندگی شما فرق خواهد کرد. البته که خیر.

سبب قیمت کالاها و تورم

منظور از قیمت در اقتصاد خرد همان قیمت های نسبی است. یعنی قیمت شیر همیشه نسبت به سایر کالاها مانند نان تعیین می شود. البته ما می توانیم برای اندازه گیری قیمت نسبی شیر بازم از ریال استفاده کنیم، مشروط به آنکه قیمت ریالی سایر کالاها مانند نان ثابت باقی مانده باشد. تاکید می شود که در اقتصاد خرد مراد از واژه نهایی «قیمت» همان قیمت نسبی است.

اگر در جامعه فقط دو کالا مانند شیر و نان وجود می داشت بیان قیمت شیر هیچ ابهامی را بیار نمی آورد. ولی در جامعه کالاها متعددی وجود دارد و قیمت شیر نسبت به هر یک - مانند نان یا مرغ و غیره - با یکدیگر فرق دارد. همچنین می توان قیمت شیر را نسبت به سبزی تعیین کرد که در آن مقدار معینی از همه کالاها دیگر چیده شده باشد. قیمت نسبی یک کالا را می توان به ریال سنجید ولی مراد از ریال همان سکه یک ریالی نیست بلکه ارزش ریالی یک سبب از کالاها مشخص مورد نظر است.

اغلب شنیده می شود که تورم در اثر افزایش قیمت خدمات یا کالای خاصی نظیر نفت یا مسکن بوجود آمده است. ولی ما می دانیم که افزایش قیمت نسبی یک کالا ممکن است همراه با افزایش و یا کاهش سطح قیمت های مطلق باشد و حال آنکه تورم فقط مربوط به افزایش سطح قیمت های مطلق می شود. در واقع هنگامی که قیمت نسبی شیر از ۲ عدد نان سنگک به ۴ عدد افزایش می یابد معادل آنست که قیمت نان نسبت به شیر به نصف تنزل پیدا کرده است. به عبارت دیگر افزایش قیمت نسبی شیر باید همراه با تنزل قیمت نسبی نان باشد.

وقتی شما می بینید که مفسر اخبار شب تلویزیون اعلام می کند که تورم در اثر افزایش قیمت نفت پدیدار شده است، در واقع نمی داند که چه می گوید. منظور او این است که نفت نسبت به سایر کالاها مانند کفش گرانتر از سابق شده است. یا به عبارت دیگر کفش نسبت به نفت ارزانتر شده است. اگر افزایش قیمت نسبی نفت باعث بروز تورم شده است، پس چرا کاهش قیمت نسبی کفش

باعث بروز حالت ضد تورم نمی شود؟ در واقع تغییرات قیمت های نسبی باعث تغییرات قیمت های مطلق نمی شود.

مثالی دیگر: محصول پرتقال در استان مازندران به عمل می آید و با کامیون به تهران حمل می شود. مردم کدام ناحیه، مازندران یا تهرانیا، از پرتقال درجه ۱ بیشتر استقبال می کنند؟ اکثر افرادی که اقتصاد نمی دانند پاسخ شان این است که مازندرانها ... ولی با آگاهی از قیمت نسبی به این نتیجه جالب می رسمیم که تهرانها بیشتر طالب پرتقال درجه یک هستند. ببینیم چرا؟ برای ساده کردن موضوع فرض کنیم که فقط دو نوع پرتقال وجود دارد: پرتقال درجه ۱ به قیمت هر کیلو ۱۰۰ تومان و پرتقال درجه ۲ به قیمت هر کیلو ۵۰ تومان. قیمت نسبی پرتقال درجه ۱ در مازندران چیست؟ جواب ساده است: دو کیلو پرتقال درجه ۲. یعنی مازندرانها می خواهند یک کیلو پرتقال درجه ۱ بخرند باید از خرید ۲ کیلو پرتقال درجه ۲ صرف نظر کنند. حالا ببینیم قیمت نسبی پرتقال در تهران چقدر است. فرض کنیم که مخارج بسته بندی و حمل برای هر کیلو پرتقال از مازندران به تهران برابر با ۲۰ تومان هزینه در بر دارد یعنی تهرانها برای خرید ۱ کیلو پرتقال درجه ۱ باید ۱۲۰ تومان و برای هر کیلو پرتقال درجه ۲ مبلغ ۷۰ تومان پرداخت کنند. قیمت نسبی پرتقال درجه ۱ در تهران برابر با تقریباً یک و نیم کیلو پرتقال درجه ۲ می باشد. بنابراین خانواده تهرانی که می خواهد یک کیلو پرتقال درجه ۱ بخرد باید از مصرف ۱/۵ کیلو پرتقال درجه ۲ صرف نظر کند. کدام خانوار احتمال دارد که پرتقال درجه ۱ را بیشتر انتخاب کند: خانوار تهرانی یا قیمت نسبی ۱/۵ کیلو پرتقال درجه ۲ و یا خانوار مازندرانی یا قیمت نسبی ۲ کیلو پرتقال درجه ۲؟ واضح است که خانوار تهرانی که با قیمت نسبی کمتری روبرو است پرتقال درجه ۱ را به درجه ۲ ترجیح می دهد. به عبارت دیگر کیفیت پرتقالهای موجود در میوه فروشی های تهران بهتر از مازندران خواهد بود.

تحويل یک اتومبیل تازه به تاریخ روز با تحويل سال آینده آن فرق دارد. به نظر

شما کدام بهتر است: اتومبیل امروز یا اتومبیل یک سال بعد؟ پرداخت بهای اتومبیل در تاریخ روز با پرداخت بهای آن در یک سال بعد دارای وجه اختلاف بسیاری است. تفاوت این دو قیمت مربوط به نرخ بهره است. نرخ بهره پس انداز کوتاه مدت ۸٪ در سال می باشد (نرخ بهره آزاد حدود ۴۰٪ است)؛ یعنی یک ریال امروز بعد از یک سال تبدیل به ۱/۰۸ ریال خواهد گردید، و یا قیمت نسبی یک ریال سال بعد برابر ۰/۹۳ ریال تاریخ روز است. اقتصاد دانان این قیمت نسبی را ارزش حال می نامند (ارزش حال یک ریال سال بعد برابر است با ۰/۹۳ ریال).

مثال سیم کش و لوله کش

مفهوم هزینه. اکنون به بررسی واژه هزینه می پردازیم. فراگیری مفهومی هزینه به ما می آموزد که هرگاه کلیه فعالیت های اقتصادی با حداقل هزینه انجام گیرد همه افراد جامعه چقدر سود خواهند برد و مبادله، چه منافعی دربر خواهد داشت. وقتی شما به دیدن فیلمی می روید باید از برخورداری از امکانات دیگری چشم پوشی کنید. اول آنکه باید بهای بلیط ورودی را که ۵۰ تومان است بپردازید. شما می توانستید با این ۵۰ تومان مبادرت به کار دیگری بکنید مثلاً ۵ نخ سیگارت بخرید. بهای بلیط فقط قسمتی از هزینه شماست زیرا وجود شما در سینما مستلزم پرداخت تاوانهای دیگری هم هست. مانند بهای بنزین مصرف شده یا استهلاک اتومبیل و همچنین بهای وقت شما که صرف دیدن فیلم و یا رفت و آمد به سینما می شود. وقت شما ممکن بود صرف کار دیگری شود. ارزش آن کار دیگر، جزئی از هزینه رفتن شما به سینما می باشد. بطور خلاصه، مفهوم هزینه یعنی ارزش موقعیت از دست رفته. هزینه اجرای هر کاری برابر است با ارزش کلیه موقعیتهایی که انجام آن کار از شما طلب می کند.

شما ممکن است واژه «هزینه موقعیت از دست رفته» را شنیده باشید که بیان کننده ارزش وقت صرف شده در سینما می باشد. این واژه کاملاً گمراه کننده است زیرا این هزینه را بدین وسیله از سایر هزینه ها تفکیک می کند و حال آن که هر هزینه ای در واقع همان هزینه موقعیت از دست رفته است. وجهی که برای بلیط سینما پرداخت می شود در صورتی دارای ارزش است که بتوان با

آن چیزهای دیگری خرید و طبیعتاً فرقی با ارزش وقت از دست رفته ندارد. مثال سیم کش و لوله کش. سیم کش و لوله کشی را در نظر بگیریم که از طریق تعاونی مسکن محل کار خود صاحب خانه شده اند و می خواهند سیم کشی و لوله کشی خانه ها را که مشابه یکدیگرند خود انجام دهند. جدول (الف) در نمودار (۱) مدت زمان سیم کشی و لوله کشی را نشان می دهد.

سیم کش خانه خود را در مدت ۱۰ ساعت سیم کشی و در مدت ۱۵ ساعت لوله کشی می کند. لوله کش هم می خواهد خود خانه اش را سیم کشی کند و چون دارای مهارت لازم نیست کار سیم کشی ۱۵ ساعت بطول می انجامد. سیم کش پانزده ساعته خانه خود را لوله کشی می کند ولی لوله کش به

علت آن که آدم بسیار وسواسی است و دوباره کاری می کند همین کار را در ۱۸ ساعت به اتمام می رساند.

سیم کش می تواند خانه را در مدت زمان کمتری سیم کشی و لوله کشی کند تا

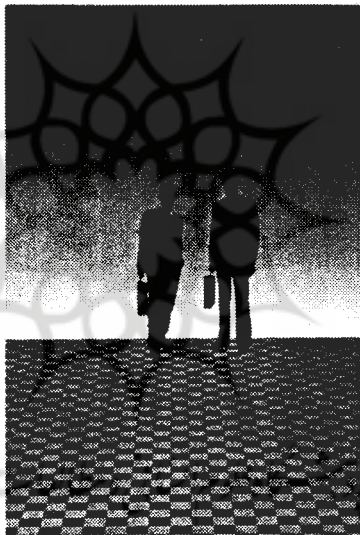
شما ممکن است تصور کنید که انجام هر دو کار بوسیله سیم کش صحیح و مقرون به صرفه است. این تصور کاملاً اشتباه است. در جستجوی علت، باید به مفهوم هزینه که همان ارزش موقعیت از دست رفته است مراجعه کنیم. سیم کش ۱۰ ساعته خانه خود را سیم کشی می کند. او می تواند همین وقت را صرف لوله کشی خانه کند و دوسوم آنرا انجام دهد. یعنی ارزش از دست رفته سیم کش برای سیم کشی برابر با دوسوم ارزش لوله کشی است. همینطور ارزش لوله کشی او برابر با سه دوم ارزش سیم کشی است. همین محاسبات را برای لوله کش انجام می دهیم و نتیجه را در جدول (ب) یکجا ارائه می کنیم.

سیم کش می تواند سیم کشی خانه را ارزاتر از لوله کش انجام دهد زیرا هزینه

او دوسوم ارزش لوله کشی است و حال آنکه هزینه لوله کش برای انجام سیم کشی برابر ده نهم ارزش لوله کشی است. در اینجا اصطلاحاً چنین گفته می شود که سیم کش دارای «مزیت نسبی» در سیم کشی است. یا به عبارت دیگر سیم کش دارای «بهره وری» یا کارآئی بیشتری» در سیم کشی است تا لوله کش.

کمی تعجب آور است ولی حقیقت دارد اگر بگوئیم که لوله کش هم دارای کارآئی بیشتری در لوله کشی است تا سیم کش. تعجب در این است که لوله کش ۱۸ ساعته ولی سیم کش ۱۵ ساعته لوله کشی را به اتمام می رساند، پس چرا لوله کش دارای بهره وری بیشتری است تا سیم کش. حقیقت در این است که هزینه لوله کش برای لوله کشی برابر سه نهم

ارزش سیم کشی است و حال آنکه هزینه سیم کش برای انجام همین کار برابر سه دوم ارزش سیم کشی است. در واقع هزینه لوله کشی برابر نیست با تعداد ساعتی که برای انجام این کار لازم است بلکه ارزش وقت از دست رفته ملاک عمل است. به همین جهت لوله کش دارای مزیت نسبی در



لوله کشی است.

ما در اینجا واژه «بهره وری» را این گونه تعریف کردیم که گفتیم تولید کننده ای دارای بیشترین بهره وری است که کالائی را با حداقل هزینه تولید کند و منظور از هزینه هم همان ارزش موقعیت های از دست رفته است. طبق این تعریف لوله کش در انجام لوله کشی دارای بهره وری بیشتری است تا سیم کش. شاید این تعریف متداول به نظر نیاید ولی علت چنین انتخابی از آن جهت است که می خواهیم جمله زیر را بیان کنیم:

اگر هر کس در رشته ای تخصص یابد که در آن دارای حداکثر بهره وری باشد و برای تحصیل سایر کالاهای مورد نیازش مبادرت به مبادله کند آنوقت همه افراد جامعه در وضع بهتری زندگی

خواهند کرد.

عبارت بالا را می توان با مثال سیم کش و لوله کش ثابت کرد. اگر سیم کش هر دو کار منزل را خود انجام بدهد باید ۱۰ ساعت برای سیم کشی و ۱۵ ساعت برای لوله کشی وقت بگذارد. همینطور لوله کش باید ۲۰ ساعت برای سیم کشی و ۱۸ ساعت برای لوله کشی وقت صرف کند. اکنون ببینیم اگر هر یک از آنها در حرفه ای که در آن دارای مزیت نسبی هستند فعالیت کنند و بعد وارد مبادله شوند چه اتفاقی می افتد. سیم کش هر دو خانه را سیم کشی می کند و ۲۰ ساعت وقت صرف می شود و لوله کش هم هر دو خانه را لوله کشی می کند و ۳۶ ساعت طول می کشد. ارقام فوق در جدول (ج) نشان داده شده است. ملاحظه می شود که اگر هر فرد جامعه به دنبال تخصصی برود که در آن دارای بهره وری بیشتری است و از مزیت نسبی خود در آن رشته بهره برداری کند آنوقت وضع همه افراد جامعه بهتر می شود.

جدول (الف) در اولین نگاه چنین می نماید که برای سیم کش نفعی متصور نیست که با لوله کش وارد معامله و مبادله خدمات شود، زیرا او در هر دو حرفه سریع تر از لوله کش عمل می کند. ولی اکنون می بینیم که لوله کش با هزینه کمتری نسبت به سیم کش می تواند لوله کشی کند و در نتیجه دارای مزیت نسبی در لوله کشی است و بهتر است که لوله کشی به وی واگذار گردد.

به همین جهت است که مبادله برای طرفین حائز منفعت است.

تعریفی جامع از «مزیت نسبی»

فناوری ها به گریب فروت علاقمند هستند. آیا عاقلانه است که در کاشتن نهال و تولید آن تخصص پیدا کنند؟ فنلاندیها می توانند گریب فروت بیشتری بدست آورند به شرط آنکه در حرفه ای که در آن دارای مزیت نسبی هستند مانند صنعت چوب تخصص یابند و محصولات چوب خود را با گریب فروت و یا سایر کالاهای مورد نیازشان مبادله کنند.

یکی از فعالیت های مهمی که در جامعه جریان دارد انتقال کالا از تولید کنندگان به مصرف کنندگان است. پیچیدگی این فعالیت معمولاً لمس نمی شود. عده ای می خواهند خانه ای را اجاره یا خریداری کنند و مالکینی هستند که مایل به فروش و یا اجاره دادن خانه های خود هستند. هر یک از

تفاوت بین قیمت مطلق و قیمت نسبی

مقاضیان خواستار خانه‌ای با مشخصات معین و در محل مشخص می‌باشد و اطلاعاتی هم از محل و مشخصات خانه‌های موجود ندارد. باید افرادی در جامعه باشند که بدانند چه کسی طلب چه چیزی است و آن چیز در کجا یافت می‌شود و کیفیت آن چیست. طبق اصلی که بیان کردیم، این کار باید توسط کارشناسانی انجام گیرد که دارای مزیت نسبی در این حرفه هستند، تا همه افراد جامعه منتفع گردند. این کارشناسان را دلال یا واسطه می‌نامند.

شغل دلالی در جامعه مدموم شناخته شده است زیرا تصور می‌شود که دلالان باعث افزایش هزینه تولید کالاها و خدمات می‌شوند. در واقع موضوع درست بر عکس این تصور است. فرض کنیم که علی می‌تواند روزانه سه عدد دوچرخه را سرهم کند و از این راه روزانه سه هزار تومان درآمد خالص داشته‌باشد. او یک روز در هفته مبادرت به حمل دوچرخه‌هایش به محل فروش می‌کند و برای این کار باید متحمل هزار تومان هزینه شود. کل هزینه تحویل دوچرخه‌ها به محل فروش برابر با چهار هزار تومان می‌شود زیرا هزار تومان هزینه حمل است و سه هزار تومان بابت عدم دریافت درآمد خالص روزانه‌اش. اگر علی بتواند واسطه‌ای را پیدا کند که دوچرخه‌هایش را از او بگیرد و به محل فروش حمل کند و برای این کار مبلغی کمتر از چهار هزار تومان به او بدهد هر دو نفر سود می‌برند و قیمت دوچرخه تحویل شده به بازار کاهش می‌یابد. این واسطه ممکن است کارمند علی و یا یک شخص حقوقی باشد که دوچرخه را خریداری می‌کند و بعد از حمل به نمایشگاهش آن را به فروش می‌رساند. اشاره می‌شود که اگر هزینه انتقال دوچرخه‌ها توسط واسطه بیشتر از علی هم باشد مثلاً هزار و پانصد تومان باشد

باز واسطه می‌تواند دارای کارآئی بیشتری در انتقال دوچرخه‌ها باشد تا علی مشروط به آنکه دارای مزیت نسبی در انجام این کار باشد.

همین که تولید کنندگان ترجیح می‌دهند که از خدمات واسطه‌ها استفاده کنند خود نشان‌دهنده آنست که این گونه خدمات موجب کاهش هزینه‌های می‌شود. اگر چنین نبود حرفه واسطه‌گری از بین می‌رفت.

چرا مردم دادوستد می‌کنند

مردم به دو علت دادوستد می‌کنند که هر یک از آنها به تنهایی برای دلالت موضوع کفایت می‌کند. اول آنکه مردم دارای سلیقه‌های متفاوتند و دوم آنکه قابلیت و تواناییهای آنها با یکدیگر تفاوت دارد.

فرض کنیم در جامعه‌ای فقط دو کالای سب و بنزین وجود دارد. این دو کالا هفتای یکبار به مقدار ۱۰ عدد سب و ۲۰ لیتر بنزین بعنوان نعمت الهی برای هر فرد از آسمان نازل می‌شود. در چنین جامعه‌ای همه افراد دارای قابلیت یکسان از نظر تولید می‌باشند و هر کس در هفته تعداد ۱۰ عدد سب و ۲۰ لیتر بنزین تولید می‌کند و نمی‌تواند کوچکترین عملی در افزایش یا کاهش آن انجام دهند. در همین جامعه باز دادوستد صورت خواهد گرفت زیرا سلیقه‌ها متفاوتند. فردی مایل است که شبهایش را در منزل بگذراند و سبب گاز بنزد و فرد دیگری ترجیح می‌دهد که شبها به گردش با اتومبیل در اطراف شهر بپردازد. این دو نفر در موقعیت بسیار خوبی قرار دارند که از یک مبادله متقابلاً سودمند گردند.

در نقطه مقابل، فرض کنیم که همه افراد یک جامعه دارای سلیقه و مذاق مشابهی نسبت به سب و بنزین هستند ولی عده‌ای از آنها از شرایط لازم برای کاشتن سب مطلع هستند و عده دیگری از چگونگی تولید بنزین. باغ داران مشغول تولید سب و صنعت‌گران سرگرم ساخت بنزین می‌شوند و محصول خود را با یکدیگر مبادله کرده و هر کس مخلوطی از هر دو محصول را بدست می‌آورد که با ارزش تراز تولید تک محصولی اوست.

داد و ستد در هر یک از دو جامعه فرضی فوق به دلیل متفاوتی صورت می‌گیرد. افراد جامعه‌ای که دارای قابلیتها و تواناییهای یکسان می‌باشند به علت اختلاف در سلیقه مبادرت به داد و ستد می‌کنند و افراد جامعه‌ای که دارای سلیقه مشابهی هستند به علت اختلاف در تواناییها دست به مبادله می‌زنند. در جامعه‌ای که

هم سلیقه و هم توانایی افراد نسبت به یکدیگر متفاوت است، دادوستد به هر دو علت انجام می‌شود.

نتیجه‌ای که می‌توان از این بحث گرفت آنست که هر کسی که با دیگران بیشتر فرق داشته باشد بیشتر از دادوستد با سایرین سود می‌برد. اگر شما و همسایه‌تان هر دو علاقمند به جمع آوری تمبرهای کشور فرانسه هستید و هر دو تمبرهای دوره حکومت ژنرال دوگل را ترجیح می‌دهید آنوقت وجود هر یک برای دیگری از جهت بهبود بخشیدن به مجموعه تمبرها بی‌ثمر جلوه می‌کند. اما اگر یکی از شماها دارای توانایی بیشتری بود (امکان تهیه تمبرهای بیشتر و بهتری) و یا سلیقه متفاوتی داشت آنوقت ممکن بود که با یکدیگر مصالحه کنید.

هر چه اختلاف بیشتر باشد همانقدر سود بیشتری از مبادله حاصل خواهد شد. در محله‌ای که فقط یک نفر علاقمند به مصرف جگر است، آن شخص می‌تواند جگر را به قیمت ارزانی اتباع کند و خوشحال باشد و اگر تنها یک نفر از مصرف جگر خودداری می‌کند آنوقت گوشت سینه بیشتری برای او باقی خواهد ماند. در محله‌ای که فقط یک نفر روزنامه اطلاعات می‌خرد هرگز مواجه با صف یا بازار سیاه نمی‌شود و بسر راحتی روزنامه دلخواه خود را خریداری می‌کند و اگر فقط یک نفر باشد که روزنامه اطلاعات را نمی‌خواند آنوقت روزنامه کیهان را به راحتی بدست می‌آورد. این گونه تفاوتها مربوط به سلیقه و ذائقه می‌باشد. سیم‌کش و لوله‌کش از تفاوت قابلیت‌ها سود بردند. در دادوستد هر تفاوتی که در این دو مورد وجود داشته باشد باعث ایجاد زمینه برای تحصیل سود برای طرفین می‌گردد.

همه کشورها از تجارت بین‌الملل سود می‌برند ولی کدام کشور بیشترین سود را تحصیل می‌کند؟ کشوری که مردم آن دارای بیشترین اختلاف با بقیه دنیا هستند، مانند کشورهای کوچک. ساکنین کشورهای خاورمیانه دارای اختلاف زیادی از نظر توانایی و سلیقه با مردم اروپایی هستند و به همین جهت سود بیشتری از تجارت با اروپائیان می‌برند تا از مبادله مابین خود.

در مواردی ممکن است که تولید یک کالا در مقیاس انبوه از کارآئی بیشتری برخوردار باشد و تولید انبوه مقرون به صرفه باشد. فرض کنیم که تهیه پلو و خورش قرمه‌سبزی برای ۸ نفر چهار ساعت و برای ۴ نفر سه ساعت بطول بیانجامد. دو خانوار همجوار چهار

نفری را در نظر بگیرید که هوس قرمه‌سبزی کرده باشند. هر یک از خانمهای خانه‌دار باید سه ساعت آشپزی کنند که جمعاً می‌شود ۶ ساعت. ولی اگر یکی از خانمها به نوبت برای هر دو خانوار آشپزی کند فقط چهار ساعت وقت صرف می‌شود و در نتیجه پس از مبادله، هر کدام به مدت یک ساعت در وقت آشپزی خود صرفه‌جویی بعمل می‌آورند. در اینجا منافع ناشی از مبادله به علت اختلاف در سلیقه یا توانایی حاصل نگردیده است بلکه کارآئی بیشتر تولید انبوه دلیل بوده است. وجود دادوستد باعث می‌شود که طرفین ظرفیت تولید خود را افزایش دهند و هر دو سود بیشتری ببرند.

سیم‌کش	سیم‌کش	لوله‌کش
سیم‌کش	سیم‌کش	سیم‌کش
لوله‌کش	سیم‌کش	لوله‌کش

جدول (الف)

جدول (الف) نشان می‌دهد که سیم‌کش و لوله‌کش در چه مدت زمانی می‌توانند سیم‌کشی و لوله‌کشی را انجام دهند. سیم‌کش می‌تواند هر دو کار را در مدت زمان کمتری نسبت به لوله‌کش انجام دهد، یعنی دارای مزیت مطلق در هر دو کار می‌باشد.

سیم‌کش	سیم‌کش	لوله‌کش
سیم‌کش	لوله‌کش	سیم‌کش
لوله‌کش	سیم‌کش	لوله‌کش

جدول (ب)

جدول (ب) نشان می‌دهد که هزینه سیم‌کشی برای هر یک چقدر است. هزینه بر پایه ارزش موقعیت از دست رفته محاسبه شده است، یعنی هزینه سیم‌کشی نسبت به لوله‌کشی حساب شده است و بالعکس. سیم‌کش می‌تواند سیم‌کشی را با هزینه کمتری انجام دهد تا لوله‌کش و لوله‌کش هم می‌تواند لوله‌کشی را با هزینه کمتری انجام دهد تا سیم‌کش. سیم‌کش در سیم‌کشی و لوله‌کش در لوله‌کشی دارای مزیت نسبی هستند.

بدون مبادله	بدون مبادله	با مبادله
سیم‌کش	سیم‌کش	سیم‌کش
لوله‌کش	سیم‌کش	لوله‌کش

جدول (ج)

جدول (ج) نشان می‌دهد که در دو حالت مبادله و غیر مبادله، انجام این دو کار توسط هر یک چه وضعی پیدا می‌کند. واضح است که مبادله موجب بهبود وضع هر دو طرف می‌شود.

