



TEORI & PRAKTIK PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

TEORI & PRAKTIK PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

PENERBIT :

YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

JL. Majapahit No. 605 Semarang

Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144

Email : penerbit_ypat@stekom.ac.id

ISBN 978-623-8120-78-9 (PDF)



TEORI & PRAKTIK PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Penulis :

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.

ISBN : 9 786238 120789

Editor :

Dr. Joseph Teguh Santoso, S.Kom., M.Kom.

Penyunting :

Dr. Mars Caroline Wibowo. S.T., M.Mm.Tech

Desain Sampul dan Tata Letak :

Irdha Yuniyanto, S.Ds., M.Kom.

Penebit :

Yayasan Prima Agus Teknik Bekerja sama dengan
Universitas Sains & Teknologi Komputer (Universitas STEKOM)

Anggota IKAPI No: 279 / ALB / JTE / 2023

Redaksi :

Jl. Majapahit no 605 Semarang

Telp. (024) 6723456

Fax. 024-6710144

Email : penerbit_ypat@stekom.ac.id

Distributor Tunggal :

Universitas STEKOM

Jl. Majapahit no 605 Semarang

Telp. (024) 6723456

Fax. 024-6710144

Email : info@stekom.ac.id

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara
apapun tanpa izin dari penulis

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan buku ajar yang berjudul *“Teori dan Praktik Perdagangan Internasional”*. Tujuan dari penulisan buku ini untuk membantu para mahasiswa di dalam memahami konsep dan praktik perdagangan internasional. Buku ini juga akan memberikan informasi secara lengkap mengenai pengertian, macam, tujuan, dan banyak contoh dari penelitian yang bersifat kuantitatif yang berasal dari berbagai penulis atau peneliti yang namanya sudah terkenal dimana-mana.

Perdagangan internasional atau international trade adalah jenis perdagangan yang dilakukan sedikitnya dua negara berdasarkan kesepakatan antar individu, kesepakatan individu dengan pemerintah, atau kesepakatan pemerintah dua negara. Secara singkat, international trade adalah perdagangan barang dan jasa antar negara melalui kegiatan ekspor dan impor skala kecil maupun skala besar. Ada banyak jenis international trade yang bisa Anda coba lakukan selain ekspor dan impor. Perdagangan Internasional memainkan peranan penting dalam meningkatkan kesejahteraan karena dapat membantunegara satu dengan yang lainnya. Perbedaan sumber daya alam, iklim, tenaga kerja, budaya, dan jumlah penduduk yang menyebabkan adanya perbedaan hasil produksi dan adanya pembatasan produksi yang dapat menjadi alasan untuk melakukan perdagangan internasional, tidak satu pun Negara di dunia yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri.

Buku ini adalah upaya penulis untuk memberikan kerangka analitis terkini dan mudah dipahami untuk menjelaskan peristiwa terkini dan membawa kegembiraan ekonomi internasional ke dalam kelas. Dalam menganalisis sisi riil dan moneter dari permasalahan ini, pendekatan yang digunakan adalah membangun, selangkah demi selangkah, sebuah kerangka sederhana dan terpadu untuk mengkomunikasikan wawasan tradisional serta temuan dan pendekatan terbaru. Untuk membantu siswa memahami dan mempertahankan logika yang mendasari ekonomi internasional, kami memotivasi pengembangan teoritis pada setiap tahap dengan data terkait dan pertanyaan kebijakan.

Buku ini terdiri dari 12 bab. Pada Bab 1, penulis menjelaskan secara rinci bagaimana buku ini membahas tema-tema utama ekonomi internasional. Di sini penulis menekankan beberapa topik yang penulis sebelumnya gagal bahas secara sistematis. Dalam Bab 2 kita akan terlebih dahulu membahas penelitian teoritis dan empiris dengan memamparkan model gravitasi perdagangan. Pada Bab 3 kita mulai dengan pengenalan umum konsep keunggulan komparatif dan kemudian mengembangkan model spesifik tentang bagaimana keunggulan komparatif menentukan pola perdagangan internasional. Diantaranya adalah diskusi mengenai isolasi ekonomi dan autarki yang menggunakan Spanyol Francisco Franco dan era “Keajaiban Spanyol”

Bab 4, penulis menekankan dampak perdagangan terhadap distribusi pendapatan sebagai faktor politik utama di balik pembatasan perdagangan bebas. Penekanan ini menjelaskan kepada para pembaca mengapa resep analisis kesejahteraan standar dalam kebijakan perdagangan jarang berlaku dalam praktiknya. Dalam Bab 5 mengenai sumber daya dan perdagangan. Model Heckscher-Ohlin Selama setengah abad terakhir, kompensasi pemilik

modal dibandingkan pekerja telah meningkat di Amerika Serikat. Sebuah kotak baru mengulas bukti-bukti ini dan menjelaskan mengapa hal ini paling baik dijelaskan melalui proses perubahan teknologi yang menunjukkan saling melengkapi antara modal dan keterampilan, bukan melalui peningkatan perdagangan antara Amerika Serikat dan negara-negara yang baru mengalami industrialisasi. Selanjutnya pada Bab 6, Model Perdagangan Standar membahas beberapa bukti terbaru yang menunjukkan bahwa keuntungan dari perdagangan memiliki bias yang memihak masyarakat miskin karena konsumen dengan pendapatan yang relatif lebih rendah cenderung mengonsumsi barang-barang yang memiliki bagian pendapatan yang lebih besar diperdagangkan.

Dalam Bab 7, penulis Kembali ke garis depan penelitian dengan menjelaskan bagaimana peningkatan keuntungan dan diferensiasi produk mempengaruhi perdagangan dan kesejahteraan. Model-model yang dieksplorasi dalam diskusi ini menangkap aspek-aspek penting dari realitas, seperti perdagangan intra-industri dan pergeseran pola perdagangan karena skala ekonomi yang dinamis. Bab 8, Perusahaan dalam Perekonomian Global; Keputusan Ekspor, Pengalihdayaan, dan Perusahaan Multinasional Semakin banyak barang yang kita konsumsi diproduksi dalam “Rantai Nilai Global” yang membentang di seluruh dunia. Hal ini menjelaskan bagaimana tren offshoring baru-baru ini menyebabkan statistik defisit perdagangan bilateral yang sangat menyesatkan. Dan pada Bab 9 akan membahas mengenai instrument kebijakan perdagangan internasional, dan pengaruh kebijakan perdagangan.

Bab 10, Ekonomi Politik Kebijakan Perdagangan Beberapa tahun terakhir telah terjadi kemunduran yang signifikan dalam upaya menuju perdagangan yang lebih bebas. Bab ini mengulas kegagalan perundingan perdagangan Putaran Doha dalam mencapai kesepakatan, dan kegagalan Kemitraan Trans-Pasifik. Sebuah kotak baru membahas “Brexit,” keputusan mengejutkan Inggris untuk meninggalkan Uni Eropa. Dalam bab 11 mengenai kebijakan perdagangan di negara berkembang serta masalah industrialisasi substitusi impor dalam perdagangan dan pertumbuhan suatu negara berkembang. Bab 12, membahas Kontroversi dalam Kebijakan Perdagangan Dengan dampak buruk terhadap globalisasi yang mencapai daya tarik politik yang besar, bagian baru menjelaskan penelitian baru yang menunjukkan bahwa perubahan cepat dalam arus perdagangan internasional, seperti “kejutan Tiongkok” setelah tahun 2000, mempunyai dampak buruk yang lebih besar terhadap perekonomian global. pekerja dari yang disadari sebelumnya.

Demikian buku ajar ini kami buat, dengan harapan agar pembaca dapat memahami informasi dan juga mendapatkan wawasan mengenai teori perdagangan internasional serta dapat bermanfaat bagi masyarakat dalam arti luas. Terima kasih.

Semarang, Januari 2024

Penulis

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.

DAFTAR ISI

Halaman Judul	I
Kata Pengantar	li
Daftar Isi	lii
BAB 1 PERDAGANGAN DAN KEUANGAN INTERNASIONAL	1
1.1. Pendahuluan	1
1.2. Tentang Ekonomi Internasional	3
1.3. Perdagangan Dan Uang	9
BAB 2 GAMBARAN UMUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	11
2.1. Mitra Perdagangan Jasa	11
2.2. Ukuran Penting Model Gravitasi	17
2.3. Perubahan Pola Perdagangan Dunia	23
BAB 3 PRODUTIVITAS TENAGA KERJA	25
3.1. Pendahuluan	25
3.2. Konsep Keunggulan Komparatif	25
3.3. Perekonomian Satu Factor	27
3.4. Harga Dan Pasokan Relatif	29
3.5. Berdagang Di Dunia Satu Faktor	30
3.6. Menentukan Harga Relatif Setelah Perdagangan	32
3.7. Keuntungan Dari Perdagangan	37
3.8. Keunggulan Komparatif Dengan Banyak Barang	44
3.9. Menentukan Upah Relative Dalam Model Multigood	47
3.10. Bukti Empiris Model Ricardian	51
BAB 4 FAKTOR KHUSUS DAN DISTRIBUSI PENDAPATAN	56
4.1. Model Faktor Spesifik	57
4.2. Kemungkinan Produksi	59
4.3. Harga Relatif Dan Distribusi Pendapatan	69
4.4. Perdagangan Internasional Dalam Model Factor Spesifik	71
4.5. Ekonomi Politik Perdagangan	76
4.6. Distribusi Pendapatan Dan Politik Perdagangan	77
4.7. Kompetensi Ketenagakerjaan Manufaktur Dan Impor Cina	80
BAB 5 SUMBER DAYA DAN PERDAGANGAN: MODEL HECKSCHER-OHLIN	94
5.1. Model Perekonomian Dua Faktor	95
5.2. Memilih Campuran Input	99
5.3. Harga Factor Dan Harga Barang	100
5.4. Sumber Daya Dan Keluaran	103
5.5. Pengaruh Perdagangan Internasional Antara Perekonomian Dua Faktor	105
5.6. Perubahan Teknologi dalam Keterampilan Dan Ketimpangan Pendapatan	111

BAB 6	MODEL PERDAGANGAN STANDAR	131
6.1.	Model Standar Ekonomi Perdagangan	132
6.2.	Harga Dan Permintaan Relative	133
6.3.	Dampak Kesejahteraan Dari Perubahan Ketentuan Perdagangan	137
6.4.	Pertumbuhan Dan Batas Kemungkinan Produksi	140
6.5.	Dampak Pertumbuhan Internasional	143
6.6.	Tarif Dan Subsidi Ekspor	146
6.7.	Peminjaman Dan Peminjaman Internasional	150
BAB 7	SKALA EKONOMI EKSTERNAL DAN LOKASI PRODUK INTERNASIONAL	159
7.1.	Skala Ekonomi Dan Perdagangan Internasional	159
7.2.	Skala Ekonomi Dan Struktur Pasar	161
7.3.	Teori Ekonomi Eksternal	162
7.4.	Ekonomi Eksternal Dan Perdagangan Internasional	167
7.5.	Ekonomi Eksternal Dan Pola Perdagangan	169
7.6.	Perdagangan Dan Kesejahteraan Dengan Ekonomi Eksternal	172
7.7.	Peningkatan Pengembalian Dinamis	174
BAB 8	PERUSAHAAN DALAM PEREKONOMIAN GLOBAL	179
8.1.	Teori Persaingan Tidak Sempurna	180
8.2.	Persaingan Monopolistik	184
8.3.	Persaingan Dan Perdagangan Monopolistik	189
8.4.	Pengaruh Peningkatan Ukuran Pasar	190
8.5.	Pentingnya Perdagangan Intra Industry	195
8.6.	Respon Perusahaan Terhadap Perdagangan	199
8.7.	Biaya Perdagangan Dan Keputusan Ekspor	204
8.8.	Perusahaan Multinasional Dan Outsourcing	209
8.9.	Keputusan Perusahaan Mengenai Penanaman Modal Asing	214
8.10.	Konsekuensi Dari Perusahaan Multinasional Dan Pengalihdayaan Asing	221
BAB 9	INSTRUMEN KEBIJAKAN PERDAGANGAN.....	225
9.1.	Analisis Tarif Dasar	225
9.2.	Penawaran, Permintaan, Dana Perdagangan Dalam Satu Industri	226
9.3.	Dampak Tarif	229
9.4.	Mengukur Jumlah Perlindungan	230
9.5.	Biaya Dan Manfaat Tarif	232
9.6.	Tarif Dan Pembalasan.....	236
9.7.	Instrument Kebijakan Perdagangan Lainnya	238
9.8.	Perspektif Terhadap Pasar Minyak UE	224
9.9.	Persyaratan Kandungan Local	247
9.10.	Perlindungan Kesehatan Dengan Persyaratan Konten Lokal	247
BAB 10	EKONOMI POLITIK KEBIJAKAN PERDAGANGAN	255
10.1.	Kasus Perdagangan Bebas	255
10.2.	Argumen Politik Untuk Perdagangan Bebas.....	259

10.3.	Argumen Kesejahteraan Nasional Menentang Perdagangan Bebas	259
10.4.	Argumen Kegagalan Pasar Domestik Terhadap Perdagangan Bebas	261
10.5.	Distribusi Pendapatan Dan Kebijakan Perdagangan	265
10.6.	Politisi Dijual	268
10.7.	Memodelkan Proses Politik	270
10.8.	Negosiasi Internasional Dan Kebijakan Perdagangan	272
10.9.	Perjanjian Perdagangan Internasional	274
10.10.	Liberisasi Perdagangan	277
10.11.	Menyelesaikan Sengketa Dan Menciptakan Sengketa	280
10.12.	Perjanjian Perdagangan Preferensi	285
10.13.	Area Perdagangan Bebas Versus Serikat Pabean	287
10.14.	Kemitraan Trans-Pasifik	290
BAB 11	KEBIJAKAN PERDAGANGAN DI NEGARA BERKEMBANG	296
11.1.	Industrialisasi Substansi Impor	297
11.2.	Mempromosikan Manufaktur Melalui Perlindungan	300
11.3.	Liberisasi Perdagangan Sejak Tahun 1985	305
11.4.	Perdagangan Dan Pertumbuhan	307
BAB 12	KONTROVERSI DALAM KEBIJAKAN PERDAGANGAN	312
12.1.	Argument Canggih Untuk Kebijakan Perdagangan Aktivis	313
12.2.	Teknologi Dan Eksternalitas	313
12.3.	Persaingan Tidak Sempurna Dan Kebijakan Perdagangan Strategis	316
12.4.	Peringatan Dari Pendiri Intel	320
12.5.	Globalisasi Dan Tenaga Kerja Berubah Rendah	322
12.6.	Standar Ketenagakerjaan Dan Negosiasi Perdagangan	326
12.7.	Masalah Lingkungan Dan Budaya	327
12.8.	Globalisasi Dan Lingkungan	330
12.9.	Guncangan Perdagangan Dan Dampaknya Terhadap Masyarakat	336
Daftar Pustaka	339

BAB 1

PERDAGANGAN DAN KEUANGAN INTERNASIONAL

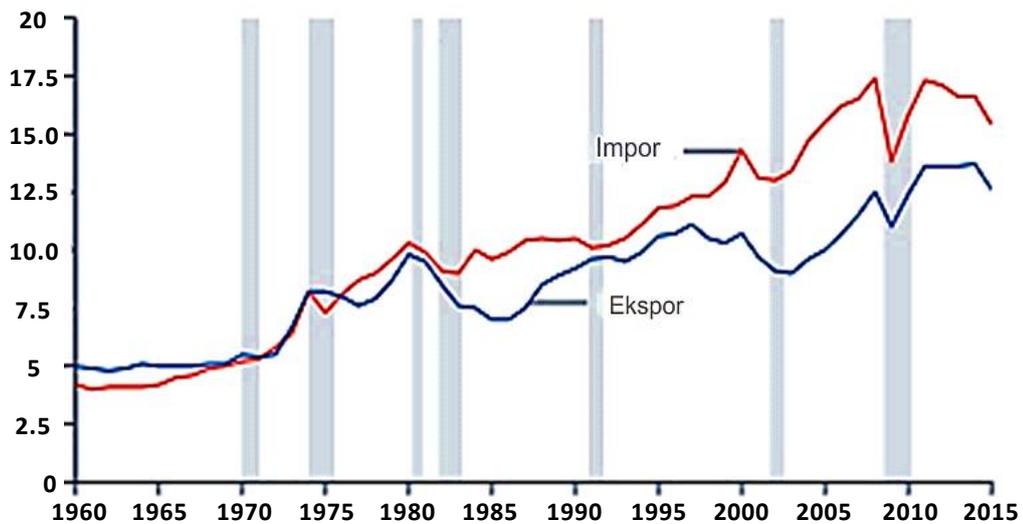
1.1 PENDAHULUAN

Bisa dibbilang studi perdagangan dan keuangan internasional adalah awal mula disiplin ilmu ekonomi yang kita kenal. Sejarahwan pemikiran ekonomi sering menggambarkan esai “Of the Balance of Trade” oleh filsuf Skotlandia David Hume sebagai eksposisi nyata pertama dari sebuah model ekonomi. Hume menerbitkan esainya pada tahun 1758, hampir 20 tahun sebelum temannya Adam Smith menerbitkan *The Wealth of Nations*. Dan perdebatan mengenai kebijakan perdagangan Inggris pada awal abad ke-19 telah banyak mengubah ilmu ekonomi dari bidang yang bersifat diskursif dan informal menjadi subjek yang berorientasi pada model sejak saat itu.

Namun studi tentang ekonomi internasional tidak pernah sepenting sekarang ini. Pada awal abad ke-21, negara-negara semakin terhubung erat melalui perdagangan barang dan jasa, aliran uang, dan investasi di perekonomian masing-masing negara. Perekonomian global yang tercipta karena keterkaitan ini merupakan kondisi yang penuh gejolak; baik pembuat kebijakan maupun pemimpin dunia usaha di setiap negara, termasuk Amerika Serikat, kini harus menaruh perhatian pada kondisi perekonomian yang kadang-kadang berubah dengan cepat di belahan dunia lain. Melihat beberapa statistik dasar perdagangan memberi kita gambaran tentang pentingnya hubungan ekonomi internasional yang belum pernah terjadi sebelumnya. Gambar 1.1 menunjukkan tingkat ekspor dan impor AS sebagai bagian dari produk domestik bruto dari tahun 1960 hingga 2015. Ciri yang paling jelas dari gambar ini adalah tren kenaikan jangka panjang pada kedua bagian tersebut; Perdagangan internasional meningkat tiga kali lipat pentingnya dibandingkan dengan perekonomian secara keseluruhan.

Hal yang hampir sama jelasnya adalah bahwa, meskipun impor dan ekspor meningkat, impor justru meningkat, sehingga menyebabkan kelebihan impor dibandingkan ekspor. Bagaimana Amerika Serikat mampu membayar semua barang impor tersebut? Jawabannya adalah uang tersebut dipasok oleh arus masuk modal yang besar uang yang diinvestasikan oleh orang asing yang ingin mengambil bagian dalam perekonomian AS. Arus masuk modal sebesar itu sebelumnya tidak terbayangkan, sekarang mereka dianggap remeh. Oleh karena itu, kesenjangan antara impor dan ekspor merupakan indikator dari aspek lain dari meningkatnya hubungan internasional dalam hal ini adalah meningkatnya hubungan antara pasar modal nasional.

Terakhir, perhatikan bahwa impor dan ekspor mengalami penurunan pada tahun 2009. Penurunan ini mencerminkan krisis ekonomi global yang dimulai pada tahun 2008 dan merupakan pengingat akan eratnya hubungan antara perdagangan dunia dan kondisi perekonomian dunia secara keseluruhan.

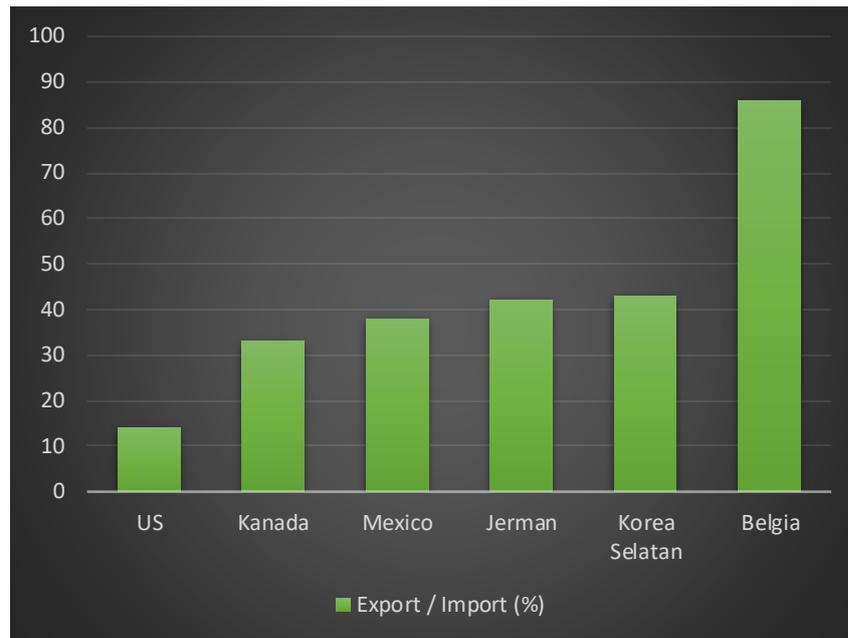


GAMBAR 1.1 Ekspor dan Impor sebagai Persentase Pendapatan Nasional AS (Area yang diarsir menunjukkan resesi AS.) Baik impor maupun ekspor telah meningkat sebagai bagian dari perekonomian AS, namun impor telah meningkat lebih besar.

Sumber: Biro Analisis Ekonomi A.S., 2015. *Research.stlouisfed.org*

Jika hubungan ekonomi internasional telah menjadi hal yang penting bagi Amerika Serikat, hal ini bahkan menjadi lebih penting lagi bagi negara-negara lain. Gambar 1.2 menunjukkan rata-rata impor dan ekspor sebagai bagian dari PDB untuk suatu negara sampel. Amerika Serikat, berdasarkan ukuran dan keragaman sumber dayanya, kurang bergantung pada perdagangan internasional dibandingkan negara lain.

Teks ini memperkenalkan konsep dan metode utama perekonomian internasional dan mengilustrasikannya dengan penerapan yang diambil dari dunia nyata. Sebagian besar teksnya dikhususkan untuk gagasan-gagasan lama yang masih tetap valid. Teori perdagangan David Ricardo pada abad ke-19 dan bahkan analisis moneter David Hume pada abad ke-18 masih sangat relevan dengan perekonomian dunia abad ke-21. Pada saat yang sama, kami telah melakukan upaya khusus untuk memperbarui analisis tersebut. Secara khusus, krisis ekonomi yang dimulai pada tahun 2007 memberikan tantangan baru yang besar bagi perekonomian global. Para ekonom mampu menerapkan analisis yang ada terhadap beberapa tantangan ini, namun mereka juga terpaksa memikirkan kembali beberapa konsep penting. Selain itu, pendekatan-pendekatan baru juga bermunculan terhadap pertanyaan-pertanyaan lama, seperti dampak perubahan kebijakan moneter dan fiskal. Kami telah berupaya untuk menyampaikan gagasan-gagasan kunci yang muncul dalam penelitian terkini sambil menekankan manfaat yang berkelanjutan dari gagasan-gagasan lama.



GAMBAR 1.2 Rata-rata Ekspor dan Impor Sebagai Persentase Pendapatan Nasional Tahun 2015.

Sumber: Bank Dunia.

1.2 TENTANG EKONOMI INTERNASIONAL

Ilmu ekonomi internasional menggunakan metode analisis fundamental yang sama dengan cabang ilmu ekonomi lainnya karena motif dan perilaku individu dalam perdagangan internasional sama dengan dalam transaksi domestik. Toko makanan mewah di Florida menjual biji kopi dari Meksiko dan Hawaii; rangkaian peristiwa yang membawa biji kopi tersebut ke toko tidak jauh berbeda, dan biji kopi impor menempuh jarak yang jauh lebih pendek dibandingkan biji kopi yang dikirim di Amerika Serikat. Namun perekonomian internasional melibatkan keprihatinan baru dan berbeda karena perdagangan internasional dan investasi terjadi antara negara-negara independen. Amerika Serikat dan Meksiko adalah negara berdaulat; Florida dan Hawaii tidak. Pengiriman kopi Meksiko ke Florida dapat terganggu jika pemerintah AS memberlakukan kuota yang membatasi impor; Kopi Meksiko bisa tiba-tiba menjadi lebih murah bagi pembeli AS jika nilai peso turun terhadap dolar. Sebaliknya, peristiwa-peristiwa tersebut tidak dapat terjadi dalam perdagangan di Amerika Serikat karena Konstitusi melarang pembatasan perdagangan antar negara bagian dan semua hal lainnya.

Negara Bagian AS Menggunakan Mata Uang Yang Sama.

Pokok bahasan ekonomi internasional terdiri dari isu-isu yang diangkat oleh permasalahan khusus interaksi ekonomi antar negara berdaulat. Tujuh tema yang muncul dalam studi ekonomi internasional: (1) keuntungan dari perdagangan, (2) pola perdagangan, (3) proteksionisme, (4) neraca pembayaran, (5) penentuan nilai tukar, (6) koordinasi kebijakan internasional, dan (7) pasar modal internasional.

1. Keuntungan dari Perdagangan

Semua orang tahu bahwa perdagangan internasional bermanfaat misalnya, tidak ada yang berpikir bahwa Norwegia harus menanam jeruknya sendiri. Namun, banyak orang yang

ragu-ragu mengenai manfaat perdagangan barang yang dapat diproduksi sendiri oleh suatu negara. Bukankah orang Amerika seharusnya membeli barang-barang Amerika bila memungkinkan untuk membantu menciptakan lapangan kerja di Amerika Serikat?.

Mungkin pemahaman yang paling penting dalam perekonomian internasional adalah adanya keuntungan dari perdagangan yaitu, ketika negara-negara menjual barang dan jasa satu sama lain, pertukaran ini hampir selalu menguntungkan kedua negara. Kisaran keadaan yang menguntungkan perdagangan internasional jauh lebih luas daripada yang dibayangkan kebanyakan orang. Misalnya saja, terdapat kesalah pahaman yang umum bahwa perdagangan akan berbahaya jika terdapat kesenjangan yang besar antar negara dalam hal produktivitas dan upah. Di satu sisi para pelaku bisnis di negara-negara dengan teknologi yang kurang maju, seperti India, sering khawatir bahwa membuka perekonomian mereka terhadap perdagangan internasional akan membawa bencana karena industri mereka tidak akan mampu bersaing. Di sisi lain, masyarakat di negara-negara dengan teknologi maju dimana para pekerjanya memperoleh upah yang tinggi sering kali khawatir bahwa berdagang dengan negara-negara yang kurang maju dan berupah rendah akan menurunkan standar hidup mereka, salah satu calon presiden memperingatkan akan adanya *“suara hisapan yang sangat besar”* jika Amerika Serikat akan membuat perjanjian perdagangan bebas dengan Meksiko.

Namun model pertama yang disajikan dalam teks ini mengenai penyebab perdagangan menunjukkan bahwa dua negara dapat melakukan perdagangan demi keuntungan bersama bahkan ketika salah satu negara lebih efisien dibandingkan negara lain dalam memproduksi segala sesuatu dan ketika produsen di negara yang kurang efisien dapat melakukan perdagangan. bersaing hanya dengan membayar upah yang lebih rendah. Kita juga akan melihat bahwa perdagangan memberikan manfaat dengan mengizinkan negara-negara mengekspor barang-barang yang produksinya banyak menggunakan sumber daya yang berlimpah secara lokal, sementara mengimpor barang-barang yang produksinya banyak menggunakan sumber daya yang langka secara lokal. Perdagangan internasional juga memungkinkan negara-negara untuk berspesialisasi dalam memproduksi jenis barang yang lebih sedikit, sehingga memberi mereka efisiensi yang lebih besar dalam produksi skala besar. Manfaat perdagangan internasional juga tidak terbatas pada perdagangan barang berwujud. Migrasi internasional serta peminjaman dan peminjaman internasional juga merupakan bentuk perdagangan yang saling menguntungkan, pertama adalah perdagangan tenaga kerja untuk mendapatkan barang dan jasa, yang kedua adalah perdagangan barang yang ada saat ini untuk mendapatkan barang di masa depan. Yang terakhir, pertukaran aset berisiko internasional seperti saham dan obligasi dapat menguntungkan semua negara dengan memungkinkan setiap negara melakukan diversifikasi kekayaannya dan mengurangi variabilitas pendapatannya. Bentuk perdagangan yang tidak kasat mata ini menghasilkan keuntungan yang sama nyatanya dengan perdagangan yang menjual buah segar dari Amerika Latin ke pasar Toronto pada bulan Februari,

Meskipun suatu negara pada umumnya memperoleh keuntungan dari perdagangan internasional, sangat mungkin bahwa perdagangan internasional dapat merugikan kelompok tertentu dalam suatu negara dengan kata lain, perdagangan internasional akan mempunyai

dampak yang kuat terhadap distribusi pendapatan. Dampak perdagangan terhadap distribusi pendapatan telah lama menjadi perhatian para ahli teori perdagangan internasional yang menyatakan bahwa: Perdagangan internasional dapat berdampak buruk pada pemilik sumber daya yang “khusus” pada industri yang bersaing dengan impor, yaitu tidak dapat menemukan pekerjaan alternatif di industri lain. Contohnya mencakup mesin-mesin khusus, seperti alat tenun listrik yang menjadi kurang berharga karena impor tekstil, dan pekerja dengan keterampilan khusus, seperti nelayan yang mendapati nilai tangkapan mereka berkurang karena makanan laut yang diimpor. Perdagangan juga dapat mengubah distribusi pendapatan antar kelompok besar, seperti pekerja dan pemilik modal.

Kekhawatiran ini telah berpindah dari ruang kelas ke pusat perdebatan kebijakan di dunia nyata karena semakin jelas bahwa upah pekerja kurang terampil di Amerika Serikat telah menurun meskipun negara secara keseluruhan terus mengalami penurunan, untuk menjadi lebih kaya. Banyak komentator mengaitkan perkembangan ini dengan meningkatnya perdagangan internasional, khususnya pertumbuhan pesat ekspor barang-barang manufaktur dari negara-negara berupah rendah. Menilai klaim ini telah menjadi tugas penting bagi para ekonom internasional dan merupakan tema utama Bab 4 hingga 6.

2. Pola Perdagangan

Para ekonom tidak dapat mendiskusikan dampak perdagangan internasional atau merekomendasikan perubahan kebijakan pemerintah terhadap perdagangan dengan percaya diri kecuali mereka mengetahui bahwa teori mereka cukup baik untuk menjelaskan perdagangan internasional yang sebenarnya diamati. Akibatnya, upaya untuk menjelaskan pola perdagangan internasional, siapa menjual kepada siapa menjadi perhatian utama para ekonom internasional.

Beberapa aspek pola perdagangan mudah dipahami. Iklim dan sumber daya dengan jelas menjelaskan mengapa Brazil mengekspor kopi dan Arab Saudi mengekspor minyak. Namun, sebagian besar pola perdagangannya lebih halus. Mengapa Jepang mengekspor mobil, sedangkan Amerika Serikat mengekspor pesawat? Pada awal abad ke-19, ekonom Inggris David Ricardo memberikan penjelasan mengenai perdagangan dalam kaitannya dengan perbedaan internasional dalam produktivitas tenaga kerja, sebuah penjelasan yang masih memberikan wawasan yang kuat. Namun, pada abad ke-20, penjelasan alternatif juga diajukan. Salah satu penjelasan yang paling berpengaruh menghubungkan pola perdagangan dengan interaksi antara pasokan relatif sumber daya nasional seperti modal, tenaga kerja, dan tanah di satu sisi dan penggunaan relatif faktor-faktor ini dalam produksi berbagai barang di sisi lain. Penulis menyajikan teori ini pada Bab 5 dan kemudian membahas bagaimana model dasar ini harus diperluas untuk menghasilkan prediksi empiris yang akurat mengenai volume dan pola perdagangan. Selain itu, beberapa ekonom internasional telah mengajukan teori yang menyarankan adanya komponen acak yang substansial, bersama dengan skala ekonomi, dalam pola perdagangan internasional, teori yang dikembangkan di Bab 7 dan 8.

3. Proteksionisme

Jika gagasan tentang keuntungan dari perdagangan merupakan konsep teoritis yang paling penting dalam perekonomian internasional, maka perdebatan yang tampaknya abadi

mengenai berapa banyak perdagangan yang diperbolehkan merupakan tema kebijakan yang paling penting. Sejak munculnya negara-bangsa modern pada abad ke-16, pemerintah mengkhawatirkan dampak persaingan internasional terhadap kemakmuran industri dalam negeri dan berusaha melindungi industri dari persaingan asing dengan membatasi impor atau membantu mereka dalam persaingan dunia. dengan mensubsidi ekspor. Misi ekonomi internasional yang paling konsisten adalah menganalisis dampak dari apa yang disebut sebagai kebijakan proteksionis dan biasanya, meskipun tidak selalu, mengkritik proteksionisme dan menunjukkan keuntungan dari perdagangan internasional yang lebih bebas.

Perdebatan mengenai seberapa banyak perdagangan yang diperbolehkan mengambil arah baru pada tahun 1990an. Setelah Perang Dunia II, negara-negara demokrasi maju, yang dipimpin oleh Amerika Serikat, menerapkan kebijakan luas untuk menghilangkan hambatan perdagangan internasional, kebijakan ini mencerminkan pandangan bahwa perdagangan bebas merupakan kekuatan tidak hanya untuk kemakmuran tetapi juga untuk memajukan perdamaian dunia. Pada paruh pertama tahun 1990an, beberapa perjanjian perdagangan bebas utama dinegosiasikan. Yang paling menonjol adalah Perjanjian Perdagangan Bebas Amerika Utara (NAFTA) antara Amerika Serikat, Kanada, dan Meksiko, yang disetujui pada tahun 1993, dan apa yang disebut perjanjian Putaran Uruguay, yang membentuk Organisasi Perdagangan Dunia pada tahun 1994.

Namun, sejak saat itu, terdapat reaksi balik yang besar terhadap “globalisasi.” Pada tahun 2016, Inggris mengejutkan kelompok politik dengan memilih untuk meninggalkan Uni Eropa, yang menjamin pergerakan bebas barang dan orang di antara anggotanya. Pada tahun yang sama, klaim bahwa persaingan dari impor dan kesepakatan perdagangan yang tidak adil telah merugikan lapangan kerja memainkan peran penting dalam kampanye presiden AS. Salah satu konsekuensi dari reaksi anti-globalisasi ini adalah para pendukung perdagangan bebas berada di bawah tekanan yang lebih besar dibandingkan sebelumnya untuk menemukan cara menjelaskan pandangan mereka.

Sesuai dengan kepentingan historis dan relevansi isu proteksionis saat ini, kira-kira seperempat dari teks ini dikhususkan untuk topik ini. Selama bertahun-tahun, para ekonom internasional telah mengembangkan kerangka analitis yang sederhana namun kuat untuk menentukan dampak kebijakan pemerintah yang mempengaruhi perdagangan internasional. Kerangka kerja ini membantu memprediksi dampak kebijakan perdagangan, sekaligus memungkinkan dilakukannya analisis biaya-manfaat dan menentukan kriteria untuk menentukan kapan intervensi pemerintah bermanfaat bagi perekonomian. Penulis menyajikan kerangka kerja ini di Bab 9 dan 10 dan menggunakannya untuk membahas sejumlah isu kebijakan di bab-bab tersebut dan di Bab 11 dan 12.

Namun, di dunia nyata, pemerintah belum tentu melakukan apa yang menurut analisis biaya manfaat para ekonom harus dilakukan. Hal ini tidak berarti bahwa analisis tidak ada gunanya. Analisis ekonomi dapat membantu memahami politik kebijakan perdagangan internasional dengan menunjukkan siapa yang diuntungkan dan siapa yang dirugikan dari tindakan pemerintah seperti kuota impor dan subsidi ekspor. Intisari analisis ini adalah bahwa konflik kepentingan antar negara biasanya lebih penting dalam menentukan kebijakan

perdagangan dibandingkan konflik kepentingan antar negara. Bab 4 dan 5 menunjukkan bahwa perdagangan biasanya mempunyai dampak yang sangat kuat terhadap distribusi pendapatan di suatu negara, sementara Bab 10 sampai 12 mengungkapkan bahwa kekuatan relatif dari berbagai kelompok kepentingan dalam suatu negara, dan bukan ukuran kepentingan nasional secara keseluruhan, sering kali menjadi faktor penentu utama dalam kebijakan pemerintah terhadap perdagangan internasional.

4. Neraca Pembayaran

Pada tahun 1998, Tiongkok dan Korea Selatan mengalami surplus perdagangan yang besar masing-masing sekitar Rp.40 milyar. Dalam kasus Tiongkok, surplus perdagangan ini bukanlah hal yang luar biasa negara tersebut telah mengalami surplus dalam jumlah besar selama beberapa tahun, sehingga memicu keluhan dari negara-negara lain, termasuk Amerika Serikat, bahwa Tiongkok tidak bertindak sesuai aturan. Jadi, apakah baik jika mengalami surplus perdagangan dan buruk jika mengalami defisit perdagangan? Hal ini tidak terjadi menurut masyarakat Korea Selatan: Surplus perdagangan mereka dipaksakan oleh krisis ekonomi dan keuangan, dan mereka sangat membenci keharusan untuk mengelola surplus tersebut.

Perbandingan ini menyoroti fakta bahwa neraca pembayaran suatu negara harus ditempatkan dalam konteks analisis ekonomi untuk memahami maknanya. Hal ini muncul dalam berbagai konteks spesifik dalam membahas investasi asing langsung oleh perusahaan multinasional, dalam menghubungkan transaksi internasional dengan akuntansi pendapatan nasional, dan dalam membahas hampir setiap aspek kebijakan moneter internasional. Seperti masalah proteksionisme, neraca pembayaran telah menjadi isu sentral bagi Amerika Serikat karena negara tersebut mengalami defisit perdagangan yang sangat besar setiap tahunnya sejak tahun 1982.

5. Penentuan Nilai Tukar

Pada bulan September 2010, Menteri Keuangan Brazil, Guido Mantegna, menjadi berita utama dengan menyatakan bahwa dunia berada di tengah-tengah perang mata uang internasional. Pernyataannya ini dipicu oleh peningkatan tajam nilai mata uang Brasil, yaitu real, yang bernilai kurang dari Rp.45.000 pada awal tahun 2009 namun telah meningkat hingga hampir Rp.60.000. Mantegna menuduh negara-negara kaya khususnya Amerika Serikat merekayasa peningkatan ini, yang berdampak buruk pada eksportir Brasil. Namun, lonjakan nilai tukar hanya berumur pendek; mata uangnya mulai turun pada pertengahan tahun 2011, dan pada musim panas tahun 2013 kembali turun menjadi hanya Rp.45.000.

Perbedaan utama antara ilmu ekonomi internasional dan bidang ilmu ekonomi lainnya adalah bahwa setiap negara biasanya memiliki mata uangnya sendiri—euro, yang digunakan bersama oleh sejumlah negara Eropa, merupakan pengecualian yang membuktikan aturan tersebut. Dan seperti yang diilustrasikan dalam contoh nyata, nilai relatif mata uang dapat berubah seiring berjalannya waktu, terkadang secara drastis.

Karena alasan historis, studi mengenai penentuan nilai tukar merupakan bagian yang relatif baru dalam perekonomian internasional. Dalam sebagian besar sejarah perekonomian modern, nilai tukar mata uang ditentukan oleh tindakan pemerintah dan bukan ditentukan

oleh pasar. Sebelum Perang Dunia I, nilai mata uang utama dunia ditetapkan dalam satuan emas; selama satu generasi setelah Perang Dunia II, nilai sebagian besar mata uang ditetapkan dalam dolar AS. Analisis sistem moneter internasional yang menetapkan nilai tukar tetap menjadi subjek penting. Beberapa nilai tukar terpenting di dunia berfluktuasi dari menit ke menit dan peran perubahan nilai tukar tetap menjadi pusat perhatian dalam perekonomian internasional.

6. Koordinasi Kebijakan Internasional

Perekonomian internasional terdiri dari negara-negara berdaulat, masing-masing bebas memilih kebijakan ekonominya sendiri. Sayangnya, dalam perekonomian dunia yang terintegrasi, kebijakan ekonomi suatu negara biasanya berdampak pada negara lain juga. Misalnya, ketika Bundesbank Jerman menaikkan suku bunga pada tahun 1990 sebuah langkah yang diambil untuk mengendalikan kemungkinan dampak inflasi dari reunifikasi Jerman Barat dan Timur, hal ini turut memicu resesi di negara-negara Eropa Barat lainnya. Perbedaan tujuan antar negara seringkali menimbulkan konflik kepentingan. Bahkan ketika negara-negara mempunyai tujuan yang sama, mereka mungkin menderita kerugian jika gagal mengoordinasikan kebijakan mereka. Masalah mendasar dalam perekonomian internasional adalah menentukan bagaimana menghasilkan tingkat keselarasan yang dapat diterima antara perdagangan internasional dan kebijakan moneter berbagai negara tanpa adanya pemerintah dunia yang memberi tahu negara-negara tersebut apa yang harus dilakukan.

Selama hampir 70 tahun, kebijakan perdagangan internasional diatur oleh perjanjian internasional yang dikenal sebagai Perjanjian Umum tentang Tarif dan Perdagangan (GATT). Sejak tahun 1994, peraturan perdagangan telah diberlakukan oleh organisasi internasional, Organisasi Perdagangan Dunia, yang dapat memberi tahu negara-negara, termasuk Amerika Serikat, bahwa kebijakan mereka melanggar perjanjian sebelumnya. Penulis membahas alasan sistem ini di Bab 9 dan melihat apakah aturan main perdagangan internasional dalam perekonomian dunia saat ini dapat atau harus bertahan.

Meskipun kerja sama dalam kebijakan perdagangan internasional merupakan tradisi yang sudah mapan, koordinasi kebijakan makroekonomi internasional merupakan topik yang lebih baru dan penuh ketidakpastian. Upaya untuk merumuskan prinsip-prinsip koordinasi makroekonomi internasional dimulai pada tahun 1980an dan 1990an dan masih kontroversial hingga saat ini. Meskipun demikian, upaya koordinasi makroekonomi internasional semakin sering terjadi di dunia nyata.

7. Pasar Modal Internasional

Pada tahun 2007, investor yang telah membeli sekuritas beragunan hipotek AS klaim atas pendapatan dari kumpulan besar hipotek rumah menerima kejutan besar. Ketika harga rumah mulai turun, gagal bayar hipotek melonjak, dan investasi yang mereka yakini ternyata aman, menjadi sangat berisiko. Karena banyak dari klaim ini dimiliki oleh lembaga keuangan, kehancuran perumahan segera berubah menjadi krisis perbankan dan masalahnya ini bukan hanya krisis perbankan di AS, karena bank-bank di negara lain, terutama di Eropa, juga telah membeli banyak surat berharga ini.

Ceritanya tidak berhenti sampai disitu saja Eropa segera mengalami kehancuran perumahan. Meskipun kegagalan ini terutama terjadi di Eropa Selatan, segera menjadi jelas bahwa banyak bank di Eropa Utara seperti bank-bank Jerman yang meminjamkan uang kepada bank-bank Spanyol juga sangat terkena dampak keuangannya.

Dalam perekonomian yang canggih, terdapat pasar modal yang luas: serangkaian pengaturan yang digunakan individu dan perusahaan untuk menukarkan uang saat ini dengan janji pembayaran di masa depan. Semakin pentingnya perdagangan internasional sejak tahun 1960an dibarengi dengan pertumbuhan pasar modal internasional, yang menghubungkan pasar modal masing-masing negara. Oleh karena itu, pada tahun 1970an, negara-negara Timur Tengah yang kaya minyak menaruh pendapatan minyak mereka di bank-bank di London atau New York, dan bank-bank ini kemudian meminjamkan uang kepada pemerintah dan perusahaan di Asia dan Amerika Latin. Selama tahun 1980-an, Jepang mengkonversi sebagian besar uang yang diperoleh dari peningkatan ekspor menjadi investasi di Amerika Serikat, termasuk pendirian sejumlah anak perusahaan Jepang di AS. Saat ini, Tiongkok menyalurkan pendapatan eksportnya ke berbagai aset asing, termasuk dolar yang pemerintahnya simpan sebagai cadangan devisa.

Pasar modal internasional berbeda dalam beberapa hal dengan pasar modal domestik. Mereka harus menghadapi peraturan khusus yang diberlakukan banyak negara terhadap investasi asing; mereka juga terkadang menawarkan peluang untuk menghindari peraturan yang diberlakukan di pasar domestik. Sejak tahun 1960-an, pasar modal internasional yang besar telah bermunculan, terutama pasar Eurodolar London yang luar biasa, tempat miliaran dolar dipertukarkan setiap hari tanpa pernah menyentuh Amerika Serikat.

Beberapa risiko khusus terkait dengan pasar modal internasional. Salah satu risikonya adalah fluktuasi mata uang: Jika euro melemah terhadap dolar, investor AS yang membeli obligasi euro akan mengalami kerugian modal. Risiko lainnya adalah gagal bayar nasional (national default). Suatu negara mungkin saja menolak membayar utangnya (mungkin karena negara tersebut tidak mampu membayarnya), dan mungkin tidak ada cara yang efektif bagi kreditornya untuk mengajukan utangnya ke pengadilan. Kekhawatiran negara-negara Eropa yang mempunyai banyak utang telah menjadi kekhawatiran utama dalam beberapa tahun terakhir. Semakin pentingnya pasar modal internasional dan permasalahan-permasalahan barunya memerlukan perhatian yang lebih besar dibandingkan sebelumnya. Dua permasalahan yang timbul dari permodalan internasional adalah berfungsinya pasar aset global dan pinjaman luar negeri oleh negara-negara berkembang.

1.3 PERDAGANGAN DAN UANG

Ilmu ekonomi internasional dapat dibagi menjadi dua subbidang besar: studi tentang perdagangan internasional dan studi tentang uang internasional. Analisis perdagangan internasional berfokus terutama pada transaksi riil dalam perekonomian internasional, yaitu transaksi yang melibatkan pergerakan barang secara fisik atau komitmen sumber daya ekonomi yang nyata. Analisis moneter internasional berfokus pada sisi moneter perekonomian internasional, yaitu pada transaksi keuangan seperti pembelian dolar AS oleh

pihak asing. Contoh permasalahan perdagangan internasional adalah konflik antara Amerika Serikat dan Eropa mengenai subsidi ekspor produk pertanian Eropa; Contoh permasalahan moneter internasional adalah perselisihan mengenai apakah nilai tukar dolar harus dibiarkan mengambang bebas atau distabilkan oleh tindakan pemerintah.

Di dunia nyata, tidak ada garis pemisah yang sederhana antara masalah perdagangan dan moneter. Sebagian besar perdagangan internasional melibatkan transaksi moneter, sementara, seperti yang ditunjukkan oleh contoh dalam bab ini, banyak peristiwa moneter mempunyai konsekuensi penting bagi perdagangan. Meskipun demikian, perbedaan antara perdagangan internasional dan uang internasional berguna. Teks ini mencakup masalah perdagangan internasional. Bagian Pertama (Bab 2 sampai 8) mengembangkan teori analitis perdagangan internasional, dan Bagian Kedua (Bab 9 sampai 12) menerapkan teori perdagangan pada analisis kebijakan pemerintah terhadap perdagangan.

BAB 2

GAMBARAN UMUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Pada tahun 2015, dunia secara keseluruhan memproduksi barang dan jasa senilai sekitar Rp.74 triliun dengan harga berlaku. Dari jumlah tersebut, sekitar 30 persen dijual melintasi batas negara. Perdagangan barang dan jasa dunia melebihi Rp.21 triliun. Itu banyak sekali ekspor dan impor.

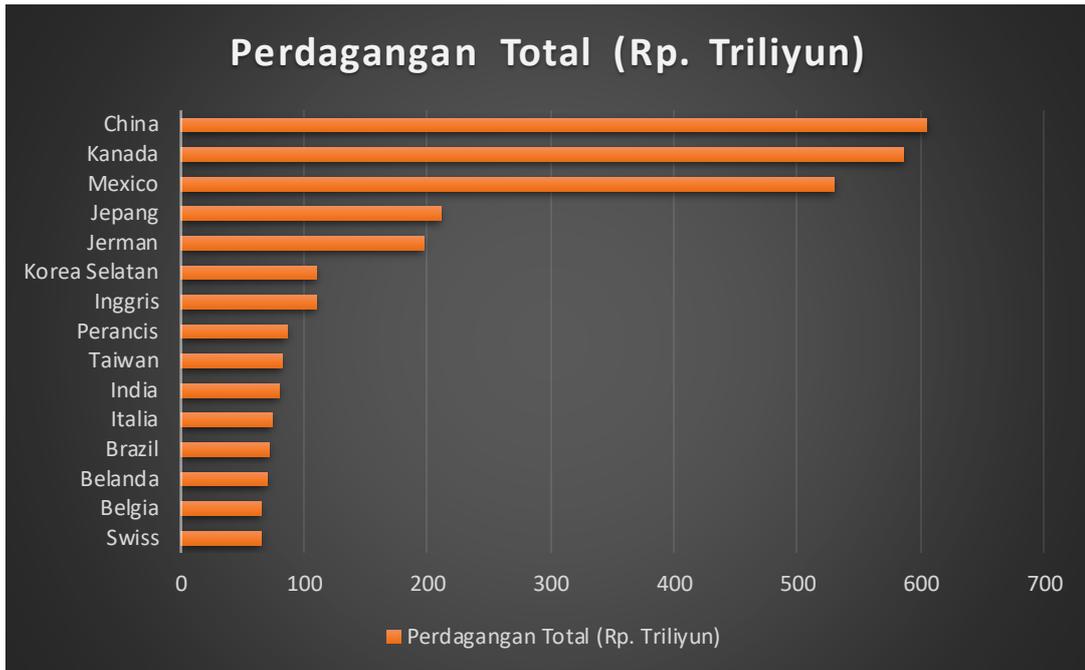
Pada bab selanjutnya, kita akan menganalisis mengapa suatu negara menjual sebagian besar produksinya ke negara lain dan mengapa mereka membeli sebagian besar produk yang mereka konsumsi dari negara lain. Kami juga akan mengkaji manfaat dan biaya perdagangan internasional serta motivasi dan dampak kebijakan pemerintah yang membatasi atau mendorong perdagangan.

Namun sebelum kita membahas semua itu, mari kita mulai dengan menjelaskan siapa yang berdagang dengan siapa. Hubungan empiris yang dikenal sebagai model gravitasi membantu memahami nilai perdagangan antara negara mana pun dan menyoroti hambatan yang terus membatasi perdagangan internasional bahkan dalam perekonomian global saat ini. Kita kemudian akan beralih ke perubahan struktur perdagangan dunia. Seperti yang akan kita lihat, dekade-dekade belakangan ini ditandai dengan peningkatan besar dalam pangsa output dunia yang dijual secara internasional, dengan pergeseran pusat gravitasi perekonomian dunia ke Asia, dan dengan perubahan besar pada jenis barang yang membentuk perdagangan tersebut.

2.1 MITRA PERDAGANGAN JASA

Gambar 2.1 menunjukkan total nilai perdagangan barang ekspor ditambah impor antara Amerika Serikat dan 15 mitra dagang utamanya pada tahun 2015. (Data perdagangan jasa kurang dipecah berdasarkan mitra dagang; kita akan membahas tentang semakin pentingnya perdagangan jasa, dan isu-isu yang diangkat oleh perdagangan tersebut, akan dibahas nanti dalam bab ini.) Secara keseluruhan, 15 negara ini menyumbang 75 persen nilai perdagangan AS pada tahun tersebut.

Mengapa Amerika Serikat banyak berdagang dengan negara-negara ini? Mari kita lihat faktor-faktor yang, dalam praktiknya, menentukan siapa yang berdagang dengan siapa.



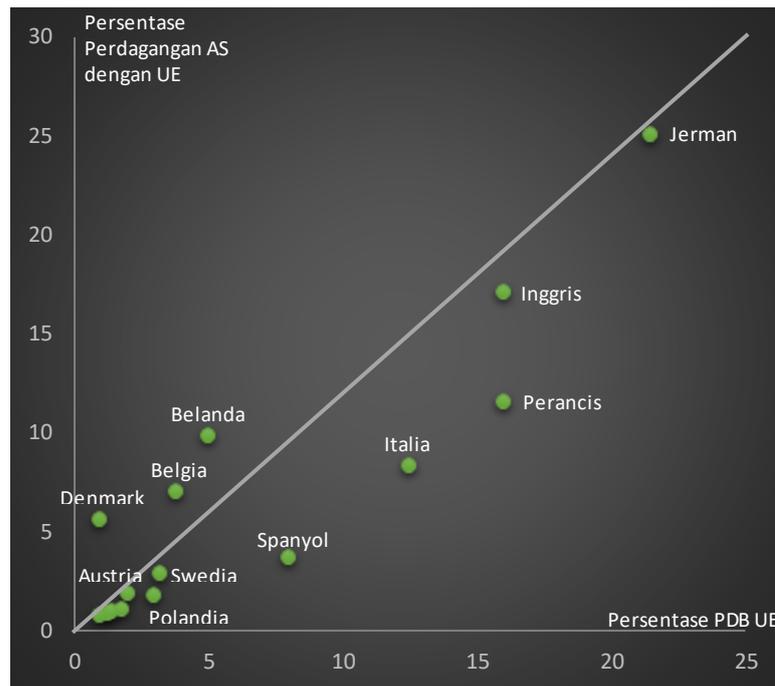
Gambar 2.1 Total Perdagangan AS Dengan Mitra Utama Yang Diukur Berdasarkan Jumlah Impor Dan Ekspor.

Sumber: Departemen Perdagangan AS.

Ukuran Penting: Model Gravitasi

Tiga dari 15 mitra dagang utama AS adalah negara-negara Eropa: Jerman, Inggris, dan Perancis. Mengapa Amerika Serikat melakukan perdagangan lebih besar dengan ketiga negara Eropa tersebut dibandingkan dengan negara lain? Jawabannya adalah ketiga negara ini merupakan negara dengan perekonomian terbesar di Eropa. Artinya, negara-negara tersebut memiliki nilai produk domestik bruto (PDB) tertinggi, yang mengukur nilai total seluruh barang dan jasa yang diproduksi dalam suatu perekonomian. Terdapat hubungan empiris yang kuat antara ukuran perekonomian suatu negara dan volume impor dan ekspornya.

Gambar 2.2 mengilustrasikan hubungan ini dengan menunjukkan korespondensi antara ukuran perekonomian negara-negara Eropa khususnya, 15 mitra dagang terpenting Amerika di Eropa Barat pada tahun 2012 dan perdagangan negara-negara tersebut dengan Amerika Serikat pada tahun tersebut. Pada sumbu horizontal adalah PDB masing-masing negara, yang dinyatakan sebagai persentase dari total PDB Uni Eropa, pada sumbu vertikal adalah bagian masing-masing negara terhadap total perdagangan Amerika Serikat dengan UE. Seperti yang bisa Anda lihat, titik-titik tersebar di sekitar garis putus-putus 45 derajat yaitu, porsi perdagangan AS dengan Eropa tiap negara kira-kira sama dengan porsi negara tersebut dalam PDB Eropa Barat. Jerman memiliki perekonomian yang besar, menyumbang 20 persen PDB Eropa Barat, negara ini juga menyumbang 24 persen perdagangan AS dengan wilayah tersebut. Swedia memiliki perekonomian yang jauh lebih kecil, hanya menyumbang 3,2 persen PDB Eropa; Sejalan dengan itu, sektor ini hanya menyumbang 2,3 persen dari perdagangan AS-Eropa.



Gambar 2.2 ukuran Perekonomian Eropa Dan Nilai Perdaganganannya Dengan Amerika Serikat

Sumber: Departemen Perdagangan AS, Komisi Eropa.

Melihat perdagangan dunia secara keseluruhan, para ekonom menemukan bahwa persamaan dengan bentuk berikut memprediksi volume perdagangan antara dua negara dengan cukup akurat,

$$T_{ij} = A \times Y_i \times \frac{Y_j}{D_{ij}} \quad (2.1)$$

dimana A adalah suku konstan, T_{ij} adalah nilai perdagangan antara negara i dan negara j, Y_i adalah PDB negara i, Y_j adalah PDB negara j, dan D_{ij} adalah jarak kedua negara. Artinya, nilai perdagangan antara dua negara adalah proporsional, jika hal-hal lain dianggap sama, terhadap produk PDB kedua negara dan berkurang seiring dengan semakin jauhnya jarak antara kedua negara. Persamaan seperti (2-1) dikenal sebagai model gravitasi perdagangan dunia. Alasan pemberian nama tersebut adalah analogi dengan hukum gravitasi Newton: Sama seperti gaya tarik gravitasi antara dua benda sebanding dengan hasil kali massa kedua benda tersebut dan berkurang seiring dengan jarak, maka perdagangan antara dua negara, jika dianggap sama, sebanding dengan produk dari PDB mereka dan berkurang seiring dengan jarak.

Para ekonom sering memperkirakan model gravitasi yang lebih umum dalam bentuk berikut:

$$T_{ij} = A \times Y_i^a \times \frac{Y_j^b}{D_{ij}^c} \quad (2.2)$$

Persamaan ini mengatakan bahwa tiga hal yang menentukan volume perdagangan antara dua negara adalah besarnya PDB kedua negara dan jarak antar negara, tanpa secara khusus mengasumsikan bahwa perdagangan sebanding dengan produk PDB kedua negara dan

berbanding terbalik dengan PDB kedua negara. jarak. Sebaliknya, a , b , dan c dipilih agar sedekat mungkin dengan data aktual. Jika a , b , dan c semuanya sama dengan 1, persamaan (2.2) akan sama dengan persamaan (2.1). Faktanya, perkiraan sering kali menunjukkan bahwa (2.1) merupakan perkiraan yang cukup baik.

Mengapa model gravitasi berhasil? Secara umum, negara-negara besar cenderung membelanjakan impor dalam jumlah besar karena mereka mempunyai pendapatan yang besar. Negara-negara tersebut juga cenderung menarik sebagian besar belanja negara lain karena mereka menghasilkan berbagai macam produk. Jadi, jika hal-hal lain dianggap sama, perdagangan antara dua negara mana pun akan lebih besar maka semakin besar pula negara tersebut.

Hal lain apa yang tidak setara? Seperti yang telah kita ketahui, dalam praktiknya negara-negara menghabiskan sebagian besar pendapatannya di dalam negeri. Amerika Serikat dan Uni Eropa masing-masing menyumbang sekitar 25 persen PDB dunia, namun masing-masing hanya menarik sekitar 2 persen belanja negara lain. Untuk memahami arus perdagangan sebenarnya, kita perlu mempertimbangkan faktor-faktor yang membatasi perdagangan internasional. Namun sebelum kita membahasnya, mari kita lihat alasan penting mengapa model gravitasi berguna.

Menggunakan Model Gravitasi: Mencari Anomali

Jelas dari Gambar 2.2 bahwa model gravitasi cukup cocok dengan data perdagangan AS dengan negara-negara Eropa tetapi tidak sempurna. Faktanya, salah satu kegunaan utama model gravitasi adalah membantu kita mengidentifikasi anomali dalam perdagangan. Memang benar, ketika perdagangan antara dua negara jauh lebih besar atau lebih kecil dari prediksi model gravitasi, para ekonom mencari penjelasannya. Melihat kembali Gambar 2.2, kita melihat bahwa Belanda, Belgia, dan Irlandia melakukan perdagangan lebih banyak dengan Amerika Serikat dibandingkan dengan perkiraan model gravitasi. Mengapa hal ini bisa terjadi?

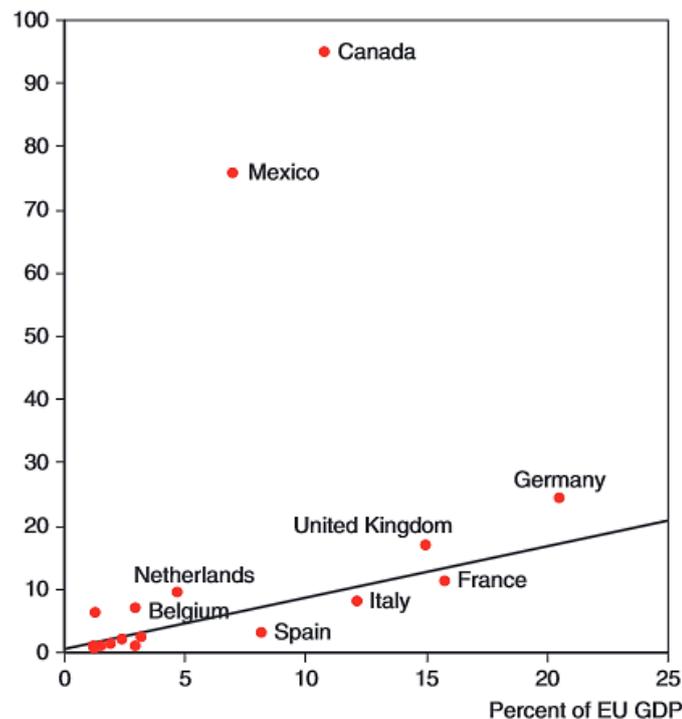
Bagi Irlandia, jawabannya sebagian terletak pada kedekatan budaya: Irlandia tidak hanya berbagi bahasa dengan Amerika Serikat, namun puluhan juta orang Amerika adalah keturunan imigran Irlandia. Di luar pertimbangan ini, Irlandia memainkan peran khusus sebagai tuan rumah bagi banyak perusahaan yang berbasis di AS, kita akan membahas peran perusahaan multinasional tersebut di Bab 8.

Dalam kasus Belanda dan Belgia, geografi dan biaya transportasi mungkin menjelaskan besarnya perdagangan mereka dengan Amerika Serikat. Kedua negara tersebut terletak di dekat muara sungai Rhine, sungai terpanjang di Eropa Barat, yang melewati Ruhr, jantung industri Jerman. Jadi Belanda dan Belgia secara tradisional menjadi pintu masuk ke sebagian besar Eropa barat laut Rotterdam di Belanda merupakan pelabuhan paling penting di Eropa, jika diukur berdasarkan tonase yang ditangani, dan Antwerp di Belgia menempati peringkat kedua. Besarnya perdagangan antara Belgia dan Belanda menunjukkan, dengan kata lain, peran penting biaya transportasi dan geografi dalam menentukan volume perdagangan. Pentingnya faktor-faktor ini terlihat jelas ketika kita melihat contoh data perdagangan yang lebih luas.

Hambatan Perdagangan: Jarak, Hambatan, dan Perbatasan

Gambar 2.3 menunjukkan data yang sama dengan Gambar 2.2 U.S. perdagangan sebagai persentase dari total perdagangan dengan Eropa Barat pada tahun 2012 versus PDB sebagai persentase dari total PDB kawasan namun menambahkan dua negara lagi yaitu Kanada dan Meksiko. Seperti yang Anda lihat, kedua negara tetangga Amerika Serikat ini melakukan lebih banyak perdagangan dengan Amerika Serikat dibandingkan negara-negara Eropa dengan ukuran yang sama. Faktanya, Kanada, yang perekonomiannya kira-kira sama besarnya dengan Spanyol, melakukan perdagangan dengan Amerika Serikat sama banyaknya dengan perdagangan dengan seluruh Eropa.

Mengapa Amerika Serikat melakukan lebih banyak perdagangan dengan negara tetangganya di Amerika Utara dibandingkan dengan mitranya di Eropa? Salah satu alasan utamanya adalah fakta sederhana bahwa Kanada dan Meksiko lebih dekat. Semua model gravitasi yang diperkirakan menunjukkan dampak negatif yang kuat dari jarak terhadap perdagangan internasional; perkiraan umum mengatakan bahwa peningkatan jarak antara dua negara sebesar 1 persen dikaitkan dengan penurunan perdagangan antara negara-negara tersebut sebesar 0,7 hingga 1 persen. Penurunan ini sebagian mencerminkan peningkatan biaya transportasi barang dan jasa. Para ekonom juga percaya bahwa faktor-faktor yang kurang nyata memainkan peran penting: Perdagangan cenderung menjadi intens ketika negara-negara memiliki kontak pribadi yang erat, dan kontak ini cenderung berkurang ketika jaraknya jauh. Misalnya, mudah bagi perwakilan penjualan AS untuk melakukan kunjungan singkat ke Toronto, namun pergi ke Paris merupakan proyek yang jauh lebih besar bagi perwakilan tersebut. Kecuali jika perusahaan tersebut berbasis di Pantai Barat, mengunjungi Tokyo merupakan proyek yang lebih besar.



Gambar 2.3 Persentase Dari Total Perdagangan AS Dengan Eropa Barat Pada Tahun 2012

Sumber: Departemen Perdagangan AS, Komisi Eropa.

Selain bertetangga dengan Amerika Serikat, Kanada dan Meksiko merupakan bagian dari perjanjian perdagangan dengan Amerika Serikat, Perjanjian Perdagangan Bebas Amerika Utara, atau NAFTA, yang memastikan bahwa sebagian besar barang yang dikirim ke ketiga negara tersebut tidak dikenakan tarif atau hambatan lain terhadap perdagangan internasional. Kita akan menganalisis dampak hambatan terhadap perdagangan internasional di Bab 8 dan 9, dan peran perjanjian perdagangan seperti NAFTA di Bab 10. Untuk saat ini, mari kita perhatikan bahwa para ekonom menggunakan model gravitasi sebagai cara menilai dampak hambatan terhadap perdagangan internasional. Dampak perjanjian perdagangan terhadap perdagangan internasional yang sebenarnya. Jika suatu perjanjian perdagangan efektif, perjanjian tersebut akan menghasilkan lebih banyak perdagangan di antara mitra-mitranya secara signifikan dibandingkan yang diperkirakan mengingat PDB dan jarak satu sama lain.

Namun penting untuk dicatat bahwa meskipun perjanjian perdagangan sering kali mengakhiri semua hambatan formal terhadap perdagangan antar negara, perjanjian tersebut jarang menjadikan batas negara menjadi tidak relevan. Bahkan ketika sebagian besar barang dan jasa yang dikirim melintasi perbatasan negara tidak dikenakan tarif dan hanya menghadapi sedikit pembatasan hukum, terdapat lebih banyak perdagangan antar wilayah di negara yang sama dibandingkan antar wilayah yang letaknya setara di negara lain. Kanada – AS perbatasan adalah salah satu contohnya. Kedua negara adalah bagian dari perjanjian perdagangan bebas (memang, sudah ada perjanjian perdagangan bebas Kanada-AS bahkan sebelum NAFTA) kebanyakan orang Kanada berbicara bahasa Inggris; dan warga negara dari kedua negara bebas melintasi perbatasan dengan formalitas minimal. Namun data mengenai perdagangan masing-masing provinsi di Kanada baik satu sama lain maupun dengan negara bagian AS menunjukkan bahwa, jika hal-hal lain tetap sama, terdapat lebih banyak perdagangan antar provinsi dibandingkan antara provinsi dan negara bagian AS.

Tabel 2.1 menggambarkan besarnya perbedaan tersebut. Ini menunjukkan total perdagangan (ekspor ditambah impor) provinsi British Columbia di Kanada, tepat di utara negara bagian Washington, dengan provinsi-provinsi Kanada lainnya dan dengan negara bagian AS, diukur sebagai persentase dari PDB setiap provinsi atau negara bagian. Gambar 2-4 menunjukkan lokasi provinsi dan negara bagian tersebut. Setiap provinsi di Kanada berpasangan dengan negara bagian AS yang jaraknya kira-kira sama dari British Columbia: Negara Bagian Washington dan Alberta keduanya berbatasan dengan British Columbia; Ontario dan Ohio keduanya berada di Midwest; dan seterusnya. Kecuali perdagangan dengan provinsi New Brunswick di Kanada bagian timur jauh, perdagangan intra-Kanada terus menurun seiring dengan bertambahnya jarak. Namun dalam setiap kasus, perdagangan antara British Columbia dan provinsi di Kanada jauh lebih besar dibandingkan perdagangan dengan negara bagian AS yang sama jauhnya.

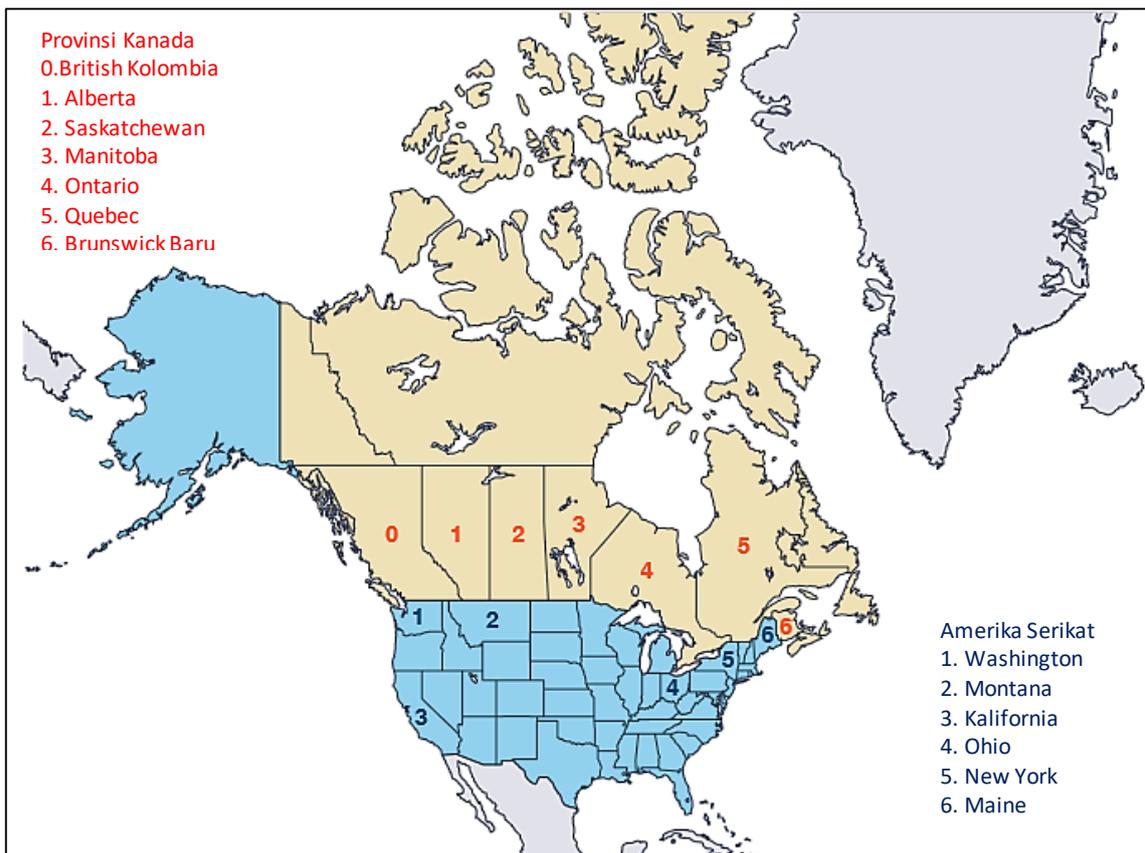
Para ekonom telah menggunakan data seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2-1, bersama dengan perkiraan pengaruh jarak dalam model gravitasi, untuk menghitung dampak Kanada-AS. Meskipun perbatasan ini merupakan salah satu perbatasan yang paling terbuka di dunia, dampaknya terhadap hambatan perdagangan sama besarnya dengan jika kedua negara

terpisah jarak antara 1.500 dan 2.500 mil. Mengapa perbatasan mempunyai dampak negatif yang besar terhadap perdagangan? Itu adalah topik penelitian yang sedang berlangsung.

Tabel 2.1 perdagangan dengan british Columbia sebagai persen PDB 2009

Provinsi Kanada	Perdagangan Sebagai Persen PDB	Perdagangan sebagai persen PDB	Negara bagian AS pada jarak yang sama dari british Columbia
Alberta	6.9	2.6	Washington
Saslatcewan	2.4	1.0	Montana
Manitoba	2.0	0.3	California
Ontario	1.9	0.2	Ohio
Quebec	1.4	0.1	New York
Brunswick baru	2.3	0.2	maine

Sumber: statistics Canada, Departemen Perdagangan AS



GAMBAR 2.4 Provinsi Kanada dan Negara Bagian AS yang Berdagang dengan British Columbia

Sumber: Statistics Canada, Departemen Perdagangan AS.

2.2 PERUBAHAN POLA PERDAGANGAN DUNIA

Perdagangan dunia adalah target yang bergerak. Arah dan komposisi perdagangan dunia saat ini sangat berbeda dengan generasi yang lalu dan bahkan lebih berbeda dari abad yang lalu. Mari kita lihat beberapa tren utama.

Apakah Dunia Menjadi Lebih Kecil?

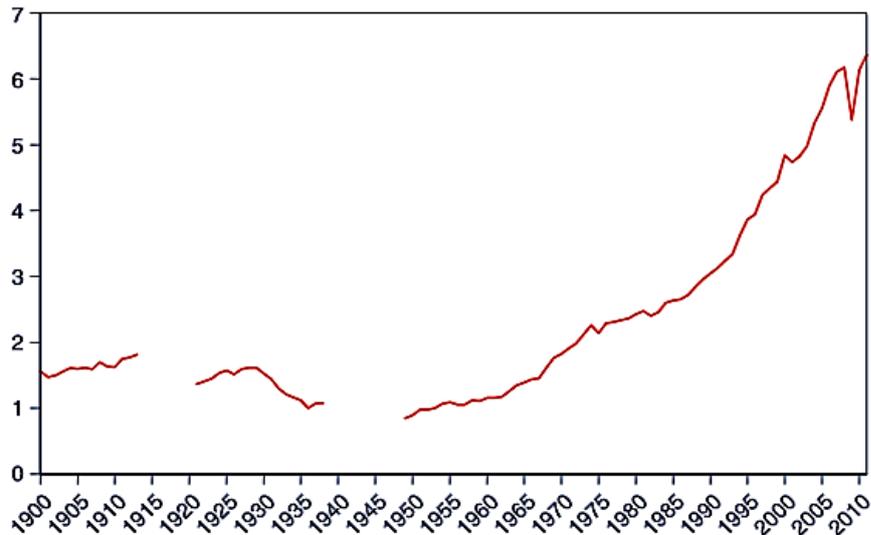
Dalam diskusi populer mengenai perekonomian dunia, sering kita jumpai pernyataan bahwa transportasi dan komunikasi modern telah menghilangkan jarak, sehingga dunia menjadi tempat yang kecil. Pernyataan ini jelas ada benarnya, bahwa internet memungkinkan komunikasi instan dan hampir gratis antara orang-orang yang terpisah jarak ribuan mil, sementara transportasi jet memungkinkan akses fisik yang cepat ke seluruh penjuru dunia. Di sisi lain, model gravitasi terus menunjukkan hubungan negatif yang kuat antara jarak dan perdagangan internasional. Namun apakah dampak tersebut semakin lemah seiring berjalannya waktu? Apakah kemajuan transportasi dan komunikasi membuat dunia menjadi lebih kecil?. Jawabannya adalah ya, namun sejarah juga menunjukkan bahwa kekuatan politik bisa lebih besar daripada dampak teknologi. Dunia menjadi lebih kecil antara tahun 1840 dan 1914, namun menjadi lebih besar lagi pada abad ke-20.

Para sejarawan ekonomi mengatakan kepada kita bahwa perekonomian global, dengan hubungan ekonomi yang kuat antara negara-negara yang berjauhan, bukanlah hal baru. Faktanya, ada dua gelombang besar globalisasi, gelombang pertama tidak bergantung pada pesawat jet dan Internet, melainkan pada jalur kereta api, kapal uap, dan telegraf. Pada tahun 1919, ekonom besar John Maynard Keynes menggambarkan akibat dari gelombang globalisasi tersebut.

Sungguh suatu episode yang luar biasa dalam kemajuan ekonomi umat manusia pada zaman yang berakhir pada bulan Agustus 1914!. Penduduk London dapat memesan melalui telepon, sambil menyeruput teh paginya di tempat tidur, berbagai produk dari seluruh dunia, dalam jumlah yang sesuai dengan keinginannya, dan secara wajar mengharapkan pengirimannya lebih awal di depan pintu rumahnya.

Namun perhatikan pernyataan Keynes bahwa zaman “berakhir” pada tahun 1914. Faktanya, dua perang dunia berikutnya, Depresi Besar pada tahun 1930-an dan proteksionisme yang meluas, sangat menekan perdagangan dunia. Gambar 2-5 menunjukkan salah satu ukuran perdagangan internasional dengan rasio indeks ekspor barang-barang manufaktur dunia terhadap indeks produksi industri dunia. Perdagangan dunia tumbuh pesat pada dekade-dekade menjelang Perang Dunia I namun kemudian menurun secara signifikan. Seperti yang Anda lihat, dengan ukuran ini, globalisasi belum kembali ke tingkat sebelum Perang Dunia I hingga awal tahun 1970an.

Namun, sejak saat itu, perdagangan dunia sebagai bagian dari produksi dunia telah meningkat ke tingkat yang belum pernah terjadi sebelumnya. Sebagian besar peningkatan nilai perdagangan dunia ini mencerminkan apa yang disebut “*Disintegrasi Vertikal*” produksi. Sebelum suatu produk sampai ke tangan konsumen, produk tersebut sering kali melewati banyak tahap produksi di berbagai negara. Misalnya, produk elektronik konsumen ponsel, iPod, dan sebagainya, sering kali dirakit di negara-negara berupah rendah seperti Tiongkok dari komponen yang diproduksi di negara-negara berupah tinggi seperti Jepang. Karena banyaknya pengiriman komponen secara silang, produk seharga Rp.100.000.000 dapat meningkatkan arus perdagangan internasional senilai Rp.200.000.000 atau Rp.300.000.000



GAMBAR 2-5 Kejatuhan dan kebangkitan perdagangan dunia rasio ekspor barang-barang manufaktur dunia terhadap produksi industri dunia. Ditampilkan di sini sebagai indeks dengan 1953 = 1—meningkat pada dekade-dekade sebelum perang dunia I namun turun tajam ketika terjadi perang dan proteksionisme. Angka tersebut tidak kembali ke tingkat tahun 1913 hingga tahun 1970an, namun sejak itu telah mencapai tingkat yang baru.

Sumber: Buletin Statistik Bulanan PBB, Organisasi Perdagangan Dunia.

Apa yang Kita Perdagangan?

Ketika suatu negara berdagang, apa yang mereka perdagangkan? Bagi dunia secara keseluruhan, jawaban utamanya adalah mereka saling mengirimkan barang-barang manufaktur seperti mobil, komputer, dan pakaian. Namun, perdagangan produk mineral kategori yang mencakup segala hal mulai dari bijih tembaga hingga batu bara, namun komponen utamanya di dunia modern adalah minyak masih menjadi bagian penting dalam perdagangan dunia. Produk-produk pertanian seperti gandum, kedelai, dan kapas juga merupakan bagian penting lainnya, dan berbagai jenis jasa memainkan peran penting dan secara luas diperkirakan akan menjadi lebih penting di masa depan.

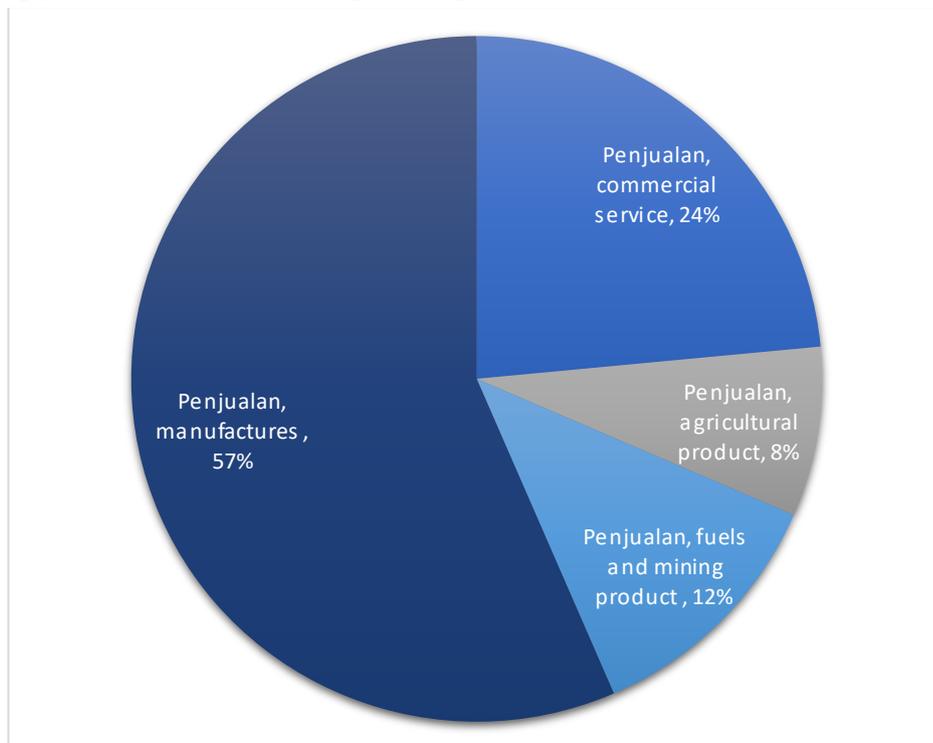
Gambar 2.6 menunjukkan rincian persentase ekspor dunia pada tahun 2015. Segala jenis barang manufaktur merupakan bagian terbesar dari perdagangan dunia. Sebagian besar nilai barang pertambangan terdiri dari minyak bumi dan bahan bakar lainnya. Perdagangan produk pertanian, meskipun penting dalam memenuhi kebutuhan pangan banyak negara, hanya menyumbang sebagian kecil dari nilai perdagangan dunia modern.

Sementara itu, ekspor jasa mencakup biaya transportasi tradisional yang dibebankan oleh maskapai penerbangan dan perusahaan pelayaran, biaya asuransi yang diterima dari orang asing, dan pengeluaran wisatawan asing. Dalam beberapa tahun terakhir, jenis perdagangan jasa baru, yang dimungkinkan oleh telekomunikasi modern, telah menarik banyak perhatian media. Contoh yang paling terkenal adalah munculnya pusat panggilan dan bantuan di luar negeri: Jika Anda menelepon nomor 800 untuk mendapatkan informasi atau bantuan teknis, orang yang menelepon mungkin berada di negara terpencil (kota Bangalore di India adalah contohnya). Lokasi yang sangat populer). Sejauh ini, bentuk-bentuk perdagangan baru yang eksotik ini masih merupakan bagian kecil dari keseluruhan gambaran

perdagangan, namun seperti dijelaskan di bawah, hal ini mungkin akan berubah di tahun-tahun mendatang.

Gambaran yang ada saat ini, dimana barang-barang manufaktur mendominasi perdagangan dunia, merupakan gambaran yang relatif baru. Di masa lalu, produk primer barang pertanian dan pertambangan memainkan peran yang jauh lebih penting dalam perdagangan dunia. Tabel 2.2 menunjukkan pangsa barang-barang manufaktur dalam ekspor dan impor Inggris dan Amerika Serikat pada tahun 1910 dan 2015. Pada awal abad ke-20, Inggris, meskipun banyak mengekspor barang-barang manufaktur (manufaktur), terutama mengimpor produk-produk primer. Saat ini, barang-barang manufaktur mendominasi kedua sisi perdagangannya. Sementara itu, Amerika Serikat telah beralih dari pola perdagangan yang menganggap produk-produk primer lebih penting daripada barang-barang manufaktur di kedua sisi menjadi pola perdagangan yang didominasi oleh barang-barang manufaktur.

Transformasi yang lebih baru adalah meningkatnya ekspor barang-barang manufaktur negara-negara dunia ketiga. Istilah negara-negara dunia ketiga dan negara-negara berkembang diterapkan pada negara-negara termiskin di dunia, yang sebagian besar merupakan negara jajahan Eropa sebelum Perang Dunia II. Baru-baru ini pada tahun 1970an, negara-negara ini sebagian besar mengekspor produk primer. Namun, sejak saat itu, mereka dengan cepat beralih ke ekspor barang-barang manufaktur. Gambar 2-7 menunjukkan pangsa produk pertanian dan barang manufaktur terhadap ekspor negara berkembang dari tahun 1960 hingga 2001. Hampir terjadi pembalikan kepentingan relatif. Misalnya, lebih dari 90 persen ekspor Tiongkok, negara berkembang terbesar dan kekuatan perdagangan dunia yang berkembang pesat, terdiri dari barang-barang manufaktur.



Gambar 2-6 Komposisi Perdagangan Dunia. Sebagian Besar Perdagangan Dunia Dilakukan Pada Barang-Barang Manufaktur, Namun Mineral—Terutama Minyak—Tetap Penting.

Sumber: Organisasi Perdagangan Dunia

Layanan Lepas Pantai

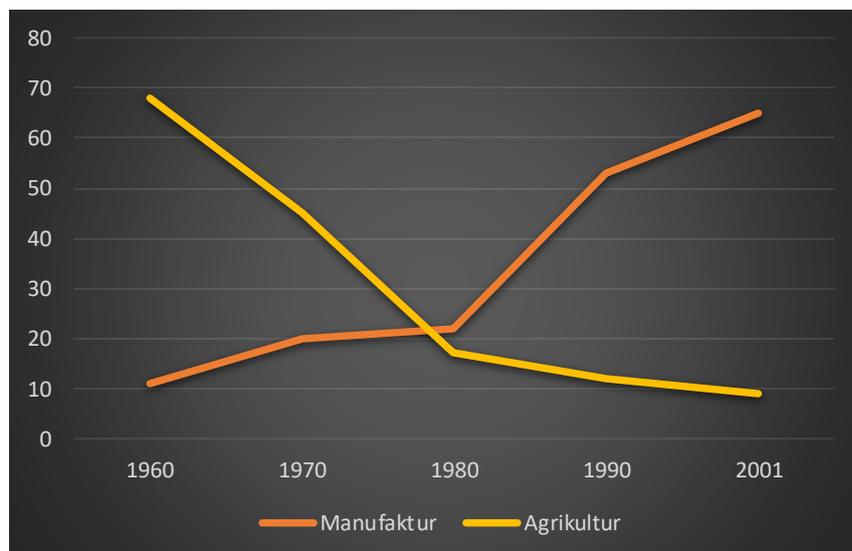
Salah satu perselisihan terpanas dalam perekonomian internasional saat ini adalah apakah teknologi informasi modern, yang memungkinkan pelaksanaan beberapa fungsi ekonomi dalam jangka panjang, akan menghasilkan peningkatan dramatis dalam bentuk-bentuk baru perdagangan internasional. Kami telah menyebutkan contoh pusat panggilan, di mana orang yang menjawab permintaan informasi Anda mungkin berada 8.000 mil jauhnya. Banyak layanan lain juga dapat dilakukan di lokasi terpencil.

Tabel 2.2 Barang manufaktur sebagai persen perdagangan barang dagang

	Britania Raya		Amerika Serikat	
	Ekspor	Impor	Ekspor	Impor
1910	75.4	24.5	47.5	40.7
2015	72.3	73.6	74.8	78.4

sumber: data from simon Kuznets, *modern economic growth: rate, structure and speed*. New haven. Yale univ.press data from world trade organization

Ketika layanan yang sebelumnya dilakukan di suatu negara dialihkan ke lokasi asing, perubahan tersebut dikenal sebagai layanan lepas pantai (terkadang dikenal sebagai layanan outsourcing). Selain itu, produsen harus memutuskan apakah mereka harus mendirikan anak perusahaan asing untuk menyediakan layanan tersebut (dan beroperasi sebagai perusahaan multinasional) atau melakukan outsourcing layanan tersebut ke perusahaan lain. Pada Bab 8, kami menjelaskan secara lebih rinci bagaimana perusahaan mengambil keputusan penting ini.



Gambar 2.7 Perubahan Komposisi Ekspor Negara Berkembang Selama 50 Tahun Terakhir, Ekspor Negara-Negara Berkembang Telah Beralih Ke Sektor Manufaktur.

Sumber: Dewan Perdagangan dan Pembangunan PBB.

Dalam artikel Foreign Affairs terkenal yang diterbitkan pada tahun 2006, Alan Blinder, seorang ekonom di Universitas Princeton, berpendapat demikian:

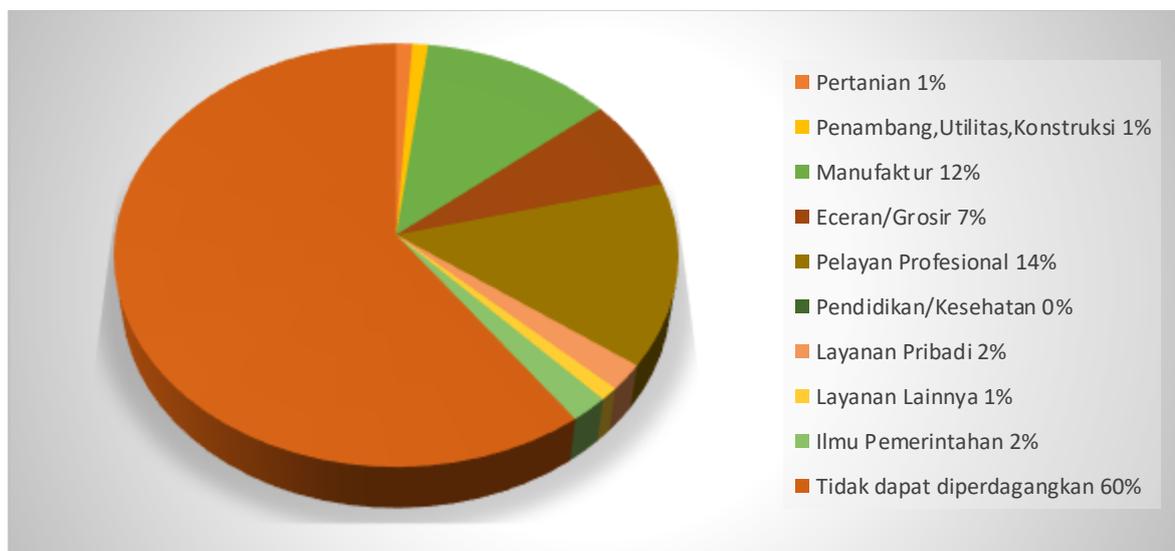
“Di masa depan, dan sebagian besar sudah terjadi di masa sekarang, perbedaan utama dalam perdagangan internasional tidak lagi terletak pada barang-barang yang dapat dimasukkan ke dalam kotak dan barang-barang yang tidak dapat dimasukkan ke dalam kotak. Sebaliknya, hal ini akan terjadi antara layanan yang dapat diberikan secara elektronik dalam jarak jauh dengan sedikit atau tanpa penurunan kualitas, dan layanan yang tidak dapat dilakukan.”

-Alan Blinder-

Misalnya, pekerja yang mengisi kembali rak-rak di toko bahan makanan lokal Anda harus berada di lokasi, namun akuntan yang menyimpan pembukuan bahan makanan bisa berada di negara lain, dan tetap berhubungan melalui Internet. Perawat yang mengukur denyut nadi Anda harus berada di dekat Anda, namun ahli radiologi yang membaca sinar-X Anda dapat menerima gambar secara elektronik di mana saja yang memiliki koneksi berkecepatan tinggi.

Saat ini, outsourcing layanan mendapat banyak perhatian justru karena masih terbilang jarang. Pertanyaannya adalah seberapa besar perubahan tersebut, dan berapa banyak pekerja yang saat ini tidak menghadapi persaingan internasional yang mungkin melihat perubahan tersebut di masa depan. Salah satu cara para ekonom mencoba menjawab pertanyaan ini adalah dengan melihat jasa mana yang diperdagangkan jarak jauh di Amerika Serikat. Misalnya, banyak layanan keuangan yang diberikan kepada negara dari New York, ibu kota keuangan negara; sebagian besar penerbitan perangkat lunak di negara tersebut dilakukan di Seattle, rumah bagi Microsoft; sebagian besar layanan pencarian Internet di Amerika (dan dunia) disediakan dari Googleplex di Mountain View, California, dan seterusnya.

Gambar 2-8 menunjukkan hasil sebuah penelitian yang secara sistematis menggunakan data lokasi industri di Amerika Serikat untuk menentukan jasa mana yang dapat diperdagangkan dan tidak.



Gambar 2.8 Jumlah Lapangan Kerja Pada Industri Yang Dapat Diperdagangkan.

Sumber: J. Bradford Jensen dan Lori. G. Kletzer, "Layanan yang Dapat Diperdagangkan: Memahami Ruang Lingkup dan Dampak Pengalihdayaan Jasa," Makalah Kerja Peterson Institute of Economics 5–09.

2.3 PERUBAHAN POLA PERDAGANGAN DUNIA

Kita memulai pembahasan kita mengenai penyebab perdagangan dunia di Bab 3 dengan analisis model yang pertama kali dikemukakan oleh ekonom Inggris David Ricardo pada tahun 1819. Mengingat semua perubahan dalam perdagangan dunia sejak zaman Ricardo, apakah gagasan lama masih relevan? Jawabannya adalah ya. Meskipun banyak hal dalam perdagangan internasional telah berubah, prinsip-prinsip dasar yang ditemukan oleh para ekonom pada awal mula perekonomian global masih berlaku.

Memang benar bahwa perdagangan dunia menjadi lebih sulit untuk dikarakterisasi secara sederhana. Satu abad yang lalu, ekspor setiap negara jelas dipengaruhi oleh iklim dan sumber daya alamnya. Negara-negara tropis mengekspor produk-produk tropis seperti kopi dan kapas; negara-negara kaya lahan seperti Amerika Serikat dan Australia mengekspor makanan ke negara-negara Eropa yang berpenduduk padat. Perselisihan mengenai perdagangan juga mudah untuk dijelaskan: Pertarungan politik klasik mengenai perdagangan bebas versus proteksionisme terjadi antara pemilik tanah Inggris yang menginginkan perlindungan dari impor pangan murah dan produsen Inggris yang mengekspor sebagian besar hasil produksi mereka.

Sumber-sumber perdagangan modern lebih halus. Sumber daya manusia dan sumber daya ciptaan manusia (dalam bentuk mesin dan jenis modal lainnya) lebih penting dibandingkan sumber daya alam. Pertarungan politik mengenai perdagangan biasanya melibatkan pekerja yang keterampilannya menjadi kurang berharga karena impor pekerja pakaian yang menghadapi persaingan dari pakaian jadi impor dan pekerja teknologi yang kini menghadapi persaingan dari Bangalore.

Logika yang mendasari perdagangan internasional tetap sama. Model ekonomi yang berkembang jauh sebelum penemuan pesawat jet atau Internet tetap menjadi kunci untuk memahami pentingnya perdagangan internasional abad ke-21.

RINGKASAN

1. Model gravitasi menghubungkan perdagangan antara dua negara dengan ukuran perekonomiannya. Penggunaan model gravitasi juga mengungkap dampak kuat dari jarak dan perbatasan internasional—bahkan perbatasan yang bersahabat seperti antara Amerika Serikat dan Kanada—dalam menghambat perdagangan.
2. Perdagangan internasional berada pada tingkat rekor dibandingkan dengan ukuran perekonomian dunia, hal ini disebabkan oleh turunnya biaya transportasi dan komunikasi. Namun, perdagangan tidak tumbuh dalam garis lurus: Dunia sudah sangat terintegrasi pada tahun 1914, namun perdagangan sangat berkurang akibat depresi ekonomi, proteksionisme, dan perang, dan memerlukan waktu puluhan tahun untuk pulih.
3. Barang-barang manufaktur mendominasi perdagangan modern saat ini. Namun, di masa lalu, produk primer jauh lebih penting dibandingkan sekarang; belakangan ini, perdagangan jasa menjadi semakin penting.

4. Negara-negara berkembang, khususnya, telah beralih dari negara yang hanya mengekspor produk-produk primer menjadi eksportir barang-barang manufaktur.

Pengayaan

1. Model gravitasi sering digunakan tidak hanya untuk menjelaskan perdagangan antara dua negara, namun juga untuk menyelidiki alasan mengapa mereka tidak melakukan perdagangan tersebut. Ilustrasikan anomali ini dengan contoh dan alasan yang sesuai.
2. Irlandia dan Belgia memiliki pola perdagangan yang sangat mirip. Keduanya lebih banyak melakukan perdagangan dengan Amerika Serikat dibandingkan dengan Uni Eropa (UE), meskipun mereka adalah anggota UE dan lebih dekat dengan pasar bersama UE dibandingkan dengan pasar Amerika. Jelaskan anomali ini dengan menggunakan model gravitasi.
3. Persamaan (2.1) menyatakan bahwa perdagangan antara dua negara sebanding dengan produk PDB negara tersebut. Apakah ini berarti jika PDB setiap negara di dunia meningkat dua kali lipat, maka perdagangan dunia akan meningkat empat kali lipat?
4. Selama beberapa dekade terakhir, perekonomian Asia Timur telah meningkatkan kontribusinya terhadap PDB dunia. Demikian pula, perdagangan intra-Asia Timur—yaitu perdagangan antar negara-negara Asia Timur—telah tumbuh dan berkontribusi terhadap perdagangan dunia. Lebih dari itu, negara-negara Asia Timur semakin banyak melakukan perdagangan satu sama lain. Jelaskan alasannya dengan menggunakan model gravitasi.
5. Satu abad yang lalu, sebagian besar impor dari Inggris berasal dari lokasi yang relatif jauh: Amerika Utara, Amerika Latin, dan Asia. Saat ini, sebagian besar impor Inggris berasal dari negara-negara Eropa lainnya. Bagaimana hal ini sejalan dengan perubahan jenis barang yang membentuk perdagangan dunia?

BAB 3

PRODUKTIVITAS TENAGA KERJA

3.1 PENDAHULUAN

Negara-negara terlibat dalam perdagangan internasional karena dua alasan dasar, yang masing-masing memberikan kontribusi terhadap keuntungan mereka dari perdagangan. Pertama, negara-negara berdagang karena mereka berbeda satu sama lain. Bangsa-bangsa, seperti halnya individu-individu, dapat memperoleh manfaat dari perbedaan-perbedaan mereka dengan mencapai suatu kesepakatan di mana masing-masing negara dapat melakukan hal-hal yang mereka lakukan dengan relatif baik. Kedua, negara-negara melakukan perdagangan untuk mencapai skala ekonomi dalam produksi. Artinya, jika setiap negara hanya memproduksi sejumlah barang dalam jumlah terbatas, maka negara tersebut dapat memproduksi masing-masing barang tersebut dalam skala yang lebih besar dan karenanya lebih efisien dibandingkan jika negara tersebut mencoba memproduksi semuanya. Di dunia nyata, pola perdagangan internasional mencerminkan interaksi kedua motif tersebut. Namun, sebagai langkah pertama untuk memahami sebab dan akibat perdagangan, ada baiknya kita melihat model sederhana yang hanya memiliki satu dari motif-motif tersebut.

Empat bab berikutnya mengembangkan alat untuk membantu kita memahami bagaimana perbedaan antar negara menimbulkan perdagangan di antara mereka dan mengapa perdagangan ini saling menguntungkan. Konsep penting dalam analisis ini adalah keunggulan komparatif.

Meskipun keunggulan komparatif adalah sebuah konsep yang sederhana, pengalaman menunjukkan bahwa ini adalah konsep yang sangat sulit untuk dipahami (atau diterima) oleh banyak orang. Memang benar, mendiang Paul Samuelson ekonom peraih Nobel yang banyak berbuat untuk mengembangkan model perdagangan internasional yang dibahas di Bab 4 dan 5 pernah menggambarkan keunggulan komparatif sebagai contoh terbaik yang ia ketahui mengenai prinsip ekonomi yang tidak dapat disangkal kebenarannya namun tidak jelas bagi semua orang-orang cerdas. Dalam bab ini, kita mulai dengan pengenalan umum konsep keunggulan komparatif dan kemudian mengembangkan model spesifik tentang bagaimana keunggulan komparatif menentukan pola perdagangan internasional.

3.2 KONSEP KEUNGGULAN KOMPARATIF

Pada Hari Valentine 1996, yang kebetulan jatuh kurang dari seminggu sebelum pemilihan pendahuluan penting tanggal 20 Februari di New Hampshire, calon presiden dari Partai Republik Patrick Buchanan mampir di taman kanak-kanak untuk membeli selusin mawar untuk istrinya. Pada kesempatan itu, ia menyampaikan pidato yang mengecam meningkatnya impor bunga ke Amerika Serikat, yang menurutnya membuat para petani bunga Amerika gulung tikar, dan memang benar bahwa semakin besar pangsa pasar mawar musim dingin di Amerika Serikat dipasok oleh impor yang datang dari negara-negara Amerika Selatan, khususnya Kolombia. Tapi apakah itu hal yang buruk?

Kasus mawar musim dingin memberikan contoh yang sangat bagus mengenai alasan mengapa perdagangan internasional dapat memberikan manfaat. Pertimbangkan dulu betapa sulitnya menyediakan bunga mawar segar kepada kekasih Amerika di bulan Februari. Bunganya harus ditanam di rumah kaca yang dipanaskan, dengan biaya besar dalam hal energi, investasi modal, dan sumber daya langka lainnya. Sumber daya tersebut dapat digunakan untuk memproduksi barang lain. Tentu saja ada trade-off. Untuk menghasilkan mawar musim dingin, perekonomian AS harus memproduksi lebih sedikit barang lain, seperti komputer. Para ekonom menggunakan istilah biaya peluang untuk menggambarkan trade-off tersebut: Biaya peluang bunga mawar dalam kaitannya dengan komputer adalah jumlah komputer yang dapat diproduksi dengan sumber daya yang digunakan untuk menghasilkan sejumlah bunga mawar tertentu.

Misalnya, Amerika Serikat saat ini menanam 10 juta mawar untuk dijual pada Hari Valentine dan sumber daya yang digunakan untuk menanam mawar tersebut dapat menghasilkan 100.000 komputer. Maka biaya peluang dari 10 juta mawar tersebut adalah 100.000 komputer. (Sebaliknya, jika komputerlah yang diproduksi, biaya peluang dari 100.000 komputer tersebut akan menjadi 10 juta mawar.) 10 juta mawar Hari Valentine itu bisa saja ditanam di Kolombia. Tampaknya sangat mungkin bahwa biaya peluang (opportunity cost) mawar tersebut dalam kaitannya dengan komputer akan lebih kecil dibandingkan di Amerika Serikat. Salah satu alasannya adalah jauh lebih mudah menanam mawar bulan Februari di Belahan Bumi Selatan, yang saat itu sedang musim panas di bulan Februari dibandingkan musim dingin. Selain itu, pekerja di Kolombia kurang efisien dibandingkan pekerja di AS dalam membuat barang-barang canggih seperti komputer, yang berarti bahwa sejumlah sumber daya yang digunakan dalam produksi komputer menghasilkan lebih sedikit komputer di Kolombia dibandingkan di Amerika Serikat. Jadi trade-off di Kolombia mungkin sekitar 10 juta mawar musim dingin hanya untuk 30.000 komputer.

Perbedaan biaya peluang ini menawarkan kemungkinan penataan ulang produksi dunia yang saling menguntungkan. Biarkan Amerika Serikat berhenti menanam mawar musim dingin dan mencurahkan sumber daya yang tersedia untuk memproduksi komputer; sementara itu, biarkan Kolombia yang menanam bunga mawar tersebut, sehingga mengalihkan sumber daya yang diperlukan dari industri komputernya. Perubahan produksi yang dihasilkan akan terlihat seperti Tabel 3.1.

Lihat apa yang terjadi: Dunia memproduksi mawar sebanyak sebelumnya, namun kini memproduksi lebih banyak komputer. Jadi penataan ulang produksi ini, dimana Amerika Serikat berkonsentrasi pada komputer dan Kolombia berkonsentrasi pada mawar, meningkatkan ukuran kue perekonomian dunia. Karena dunia secara keseluruhan memproduksi lebih banyak produk, pada prinsipnya peningkatan standar hidup setiap orang dapat dilakukan.

Tabel 3.1 perubahan hipotesis dalam produksi

	Juta Mawar	Seribu Komputer
Amerika serikat	- 10	+ 100
Columbia	+ 10	- 30
Total	0	+ 70

Alasan mengapa perdagangan internasional menghasilkan peningkatan output dunia adalah karena perdagangan internasional memungkinkan setiap negara untuk berspesialisasi dalam memproduksi barang yang memiliki keunggulan komparatif. Suatu negara mempunyai keunggulan komparatif dalam memproduksi suatu barang jika biaya peluang (opportunity cost) untuk memproduksi barang tersebut dibandingkan dengan barang lain di negara tersebut lebih rendah dibandingkan di negara lain.

Dalam contoh ini, Kolombia memiliki keunggulan komparatif dalam bidang mawar musim dingin dan Amerika Serikat memiliki keunggulan komparatif dalam bidang komputer. Standar hidup dapat ditingkatkan di kedua wilayah tersebut jika Kolombia memproduksi mawar untuk pasar AS, sedangkan Amerika Serikat memproduksi komputer untuk pasar Kolombia. Oleh karena itu, kita mempunyai wawasan penting tentang keunggulan komparatif dan perdagangan internasional: Perdagangan antara dua negara dapat menguntungkan kedua negara jika masing-masing negara mengekspor barang yang memiliki keunggulan komparatif. Ini adalah pernyataan tentang kemungkinan-kemungkinan bukan tentang apa yang sebenarnya akan terjadi. Di dunia nyata, tidak ada otoritas pusat yang memutuskan negara mana yang harus memproduksi mawar dan negara mana yang harus memproduksi komputer. Juga tidak ada orang yang membagi-bagikan bunga mawar dan komputer kepada konsumen di kedua tempat tersebut. Sebaliknya, produksi dan perdagangan internasional ditentukan di pasar, tempat pasokan dan permintaan berkuasa. Adakah alasan untuk berasumsi bahwa potensi keuntungan bersama dari perdagangan akan terwujud? Akankah Amerika Serikat dan Kolombia benar-benar memproduksi barang-barang yang masing-masing memiliki keunggulan komparatif? Akankah perdagangan di antara mereka benar-benar membuat kedua negara menjadi lebih baik?

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan ini, kita harus lebih eksplisit dalam analisis kita. Dalam bab ini, kita akan mengembangkan model perdagangan internasional yang awalnya diusulkan oleh ekonom Inggris David Ricardo, yang memperkenalkan konsep keunggulan komparatif pada awal abad ke-19. Pendekatan ini, dimana perdagangan internasional semata-mata disebabkan oleh perbedaan produktivitas internasional. tenaga kerja, dikenal sebagai model Ricardian.

3.3 PEREKONOMIAN SATU FAKTOR

Untuk memperkenalkan peran keunggulan komparatif dalam menentukan pola perdagangan internasional, kita mulai dengan membayangkan bahwa kita berhadapan dengan perekonomian yang kita sebut domestik yang hanya memiliki satu faktor produksi. (Dalam Bab 4 kami memperluas analisis ke model yang didalamnya terdapat beberapa faktor.) Kita bayangkan hanya dua barang, anggur dan keju, yang diproduksi. Teknologi perekonomian dalam negeri dapat diringkas dengan produktivitas tenaga kerja di setiap industri, yang dinyatakan dalam satuan kebutuhan tenaga kerja, yaitu jumlah jam kerja yang diperlukan untuk memproduksi satu pon keju atau satu galon anggur. Misalnya, dibutuhkan satu jam kerja untuk menghasilkan satu pon keju dan dua jam untuk menghasilkan satu galon anggur. Perhatikan, bahwa kita mendefinisikan kebutuhan unit tenaga kerja sebagai kebalikan dari

produktivitas—semakin banyak keju atau anggur yang dimiliki seorang pekerja dapat berproduksi dalam satu jam, semakin rendah kebutuhan unit tenaga kerja. Untuk referensi di masa mendatang, kami mendefinisikan a_{LW} dan a_{LC} masing-masing sebagai unit kebutuhan tenaga kerja dalam produksi anggur dan keju. Total sumber daya perekonomian didefinisikan sebagai L , total pasokan tenaga kerja.

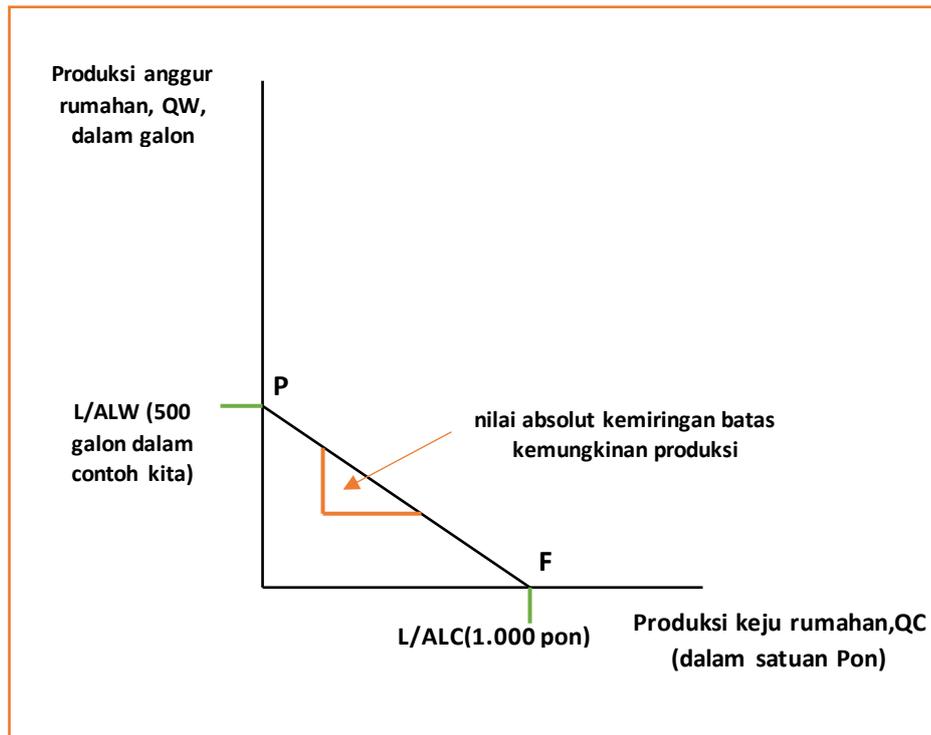
Kemungkinan Produksi Karena perekonomian mana pun memiliki sumber daya yang terbatas, terdapat batasan mengenai apa yang dapat diproduksi, dan selalu ada trade-off; untuk memproduksi lebih banyak suatu barang, perekonomian harus mengorbankan sebagian produksi barang lain. Pertukaran ini diilustrasikan secara grafis dengan batas kemungkinan produksi (garis PF pada Gambar 3.1), yang menunjukkan jumlah maksimum anggur yang dapat diproduksi setelah keputusan dibuat untuk memproduksi keju dalam jumlah tertentu, dan sebaliknya.

Ketika hanya ada satu faktor produksi, batas kemungkinan produksi suatu perekonomian hanyalah sebuah garis lurus. Kita dapat memperoleh garis ini sebagai berikut: Jika Q_W adalah produksi anggur dalam perekonomian dan Q_C adalah produksi keju, maka tenaga kerja yang digunakan dalam memproduksi anggur adalah $a_{LW}Q_W$, dan tenaga kerja yang digunakan dalam memproduksi keju adalah $a_{LC}Q_C$. Batas kemungkinan produksi ditentukan oleh keterbatasan sumber daya perekonomian dalam hal ini, tenaga kerja. Karena total pasokan tenaga kerja dalam perekonomian adalah L , batas produksi ditentukan oleh ketimpangan

$$a_{LC}Q_C + a_{LW}Q_W \leq L. \quad (3.1)$$

Misalnya, total pasokan tenaga kerja dalam perekonomian adalah 1.000 jam, dan diperlukan 1 jam kerja untuk memproduksi satu pon keju dan 2 jam kerja untuk memproduksi satu galon anggur. Maka total tenaga kerja yang digunakan dalam produksi adalah $(1 * \text{pon keju yang diproduksi}) + (2 * \text{galon anggur yang diproduksi})$, dan total ini tidak boleh lebih dari 1.000 jam kerja yang tersedia. Jika perekonomian mencurahkan seluruh tenaganya pada produksi keju, seperti ditunjukkan pada Gambar 3-1, perekonomian dapat memproduksi L/a_{LC} pon keju (1.000 pon). Jika perusahaan tersebut mencurahkan seluruh tenaganya untuk produksi anggur, maka perusahaan tersebut dapat menghasilkan L/a_{LW} galon— $1.000/2 = 500$ galon—anggur. Dan itu dapat menghasilkan campuran anggur dan keju apa pun yang terletak pada garis lurus yang menghubungkan kedua titik ekstrem tersebut.

Ketika batas kemungkinan produksi berbentuk garis lurus, biaya peluang satu pon keju dalam kaitannya dengan anggur adalah konstan. Seperti yang kita lihat di bagian sebelumnya, biaya peluang ini didefinisikan sebagai jumlah galon anggur yang harus dikorbankan oleh perekonomian untuk menghasilkan satu pon keju ekstra. Dalam hal ini, untuk menghasilkan satu pon lagi diperlukan a_{LC} jam kerja orang. Masing-masing jam kerja ini pada gilirannya dapat digunakan untuk memproduksi $1/a_{LW}$ galon anggur. Jadi, biaya peluang keju dalam kaitannya dengan anggur adalah a_{LC}/a_{LW} . Misalnya, jika dibutuhkan satu jam kerja untuk membuat satu pon keju dan dua jam untuk memproduksi satu galon anggur, maka biaya peluang untuk setiap pon keju adalah setengah galon anggur. Seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.1, biaya peluang ini sama dengan nilai absolut kemiringan batas kemungkinan produksi.



Gambar 3.1 Batas kemungkinan produksi rumah tangga
(Garis PF menunjukkan jumlah maksimum keju yang dapat diproduksi oleh perusahaan dengan jumlah produksi anggur dan sebaliknya)

3.4 HARGA DAN PASOKAN RELATIF

Batas kemungkinan produksi menggambarkan berbagai macam barang yang dapat diproduksi oleh suatu perekonomian. Namun, untuk menentukan apa yang sebenarnya akan diproduksi oleh perekonomian, kita perlu melihat harga. Secara khusus, kita perlu mengetahui harga relatif dari dua barang dalam perekonomian, yaitu harga suatu barang terhadap barang lainnya.

Dalam perekonomian yang kompetitif, keputusan pasokan ditentukan oleh upaya individu untuk memaksimalkan pendapatan mereka. Dalam perekonomian kita yang disederhanakan, karena tenaga kerja merupakan satu-satunya faktor produksi, pasokan keju dan anggur akan ditentukan oleh perpindahan tenaga kerja ke sektor mana pun yang memberikan upah lebih tinggi.

Secara umum, misalkan P_C dan P_W masing-masing adalah harga keju dan anggur. Dibutuhkan a_{LC} jam kerja orang untuk menghasilkan satu pon keju; karena tidak ada keuntungan dalam model satu faktor kita, upah per jam di sektor keju akan sama dengan nilai yang dapat diproduksi seorang pekerja dalam satu jam, $P_C > a_{LC}$. Karena dibutuhkan a_{LW} jam kerja orang untuk memproduksi satu galon anggur, tingkat upah per jam di sektor anggur akan menjadi $P_W > a_{LW}$. Upah di sektor keju akan lebih tinggi jika $P_C > P_W$ atau $a_{LC} > a_{LW}$; upah di sektor wine akan lebih tinggi jika $P_C > P_W$ dan $a_{LC} > a_{LW}$. Karena setiap orang ingin bekerja di industri mana pun yang menawarkan upah lebih tinggi, perekonomian akan berspesialisasi dalam produksi keju jika $P_C > P_W$ atau $a_{LC} > a_{LW}$. Di sisi lain, ia akan berspesialisasi dalam produksi

anggur jika $P_C > P_W$ dan $a_{LC} > a_{LW}$. Hanya jika $P_C > P_W$ sama dengan $a_{LC} > a_{LW}$ maka kedua barang tersebut akan diproduksi.

Apa arti dari bilangan $a_{LC} > a_{LW}$? Kita telah melihat di bagian sebelumnya bahwa ini adalah biaya peluang keju dibandingkan dengan anggur. Oleh karena itu, kita baru saja memperoleh proposisi penting mengenai hubungan antara harga dan produksi: Perekonomian akan berspesialisasi dalam produksi keju jika harga relatif keju melebihi biaya peluangnya dalam kaitannya dengan anggur; negara tersebut akan mengkhususkan diri dalam produksi anggur jika harga relatif keju lebih kecil daripada biaya peluangnya dalam kaitannya dengan anggur. Dengan tidak adanya perdagangan internasional, Domestik harus memproduksi kedua barang tersebut untuk dirinya sendiri. Namun perusahaan tersebut akan memproduksi kedua barang tersebut hanya jika harga relatif keju sama dengan biaya peluangnya. Karena biaya peluang sama dengan rasio kebutuhan unit tenaga kerja dalam keju dan anggur, kita dapat merangkum penentuan harga tanpa adanya perdagangan internasional dengan teori nilai tenaga kerja yang sederhana: Dengan tidak adanya perdagangan internasional, harga relatif suatu barang adalah sama dengan kebutuhan unit tenaga kerja relatifnya.

3.5 BERDAGANG DI DUNIA SATU FAKTOR

Untuk menggambarkan pola dan dampak perdagangan antara dua negara ketika masing-masing negara hanya memiliki satu faktor produksi adalah sederhana. Namun implikasi dari analisis ini bisa jadi mengejutkan. Memang benar, bagi mereka yang belum memikirkan perdagangan internasional, banyak dari implikasi ini yang tampaknya bertentangan dengan akal sehat. Bahkan model perdagangan yang paling sederhana ini dapat memberikan beberapa panduan penting mengenai isu-isu dunia nyata, seperti apa yang dimaksud dengan persaingan internasional yang adil dan pertukaran internasional yang adil.

Namun, sebelum kita membahas masalah ini, mari kita nyatakan modelnya. Misalkan ada dua negara. Salah satunya kita sebut lagi Rumah dan yang lainnya kita sebut Asing. Masing-masing negara memiliki satu faktor produksi (tenaga kerja) dan dapat memproduksi dua barang, anggur dan keju. Seperti sebelumnya, kami menyatakan angkatan kerja di Domestik dengan L dan kebutuhan unit tenaga kerja di Home dalam produksi anggur dan keju masing-masing dengan a_{LW} dan a_{LC} . Untuk Asing, kita akan menggunakan notasi yang mudah digunakan di seluruh teks ini: Saat kita mengacu pada beberapa aspek Asing, kita akan menggunakan simbol yang sama dengan yang kita gunakan untuk Beranda, namun dengan tanda bintang. Dengan demikian angkatan kerja Asing akan dilambangkan dengan L^* , kebutuhan satuan tenaga kerja Asing dalam bidang anggur dan keju akan dilambangkan dengan a^*_{LW} dan a^*_{LC} , dan seterusnya.

Secara umum, kebutuhan unit tenaga kerja dapat mengikuti pola apa pun. Misalnya, Domestik mungkin kurang produktif dibandingkan Asing dalam bidang anggur namun lebih produktif dalam bidang keju, atau sebaliknya. Untuk saat ini, kami hanya membuat satu asumsi sewenang-wenang:

$$\frac{a_{LC}}{a_{LW}} < \frac{a^*_{LC}}{a^*_{LW}} \quad (3.2)$$

atau, setara dengan itu

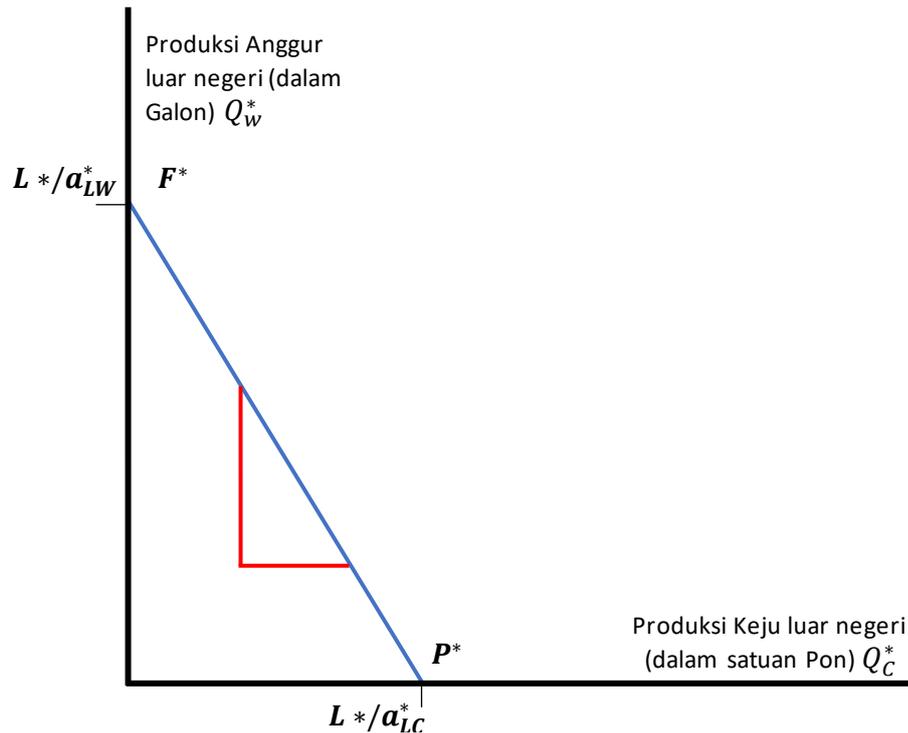
$$\frac{a_{LC}}{a^*_{LW}} < \frac{a_{LW}}{a^*_{LW}} \quad (3.3)$$

Dengan kata lain, kita berasumsi bahwa rasio tenaga kerja yang diperlukan untuk memproduksi satu pon keju dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan untuk memproduksi satu galon anggur lebih rendah di dalam negeri dibandingkan di luar negeri. Secara singkat lagi, kami mengatakan bahwa produktivitas relatif Home pada keju lebih tinggi dibandingkan pada anggur.

Namun perlu diingat bahwa rasio kebutuhan unit tenaga kerja sama dengan biaya peluang keju dibandingkan anggur; dan ingat juga bahwa kita mendefinisikan keunggulan komparatif secara tepat dalam kaitannya dengan biaya peluang. Jadi asumsi mengenai produktivitas relatif yang terkandung dalam persamaan (3.2) dan (3.3) sama saja dengan mengatakan bahwa Negara Asal mempunyai keunggulan komparatif dalam keju.

Ada satu hal yang harus segera diperhatikan: Kondisi di mana Domestik mempunyai keunggulan komparatif melibatkan keempat unit kebutuhan tenaga kerja, bukan hanya dua unit. Anda mungkin berpikir bahwa untuk menentukan siapa yang akan memproduksi keju, yang perlu Anda lakukan hanyalah membandingkan kebutuhan unit tenaga kerja kedua negara dalam produksi keju, a_{LC} dan a^*_{LC} . Jika a_{LC} dan a^*_{LC} , tenaga kerja dalam negeri lebih efisien dibandingkan luar negeri dalam memproduksi keju. Ketika suatu negara dapat memproduksi suatu unit barang dengan jumlah tenaga kerja yang lebih sedikit dibandingkan negara lain, maka negara tersebut dikatakan mempunyai keunggulan absolut dalam memproduksi barang tersebut. Dalam contoh kita, Home mempunyai keunggulan absolut dalam memproduksi keju.

Apa yang akan kita lihat nanti adalah kita tidak bisa menentukan pola perdagangan hanya berdasarkan keunggulan absolut. Salah satu sumber kesalahan terpenting dalam membahas perdagangan internasional adalah kebingungan dalam membedakan keunggulan komparatif dengan keunggulan absolut.



GAMBAR 3.2 Perbatasan Kemungkinan Produksi Asing

Karena kebutuhan unit tenaga kerja relatif asing dalam keju lebih tinggi dibandingkan dalam negeri (negara ini harus melepaskan lebih banyak unit anggur untuk memproduksi satu unit keju lagi), batas kemungkinan produksinya lebih curam.

Dengan mempertimbangkan angkatan kerja dan kebutuhan unit tenaga kerja di kedua negara, kita dapat menggambarkan batas kemungkinan produksi di masing-masing negara. Kita telah melakukan ini untuk Beranda, dengan menggambar PF pada Gambar 3.1. Batas kemungkinan produksi untuk Asing ditunjukkan sebagai P^*F^* pada Gambar 3.2. Karena kemiringan batas kemungkinan produksi sama dengan biaya peluang keju dibandingkan dengan anggur, maka batas luar negeri lebih curam dibandingkan dalam negeri. Jika tidak ada perdagangan, harga relatif keju dan anggur di masing-masing negara akan ditentukan oleh kebutuhan unit tenaga kerja relatif. Jadi, di dalam negeri harga relatif keju adalah $a_{LC} > a_{LW}$; di Asing akan menjadi; $a_{LC}^* > a_{LW}^*$

Namun, ketika kita mengizinkan kemungkinan perdagangan internasional, harga tidak lagi ditentukan semata-mata oleh pertimbangan dalam negeri. Jika harga relatif keju di Luar Negeri lebih tinggi daripada di Dalam Negeri, maka akan menguntungkan jika mengirimkan keju dari Dalam Negeri ke Luar Negeri dan mengirimkan anggur dari Luar Negeri ke Dalam Negeri. Namun hal ini tidak bisa berlangsung tanpa batas waktu. Pada akhirnya, dalam negeri akan mengekspor cukup banyak keju dan cukup banyak anggur dari luar negeri untuk menyamakan harga relatif. Namun apa yang menentukan tingkat harga tersebut?

3.6 MENENTUKAN HARGA RELATIF SETELAH PERDAGANGAN

Harga barang yang diperdagangkan secara internasional, seperti harga lainnya, ditentukan oleh penawaran dan permintaan. Namun, dalam membahas keunggulan

komparatif, kita harus menerapkan analisis penawaran dan permintaan secara hati-hati. Dalam beberapa konteks, seperti beberapa analisis kebijakan perdagangan di Bab 9 sampai 12, fokus hanya pada penawaran dan permintaan di satu pasar dapat diterima. Dalam menilai dampak kuota impor AS terhadap gula, misalnya, masuk akal untuk menggunakan analisis ekuilibrium parsial, yaitu mempelajari satu pasar, yaitu pasar gula. Namun, ketika kita mempelajari keunggulan komparatif, penting untuk melacak hubungan antar pasar (dalam contoh kita, pasar anggur dan keju). Karena dalam negeri mengekspor keju hanya dengan imbalan impor anggur, dan negara asing mengekspor anggur dengan imbalan keju, maka akan menyesatkan jika hanya melihat pasar keju dan anggur secara terpisah. Yang diperlukan adalah analisis ekuilibrium umum, yang memperhitungkan keterkaitan antara kedua pasar.

Salah satu cara yang berguna untuk melacak dua pasar sekaligus adalah dengan fokus tidak hanya pada jumlah keju dan anggur yang ditawarkan dan diminta, namun juga pada penawaran dan permintaan relatif, yaitu pada jumlah pon keju yang ditawarkan atau diminta dibagi dengan jumlah galon anggur yang disediakan atau diminta. Gambar 3.3 menunjukkan penawaran dan permintaan dunia terhadap keju dibandingkan dengan anggur sebagai fungsi dari harga keju relatif terhadap anggur. Kurva permintaan relatif ditunjukkan oleh RD; kurva penawaran relatif ditunjukkan oleh RS. Ekuilibrium umum dunia mengharuskan penawaran relatif sama dengan permintaan relatif, dan dengan demikian harga relatif dunia ditentukan oleh perpotongan RD dan RS.

Ciri yang mencolok pada Gambar 3.3 adalah bentuk kurva penawaran relatif RS yang lucu, berupa “langkah” dengan bagian datar yang dihubungkan oleh bagian vertikal. Begitu kita memahami turunan dari kurva RS, kita akan hampir bebas memahami keseluruhan model. Pertama, seperti yang digambarkan, kurva RS menunjukkan bahwa tidak akan ada pasokan keju jika harga dunia turun di bawah $a_{LC} > a_{LW}$. Untuk mengetahui alasannya, ingatlah bahwa kami telah menunjukkan bahwa Rumah akan melakukannya mengkhhususkan diri dalam produksi anggur setiap kali $P_C > P_W$ dan $a_{LC} > a_{LW}$. Demikian pula, Asing akan berspesialisasi dalam produksi anggur setiap kali $P_C > P_W$ dan $a_{LC}^* > a_{LW}^*$. Pada awal pembahasan persamaan (3.2), kita membuat asumsi bahwa $a_{LC} > a_{LW}$ dan $a_{LC}^* > a_{LW}^*$. Jadi pada harga relatif keju di bawah $a_{LC} > a_{LW}$, tidak akan ada produksi keju dunia.

Selanjutnya, ketika harga relatif keju $P_C > P_W$ adalah $a_{LC} > a_{LW}$, kita mengetahui bahwa pekerja di Rumah dapat memperoleh jumlah yang sama persis dengan membuat keju atau anggur. Jadi Domestik akan bersedia memasok kedua barang tersebut dalam jumlah relatif berapa pun, sehingga menghasilkan bagian datar pada kurva penawaran. Kita telah melihat bahwa jika $P_C > P_W$ berada di atas $a_{LC} > a_{LW}$, Home akan berspesialisasi dalam produksi keju. Namun, selama $P_C > P_W$ dan $a_{LC}^* > a_{LW}^*$ Foreign akan terus mengkhhususkan diri dalam memproduksi wine. Ketika Home berspesialisasi dalam produksi keju, ia menghasilkan $L > a_{LC}$ pound. Demikian pula, ketika Asing mengkhhususkan diri pada anggur, ia menghasilkan galon $L^* > a_{LW}^*$. Jadi untuk setiap harga relatif keju antara $a_{LC} > a_{LW}$ dan $a_{LC}^* > a_{LW}^*$ pasokan relatif keju adalah

$$(L / a_{LC}) / (L^* / a_{LW}^*) \quad (3.4)$$

Pada $P_C > P_W = a_{LC}^* > a_{LW}^*$ kita mengetahui bahwa pekerja asing tidak membedakan antara memproduksi keju dan anggur. Jadi, di sini kita kembali mempunyai bagian kurva penawaran yang datar. Terakhir, untuk $P_C > P_W$ atau $a_{LC}^* > a_{LW}^*$ baik Dalam Negeri maupun Luar Negeri akan berspesialisasi dalam produksi keju. Tidak akan ada produksi anggur, sehingga persediaan keju menjadi tidak terbatas.

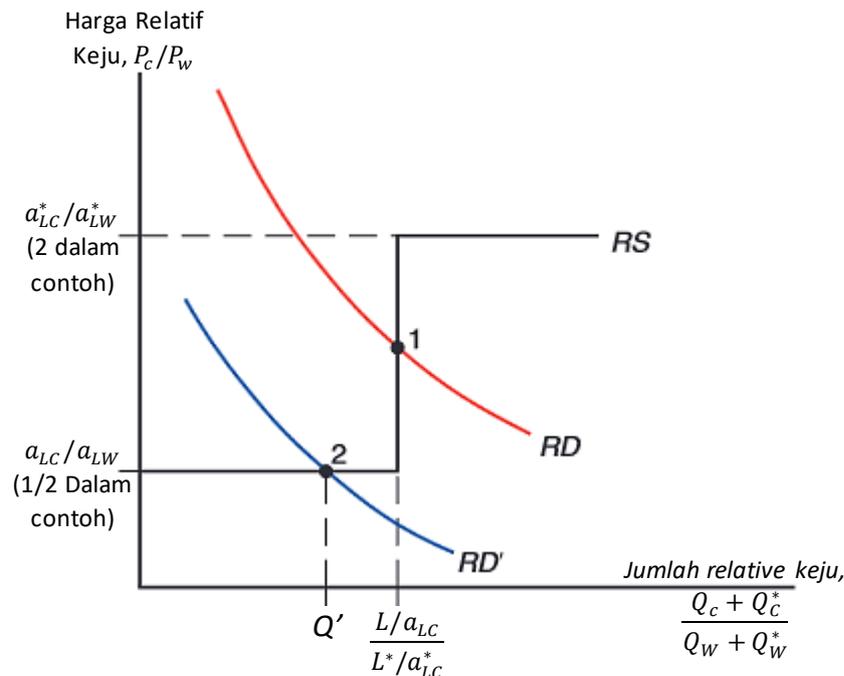
Contoh numerik mungkin bisa membantu pada saat ini. Mari kita asumsikan, seperti yang kita lakukan sebelumnya, bahwa di Domestik dibutuhkan satu jam kerja untuk memproduksi satu pon keju dan dua jam untuk memproduksi satu galon anggur. Sementara itu, mari kita asumsikan bahwa di Luar Negeri diperlukan waktu enam jam untuk memproduksi satu pon keju pekerja asing jauh lebih tidak produktif dibandingkan pekerja dalam negeri dalam hal pembuatan keju tetapi hanya tiga jam untuk memproduksi satu galon anggur.

Dalam kasus ini, biaya peluang produksi keju dalam kaitannya dengan anggur adalah $1/2$ di dalam Negeri yaitu, tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi satu pon keju dapat menghasilkan setengah galon anggur. Jadi bagian datar bawah RS berhubungan dengan harga relatif $1/2$. Sedangkan di Luar Negeri, opportunity cost keju dalam kaitannya dengan wine adalah 2. Enam jam kerja yang dibutuhkan untuk memproduksi satu pon keju bisa menghasilkan dua galon dari anggur. Jadi bagian datar atas RS berhubungan dengan harga relatif 2.

Kurva permintaan relatif RD tidak memerlukan analisis yang mendalam. Kemiringan RD yang menurun mencerminkan efek substitusi. Ketika harga relatif keju naik, konsumen akan cenderung membeli lebih sedikit keju dan lebih banyak anggur, sehingga permintaan relatif terhadap keju turun. Harga relatif ekuilibrium keju ditentukan oleh perpotongan kurva penawaran relatif dan permintaan relatif. Gambar 3.3 menunjukkan kurva permintaan relatif RD yang memotong kurva RS di titik 1, dimana harga relatif keju berada di antara harga sebelum perdagangan kedua negara katakanlah, pada harga relatif 1, di antara harga sebelum perdagangan sebesar $1/2$ dan 2. Dalam hal ini, setiap negara mengkhususkan diri dalam produksi barang yang mempunyai keunggulan komparatif: Negara dalam negeri hanya memproduksi keju, sedangkan negara asing hanya memproduksi anggur. Namun hal ini bukanlah satu-satunya hasil yang mungkin terjadi. Jika kurva RD yang relevan adalah RD', misalnya, penawaran relatif dan permintaan relatif akan berpotongan pada salah satu bagian horizontal RS. Pada poin 2, harga relatif keju dunia setelah perdagangan adalah $a_{LC} > a_{LW}$, sama dengan biaya peluang keju dalam kaitannya dengan anggur di dalam negeri.

Apa pentingnya hasil ini? Jika harga relatif keju sama dengan biaya peluangnya di dalam negeri, perekonomian dalam negeri tidak perlu mengkhususkan diri dalam memproduksi keju atau anggur. Faktanya, pada poin 2 Rumah harus memproduksi anggur dan keju; kita dapat menyimpulkan hal ini dari fakta bahwa pasokan relatif keju (titik Q' pada sumbu horizontal) lebih sedikit dibandingkan jika Home benar-benar terspesialisasi. Karena $P_C > P_W$ berada di bawah biaya peluang keju dibandingkan dengan anggur di Asing, namun Asing berspesialisasi sepenuhnya dalam memproduksi anggur. Oleh karena itu, benar bahwa jika suatu negara melakukan spesialisasi, maka negara tersebut akan melakukan spesialisasi pada barang yang memiliki keunggulan komparatif.

Untuk saat ini, mari kita kesampingkan kemungkinan bahwa salah satu dari kedua negara tersebut tidak sepenuhnya melakukan spesialisasi. Kecuali dalam kasus ini, akibat normal dari perdagangan adalah harga suatu barang yang diperdagangkan (misalnya keju) relatif terhadap harga barang lain (anggur) berada di antara harga sebelum perdagangan di kedua negara.



GAMBAR 3.3 Penawaran dan Permintaan Relatif Dunia

Kurva RD dan RD' menunjukkan bahwa permintaan keju relatif terhadap anggur merupakan fungsi penurunan harga keju relatif terhadap anggur, sedangkan kurva RS menunjukkan bahwa penawaran keju relatif terhadap anggur merupakan fungsi peningkatan yang sama dengan harga yang relatif.

Keunggulan Perbandingan Dalam Praktek: Kasus Usain Bolt

Mayoritas ahli atletik setuju bahwa pelari cepat Jamaika Usain Bolt adalah yang terhebat sepanjang masa. Bolt telah memenangkan total delapan medali emas Olimpiade, termasuk lari estafet 100 m, 200 m, dan 4X100 m. Bolt juga mencapai prestasi luar biasa dari "triple double", memenangkan medali emas dalam lomba lari 100m dan 200m dalam tiga Olimpiade Musim Panas berturut-turut, dimulai di Beijing pada tahun 2008, dan mengulangi prestasi luar biasa di London (2012) dan Rio. (2016) Olimpiade. Ia juga orang pertama yang memegang rekor dunia untuk lari 100 m dan 200 m.

Bolt menunjukkan harapan luar biasa di usia muda dengan unggul baik sebagai pemain kriket maupun pelari cepat dan dia mengakui bahwa kecintaan terbesarnya adalah kriket dan sepak bola. Mungkin Bolt sangat pandai bermain kriket atau sepak bola, namun dia memilih untuk fokus pada bakatnya yang luar biasa dan keterampilan langkanya sebagai seorang sprinter. Mengapa? Ini semua tentang prinsip keunggulan absolut dan komparatif. Bolt bisa

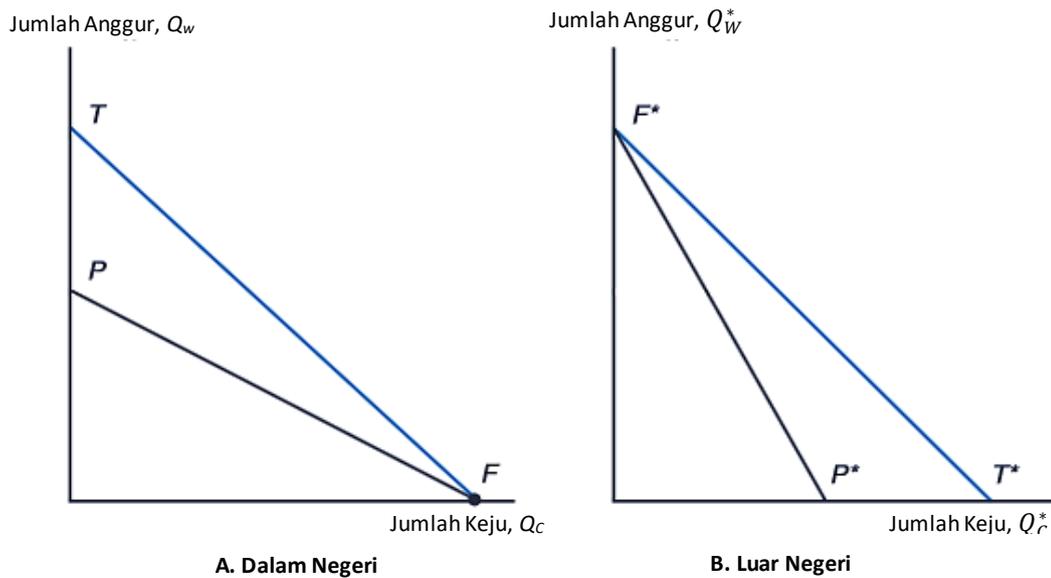
saja menjadi pemain sepak bola atau kriket yang hebat, tetapi bakatnya sebagai pelari cepat bahkan lebih besar. Dia sangat pandai berlari sehingga keunggulan komparatifnya adalah berspesialisasi dalam lintasan dan lapangan dan “berlari seperti angin!” Dunia sepak bola dan kriket mungkin telah kehilangan seorang bintang besar, namun dunia atletik berhasil memenangkan sprinter paling cemerlang yang pernah ada, mencetak rekor lari cepat dunia yang mungkin tidak akan tersentuh dalam waktu yang lama. Siapa tahu, setelah Bolt pensiun dari kompetisi, kita mungkin melihatnya mengenakan seragam Manchester United atau Melbourne Stars.

“Ketika saya selesai dengan atletik, saya akan berganti olahraga dan melanjutkan hidup. Jika saya tidak bisa berlomba di level teratas pada tahun 2016, maka saya ingin beralih ke permainan lain sepak bola karena saya bisa bermain dan dengan usaha yang cukup saya bisa menjadi lebih baik.”

-Usain Bolt-

Prinsip keunggulan absolut dan komparatif juga diuji pada Olimpiade Beijing. Meskipun lari cepat 100 m dan 200 m murni perlombaan individu, lari estafet melibatkan kerja tim dan strategi. Alih-alih memilih urutan pelari tradisional dari yang paling lambat hingga yang tercepat, Bolt ditugaskan untuk berlari di leg ketiga tim Jamaika daripada yang ada di Anchor (terakhir). Bolt lebih cepat dibandingkan rekan setimnya yang lain (dia memiliki keunggulan absolut), tetapi karena dia hanya dapat ditugaskan untuk menjalankan satu kaki, dia diberikan kesempatan untuk menjalankan kaki yang biaya peluangnya lebih rendah (dengan kata lain, perbandingan keuntungan) jika dibandingkan dengan rekan setimnya Asafa Powell yang menjalankan kaki Anchor. Tim Jamaika melintasi garis finis terlebih dahulu sekitar satu detik penuh!.

Dampak dari konvergensi harga relatif ini adalah setiap negara mengkhususkan diri dalam produksi barang yang mempunyai kebutuhan unit tenaga kerja yang relatif lebih rendah. Kenaikan harga relatif keju di Domestik akan menyebabkan Domestik melakukan spesialisasi dalam produksi keju, memproduksi di titik F pada Gambar 3.4a. Jatuhnya harga relatif keju di Asing akan menyebabkan Asing mengkhususkan diri dalam produksi anggur, memproduksi di titik F* pada Gambar 3.4b.



GAMBAR 3.4 Perdagangan Memperluas Kemungkinan Konsumsi

Perdagangan internasional memungkinkan Domestik dan Asing untuk mengkonsumsi dimana saja dalam garis warna, yang berada di luar batas produksi negara tersebut.

3.7 KEUNTUNGAN DARI PERDAGANGAN

Kita sekarang telah melihat bahwa negara-negara yang produktivitas tenaga kerjanya relatif berbeda antar industri akan berspesialisasi dalam produksi barang-barang yang berbeda. Kami selanjutnya menunjukkan bahwa kedua negara memperoleh keuntungan perdagangan dari spesialisasi ini. Keuntungan bersama ini dapat ditunjukkan dalam dua cara alternatif.

Cara pertama untuk menunjukkan bahwa spesialisasi dan perdagangan bermanfaat adalah dengan menganggap perdagangan sebagai metode produksi tidak langsung. Domestik dapat memproduksi wine secara langsung, namun perdagangan dengan Asing memungkinkan negara tersebut “menghasilkan” wine dengan memproduksi keju dan kemudian menukar keju tersebut dengan wine. Metode tidak langsung untuk “memproduksi” satu galon anggur adalah metode yang lebih efisien daripada produksi langsung.

Perhatikan contoh numerik kita lagi: Di Rumah, kita berasumsi bahwa dibutuhkan satu jam untuk menghasilkan satu pon keju dan dua jam untuk menghasilkan satu galon anggur. Artinya biaya peluang keju dibandingkan anggur adalah $1/2$. Tapi kita tahu bahwa harga relatif keju setelah perdagangan akan lebih tinggi dari harga ini, katakanlah 1. Jadi, inilah salah satu cara untuk melihat keuntungan dari perdagangan dalam negeri, daripada menggunakan dua jam kerja untuk memproduksi satu galon anggur, kita bisa menggunakan kerja keras itu menghasilkan dua pon keju, dan menukar keju itu dengan dua galon anggur.

Secara umum, pertimbangkan dua cara alternatif dalam menggunakan satu jam kerja. Di satu sisi, Rumah dapat menggunakan jam tersebut secara langsung untuk memproduksi $1 > a_{LW}$ galon anggur. Alternatifnya, Rumah dapat menggunakan waktu tersebut untuk

memproduksi $1 > a_{LC}$ pon keju. Keju ini kemudian dapat ditukar dengan anggur, dengan setiap ponnya ditukar dengan galon $P_C > P_W$, sehingga jam kerja awal kita menghasilkan $(1 > a_{LC})(P_C > P_W)$ galon anggur. Ini akan menjadi lebih banyak anggur daripada yang bisa diproduksi secara langsung selama satu jam;

$$\left(\frac{1}{a_{LC}}\right)\left(\frac{P_C}{P_W}\right) > \frac{1}{a_{LW}} \quad (3.5)$$

Atau

$$\frac{P_C}{P_W} > \frac{a_{LC}}{a_{LW}}$$

Tapi kita baru saja melihat bahwa dalam keseimbangan internasional, jika tidak ada negara yang memproduksi kedua barang tersebut, kita harus memiliki $P_C > P_W$ atau $a_{LC} > a_{LW}$. Hal ini menunjukkan bahwa Home dapat “memproduksi” wine secara lebih efisien dengan membuat keju dan memperdagangkannya dibandingkan dengan memproduksi wine langsung untuk dirinya sendiri. Demikian pula, negara asing dapat “memproduksi” keju secara lebih efisien dengan membuat anggur dan memperdagangkannya. Ini adalah salah satu cara untuk melihat keuntungan kedua negara.

Cara lain untuk melihat keuntungan bersama dari perdagangan adalah dengan mengkaji bagaimana perdagangan mempengaruhi kemungkinan konsumsi masing-masing negara. Tanpa adanya perdagangan, kemungkinan konsumsi sama dengan kemungkinan produksi (garis padat PF dan P^*F^* pada Gambar 3.4). Namun, ketika perdagangan diperbolehkan, setiap negara dapat mengonsumsi campuran keju dan anggur yang berbeda dari campuran yang dihasilkannya. Kemungkinan konsumsi dalam negeri ditunjukkan dengan garis berwarna TF pada Gambar 3.4a, sedangkan kemungkinan konsumsi Asing ditunjukkan dengan T^*F^* pada Gambar 3.4b. Dalam setiap kasus, perdagangan telah memperluas jangkauan pilihan, dan oleh karena itu perdagangan harus membuat penduduk di setiap negara menjadi lebih baik.

Catatan tentang Upah Relatif

Diskusi politik mengenai perdagangan internasional sering kali berfokus pada perbandingan tingkat upah di berbagai negara. Misalnya, para penentang perdagangan antara Amerika Serikat dan Meksiko sering kali menekankan bahwa para pekerja di Meksiko hanya dibayar dalam jumlah yang sama Rp.105.000 per jam, dibandingkan dengan lebih dari Rp.525.000 per jam untuk rata-rata pekerja di Amerika Serikat. Pembahasan kita mengenai perdagangan internasional hingga saat ini belum secara eksplisit membandingkan upah di kedua negara, namun dalam konteks contoh numerik kita dapat menentukan bagaimana tingkat upah di kedua negara dibandingkan.

Dalam contoh kita, ketika suatu negara telah melakukan spesialisasi, seluruh pekerja rumahan akan dipekerjakan sebagai produsen keju. Karena dibutuhkan satu jam kerja untuk menghasilkan satu pon keju, para pekerja di Rumah memperoleh nilai satu pon keju per jam kerja mereka. Demikian pula, pekerja asing hanya memproduksi anggur, karena dibutuhkan

waktu tiga jam bagi mereka untuk memproduksi setiap galon, mereka memperoleh nilai $1/3$ galon anggur per jam.

Untuk mengubah angka-angka ini menjadi angka dolar, kita perlu mengetahui harga keju dan anggur. Misalkan satu pon keju dan satu galon anggur keduanya dijual seharga \$12; maka pekerja Rumahan akan mendapat penghasilan Rp.180.000 per jam, sedangkan pekerja Asing akan mendapat Rp.60.000 per jam. Upah relatif pekerja di suatu negara adalah jumlah upah yang mereka terima per jam, dibandingkan dengan jumlah pekerja di negara lain yang dibayar per jam. Oleh karena itu, upah relatif pekerja Rumahan adalah 3. Jelasnya, upah relatif ini tidak bergantung pada apakah harga satu pon keju adalah Rp.180.000 atau Rp.300.000, selama satu galon anggur dijual dengan harga yang sama. Selama harga relatif keju harga satu pon keju dibagi harga satu galon anggur adalah 1, maka upah pekerja dalam negeri akan tiga kali lipat upah pekerja asing.

Perhatikan bahwa tingkat upah ini terletak di antara rasio produktivitas kedua negara dalam kedua industri tersebut. Domestik enam kali lebih produktif daripada Asing dalam hal keju, tetapi hanya satu setengah kali lebih produktif dalam hal anggur, dan tingkat upahnya tiga kali lipat setinggi Asing. Justru karena upah relatif berada di antara produktivitas relatif, maka setiap negara mempunyai keunggulan biaya dalam satu barang. Karena tingkat upahnya yang lebih rendah, Asing mempunyai keunggulan biaya dalam anggur meskipun produktivitasnya lebih rendah. Rumah tangga mempunyai keunggulan biaya dalam hal keju, meskipun tingkat upahnya lebih tinggi, karena upah yang lebih tinggi tidak dapat diimbangi dengan produktivitas yang lebih tinggi.

Kita kini telah mengembangkan model perdagangan internasional yang paling sederhana. Meskipun model satu faktor Ricardian terlalu sederhana untuk menjadi analisis lengkap mengenai penyebab atau dampak perdagangan internasional, fokus pada produktivitas tenaga kerja relatif dapat menjadi alat yang sangat berguna untuk memikirkan isu-isu perdagangan. Secara khusus, model satu faktor yang sederhana adalah cara yang baik untuk mengatasi beberapa kesalahpahaman umum mengenai arti keunggulan komparatif dan sifat keuntungan dari perdagangan bebas. Kesalahpahaman ini begitu sering muncul dalam debat publik mengenai kebijakan ekonomi internasional, dan bahkan dalam pernyataan-pernyataan yang dibuat oleh mereka yang ahli, sehingga pada bagian selanjutnya kita akan membahas beberapa kesalahpahaman yang paling umum mengenai keunggulan komparatif berdasarkan model kita.

ISOLASI EKONOMI DAN AUTARKY DALAM WAKTU DAN RUANG

Diskusi kami mengenai manfaat perdagangan berbentuk “eksperimen pemikiran” yang membandingkan dua situasi: situasi ketika negara-negara tidak melakukan perdagangan sama sekali dan situasi lainnya ketika negara-negara tersebut memiliki perdagangan bebas. Ini adalah kasus hipotetis yang membantu kita memahami prinsip-prinsip ekonomi internasional, namun tidak banyak hubungannya dengan kejadian nyata. Bagaimanapun juga, suatu negara tidak tiba-tiba berubah dari tidak ada perdagangan menjadi perdagangan bebas atau sebaliknya. Atau benarkah?

Banyak contoh sejarah mengenai negara-negara yang bereksperimen dengan non-perdagangan dan autarki, baik sepenuhnya atau sebagian, baik untuk jangka waktu yang lebih lama atau lebih pendek. Contohnya adalah Negara Islam Afganistan di bawah pemerintahan Taliban (1996–2001), Republik Rakyat Albania (1976–1991), Myanmar (1962–1988), Kamboja di bawah Khmer Merah (1975–1979), Nazi Jerman (1975–1979). memulai Rencana empat tahun pada tahun 1936), India (1950–1991), Jepang (selama “Periode Edo” hingga tahun 1850-an), Guyana di bawah Forbes Burnham (1970–1985), Afrika Selatan, sebagian negara autarki selama periode Apartheid, Spanyol di bawah pemerintahan Franco (1939–1958), dan Amerika Serikat di bawah Presiden Jefferson (1807–1809). Dalam semua kasus tersebut, negara-negara pada akhirnya membuka perekonomiannya dan mencabut sebagian besar pembatasan perdagangan.

Spanyol, di bawah kepemimpinan Francisco Franco adalah contoh utama sebuah negara yang menutup perbatasan ekonominya selama 15 tahun sebelum mengambil langkah-langkah untuk mewujudkan potensi manfaat perdagangan dan mengantarkan era “Keajaiban Spanyol.” Spanyol terlibat dalam Perang Saudara yang sengit antara tahun 1936 dan 1939 antara Partai Republik dan Nasionalis di bawah Jenderal Franco, yang melakukan kudeta terhadap pemerintah sayap kiri dan akhirnya mendirikan kediktatoran.

Meskipun mendapat bantuan dari Nazi Jerman dan Mussolini dari Italia selama Perang Saudara, Spanyol tetap netral selama Perang Dunia II, namun karena asal usul pemerintahannya, Spanyol dijauhi oleh tatanan politik dan ekonomi internasional pascaperang. Spanyol tidak disertakan dalam Rencana Pemulihan Eropa (ERP “Rencana Marshall”) dan dikucilkan dari berbagai organisasi dan institusi Eropa dan dunia. Pada saat yang sama, karena ideologi nasionalis Franco, rezim baru itu sendiri menerapkan kebijakan isolasi dan kemandirian ekonomi yang memperburuk masalah ekonomi yang timbul dari pengucilan internasional.

Spanyol melakukan upaya pertama untuk kembali ke komunitas internasional pada awal hingga pertengahan tahun 1950-an dengan menandatangani Perjanjian Madrid dengan Amerika Serikat, yang membuka prospek kolaborasi antara kedua negara. Perkembangan dalam negeri beberapa tahun kemudian menghasilkan pemerintahan baru yang sebagian besar dibentuk oleh para teknokrat yang melihat keuntungan dari perekonomian yang lebih terbuka. Peralihan dari isolasi ke kerja sama ekonomi terjadi pada tahun 1959 ketika Presiden AS Eisenhower melakukan kunjungan resmi ke Spanyol. Diperkirakan selama era isolasi tahun 1940–1958, perekonomian Spanyol mengalami kerugian kesejahteraan yang setara dengan 8 persen dari total PDB riil selama periode ini.*

Kesalahpahaman tentang Keunggulan Komparatif

Tidak ada kekurangan ide-ide yang kacau di bidang ekonomi. Politisi, pemimpin bisnis, dan bahkan ekonom sering kali membuat pernyataan yang tidak sesuai dengan analisis ekonomi yang cermat. Untuk beberapa alasan, hal ini tampaknya berlaku terutama dalam perekonomian internasional. Bukalah bagian bisnis di surat kabar Minggu atau majalah berita mingguan mana pun dan Anda mungkin akan menemukan setidaknya satu artikel yang membuat pernyataan bodoh tentang perdagangan internasional. Ada tiga kesalahpahaman

yang terbukti sangat persisten. Pada bagian ini kita akan menggunakan model keunggulan komparatif sederhana untuk melihat mengapa model tersebut salah.

Produktivitas dan Daya Saing

Mitos 1: Perdagangan bebas hanya bermanfaat jika negara Anda cukup kuat untuk menghadapi persaingan asing. Argumen ini tampaknya sangat masuk akal bagi banyak orang. Misalnya saja, seorang sejarawan terkenal pernah mengkritisi kasus perdagangan bebas dengan menyatakan bahwa hal tersebut mungkin gagal untuk diterapkan pada kenyataannya: “Bagaimana jika tidak ada yang bisa diproduksi dengan lebih murah atau efisien dibandingkan di tempat lain, kecuali dengan terus-menerus memotong biaya tenaga kerja?” dia khawatir.²

Masalah dengan pandangan komentator ini adalah ia gagal memahami poin penting dari model Ricardo, bahwa keuntungan dari perdagangan bergantung pada keunggulan komparatif dibandingkan keunggulan absolut. Ia khawatir bahwa negara Anda mungkin tidak mempunyai produksi yang lebih efisien dibandingkan negara lain artinya, Anda mungkin tidak mempunyai keunggulan absolut dalam hal apa pun. Namun mengapa hal itu menjadi hal yang mengerikan? Dalam contoh perdagangan numerik sederhana kita, Domestik mempunyai kebutuhan unit tenaga kerja yang lebih rendah sehingga produktivitasnya lebih tinggi baik di sektor keju maupun anggur. Namun, seperti yang kita lihat, kedua negara memperoleh keuntungan dari perdagangan. Selalu tergoda untuk berasumsi bahwa kemampuan mengekspor suatu barang bergantung pada negara Anda yang memiliki keunggulan absolut dalam produktivitas. Namun keunggulan produktivitas absolut dibandingkan negara lain dalam memproduksi suatu barang bukanlah syarat yang perlu dan tidak cukup untuk memiliki keunggulan komparatif pada barang tersebut.

Dalam model satu faktor kami, alasan bahwa keunggulan produktivitas absolut dalam suatu industri tidak diperlukan dan tidak cukup untuk menghasilkan keunggulan kompetitif sudah jelas. Keunggulan kompetitif suatu industri tidak hanya bergantung pada produktivitasnya dibandingkan dengan industri luar negeri, namun juga pada produktivitas industri asing. tingkat upah domestik relatif terhadap tingkat upah luar negeri. Pada gilirannya, tingkat upah suatu negara bergantung pada produktivitas relatif di industri lainnya. Dalam contoh numerik kita, Asing kurang efisien dibandingkan Domestik dalam pembuatan anggur, namun memiliki kelemahan produktivitas relatif yang lebih besar pada keju. Karena produktivitasnya yang secara keseluruhan lebih rendah, Asing harus membayar upah yang lebih rendah dibandingkan dalam negeri, cukup rendah sehingga menghasilkan biaya produksi anggur yang lebih rendah. Demikian pula, di dunia nyata, Portugal memiliki produktivitas yang rendah dalam memproduksi, katakanlah, pakaian dibandingkan dengan Amerika Serikat, namun karena kelemahan produktivitas Portugal bahkan lebih besar di industri lain, maka Portugal membayar upah yang cukup rendah untuk mempunyai keunggulan komparatif dalam pakaian dibandingkan negara-negara lain. Amerika Serikat semuanya sama.

Apakah Upah Mencerminkan Produktivitas?

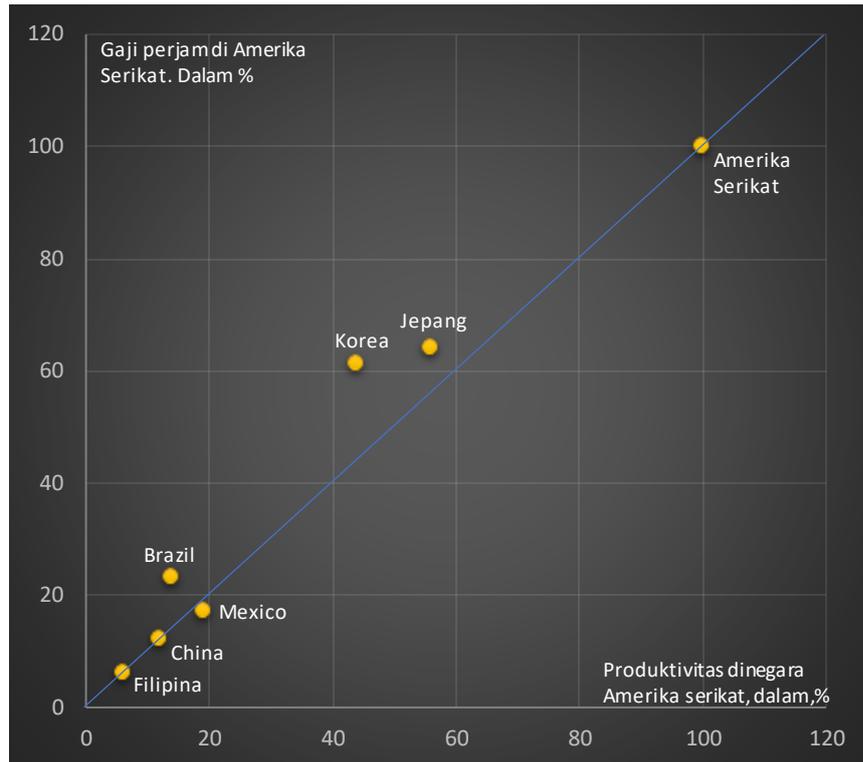
Dalam contoh numerik yang kami gunakan untuk memecahkan kesalahpahaman umum mengenai keunggulan komparatif, kami berasumsi bahwa upah relatif kedua negara mencerminkan produktivitas relatif mereka khususnya, bahwa rasio upah Dalam Negeri dan

Luar Negeri berada dalam kisaran yang memberikan masing-masing negara memberikan keunggulan biaya pada salah satu dari dua barang tersebut. Ini adalah implikasi penting dari model teoretis kami. Namun banyak orang yang tidak yakin dengan model tersebut. Secara khusus, peningkatan produktivitas yang pesat di negara-negara “*emerging*” seperti Tiongkok telah menimbulkan kekhawatiran bagi beberapa pengamat Barat, yang berpendapat bahwa negara-negara ini akan terus membayar upah yang rendah bahkan ketika produktivitas mereka meningkat menempatkan negara-negara berupah tinggi pada kerugian biaya dan mengabaikan hal tersebut. prediksi yang berlawanan dari para ekonom ortodoks sebagai spekulasi teoretis yang tidak realistis. Terlepas dari logika posisi ini, apa buktinya?

Jawabannya adalah bahwa di dunia nyata, tingkat upah nasional mencerminkan perbedaan produktivitas. Gambar di bawah ini membandingkan perkiraan produktivitas dengan perkiraan tingkat upah untuk beberapa negara pada tahun 2015. Kedua ukuran tersebut dinyatakan dalam persentase tingkat upah di AS. Perkiraan produktivitas kami adalah PDB per upah pekerja. Misalnya saja kasus di Korea Selatan. Pada tahun 2015, produktivitas tenaga kerja Korea Selatan hanya setengah dari produktivitas tenaga kerja di AS, begitu pula tingkat upahnya. Namun tidak selalu seperti itu: Di masa lalu, Korea Selatan adalah negara dengan produktivitas rendah dan upah rendah. Baru-baru ini pada tahun 1975, Selatan diukur dalam dolar AS. Seperti yang akan kita lihat pada paruh kedua teks ini, dasar tersebut harus menunjukkan produktivitas dalam produksi barang-barang yang diperdagangkan. Tingkat upah diukur dengan upah di bidang manufaktur.

Jika upah sebanding dengan produktivitas, semua titik dalam grafik ini akan terletak di sepanjang garis 45 derajat yang ditunjukkan. Kenyataannya, kecocokannya tidaklah buruk. Secara khusus, rendahnya tingkat upah di Tiongkok dan India mencerminkan rendahnya produktivitas. Perkiraan rendahnya produktivitas Tiongkok secara keseluruhan mungkin tampak mengejutkan, mengingat banyaknya cerita yang kita dengar tentang orang Amerika yang bersaing dengan ekspor Tiongkok. Para pekerja Tiongkok yang melakukan ekspor tersebut tampaknya tidak mempunyai produktivitas yang sangat rendah. Namun ingat apa yang dikatakan teori keunggulan komparatif: Negara-negara mengekspor barang-barang yang produktivitasnya relatif tinggi. Jadi, dapat diperkirakan bahwa produktivitas relatif Tiongkok secara keseluruhan jauh di bawah tingkat industri ekspornya.

Gambar berikut ini menunjukkan kepada kita bahwa pandangan para ekonom ortodoks bahwa tingkat upah nasional mencerminkan produktivitas nasional, pada kenyataannya, diverifikasi oleh data pada suatu waktu. Benar juga bahwa di masa lalu, peningkatan produktivitas relatif menyebabkan kenaikan upah di Korea hanya 5 persen dibandingkan di Amerika Serikat. Namun ketika produktivitas Korea Selatan meningkat, tingkat upah pun meningkat. Singkatnya, bukti yang ada sangat mendukung pandangan, berdasarkan model ekonomi, bahwa peningkatan produktivitas tercermin dalam kenaikan upah.



Gambar 3.5 Produktivitas dan Upah

Sumber: Dana Moneter Internasional dan Dewan Konferensi.

Namun bukankah keunggulan kompetitif yang didasarkan pada upah rendah tidak adil? Banyak orang berpikir demikian; keyakinan mereka dirangkul oleh kesalahpahaman kedua kita.

Argumen Buruh Miskin

Mitos 2: Persaingan asing tidak adil dan merugikan negara lain jika didasarkan pada upah rendah. Argumen ini, kadang-kadang disebut sebagai argumen buruh miskin, merupakan argumen favorit dari serikat buruh yang mencari perlindungan dari persaingan asing. Orang-orang yang menganut keyakinan ini berpendapat bahwa industri tidak seharusnya harus menghadapi industri asing yang kurang efisien namun memberikan upah yang lebih rendah. Pandangan ini tersebar luas dan mempunyai pengaruh politik yang besar. Pada tahun 1993, Ross Perot, seorang miliarder dan mantan calon presiden, memperingatkan bahwa perdagangan bebas antara Amerika Serikat dan Meksiko, yang upahnya jauh lebih rendah, akan menimbulkan “kebisingan besar” ketika industri AS bergerak ke arah yang lebih buruk. Pada tahun yang sama, miliarder mandiri lainnya, Sir James Goldsmith, yang merupakan anggota Parlemen Eropa yang berpengaruh, menyampaikan pandangan serupa, meski kurang gamblang, dalam bukunya *The Trap*, yang menjadi buku terlaris di Prancis.

Sekali lagi, contoh sederhana kita mengungkapkan kekeliruan argumen ini. Dalam contoh ini, dalam kedua industri tersebut, Domestik lebih produktif dibandingkan Asing, dan biaya produksi anggur yang lebih rendah di Asing sepenuhnya disebabkan oleh tingkat upah yang jauh lebih rendah. Namun, rendahnya tingkat upah di luar negeri tidak relevan dengan pertanyaan apakah dalam negeri mendapat keuntungan dari perdagangan. Apakah rendahnya

biaya produksi anggur di Luar Negeri disebabkan oleh produktivitas yang tinggi atau upah yang rendah, tidak menjadi masalah. Yang penting bagi Domestik adalah bahwa dalam hal tenaga kerjanya sendiri, lebih murah bagi Domestik untuk memproduksi keju dan menukarnya dengan wine dibandingkan memproduksi wine untuk dirinya sendiri.

Ini bagus untuk Domestik, tapi bagaimana dengan Asing? Apakah tidak ada salahnya mendasarkan ekspor pada upah rendah? Tentu saja ini bukanlah posisi yang menarik, namun gagasan bahwa perdagangan hanya baik jika Anda menerima upah yang tinggi adalah kekeliruan kami yang terakhir.

Eksplotasi

Mitos 3: Perdagangan mengeksploitasi suatu negara dan memperburuk keadaan jika pekerja di negara tersebut menerima upah yang jauh lebih rendah dibandingkan pekerja di negara lain. Argumen ini sering kali diungkapkan dalam istilah emosional. Misalnya, seorang kolumnis membandingkan pendapatan jutaan dolar yang diperoleh CEO perusahaan pakaian The Gap dengan upah rendah sering kali kurang dari Rp.15.000 per jam yang dibayarkan kepada para pekerja di Amerika Tengah yang memproduksi beberapa barang dagangannya. Hal ini dapat nampaknya berhati keras untuk mencoba membenarkan rendahnya upah yang dibayarkan kepada banyak pekerja di dunia.

Namun, jika kita bertanya tentang perlunya perdagangan bebas, maka maksudnya bukan untuk menanyakan apakah pekerja berupah rendah layak dibayar lebih, melainkan apakah mereka dan negaranya lebih buruk dalam mengekspor barang-barang yang didasarkan pada upah rendah dibandingkan dengan yang seharusnya mereka terima. Jika mereka menolak melakukan perdagangan yang merendahkan martabat tersebut. Dan ketika menanyakan pertanyaan ini, kita juga harus bertanya, Apa alternatifnya?

Meskipun abstrak, contoh numerik kita menunjukkan bahwa seseorang tidak dapat menyatakan bahwa upah rendah merupakan eksploitasi kecuali seseorang mengetahui alternatif apa yang ada. Dalam contoh tersebut, pekerja Asing dibayar jauh lebih rendah dibandingkan pekerja Rumahan, dan orang dapat dengan mudah membayangkan seorang kolumnis menulis dengan marah tentang eksploitasi mereka. Namun jika Asing menolak membiarkan dirinya “dieksploitasi” dengan menolak berdagang dengan Dalam Negeri (atau dengan memaksakan upah yang jauh lebih tinggi di sektor ekspornya, yang akan mempunyai dampak yang sama), maka upah riil akan menjadi lebih rendah lagi: Daya beli suatu negara upah per jam pekerja akan turun dari $\frac{1}{3}$ menjadi $\frac{1}{6}$ pon keju.

Kolumnis yang menunjukkan perbedaan pendapatan antara eksekutif di The Gap dan para pekerja yang memproduksi pakaian, marah atas kemiskinan pekerja di Amerika Tengah. Namun jika mereka tidak diberi kesempatan untuk melakukan ekspor dan berdagang, hal ini sama saja dengan membuat mereka semakin terperosok dalam kemiskinan.

3.8 KEUNGGULAN KOMPARATIF DENGAN BANYAK BARANG

Dalam diskusi kita sejauh ini, kita mengandalkan model di mana hanya dua barang yang diproduksi dan dikonsumsi. Analisis yang disederhanakan ini memungkinkan kita untuk menangkap banyak poin penting mengenai keunggulan komparatif dan perdagangan dan,

seperti yang kita lihat di bagian terakhir, memberi kita banyak manfaat sebagai alat untuk mendiskusikan isu-isu kebijakan. Namun, untuk mendekati kenyataan, kita perlu memahami bagaimana keunggulan komparatif berfungsi dalam model dengan jumlah barang yang lebih banyak.

Menyiapkan Model

Sekali lagi, bayangkan dunia yang terdiri dari dua negara, Dalam dan Luar Negeri. Seperti sebelumnya, setiap negara hanya memiliki satu faktor produksi, yaitu tenaga kerja. Namun, mari kita asumsikan bahwa masing-masing negara tersebut mengonsumsi dan mampu memproduksi sejumlah besar barang misalnya, N barang yang berbeda secara keseluruhan. Kami memberi nomor pada setiap barang dari 1 hingga N .

Teknologi setiap negara dapat dijelaskan berdasarkan kebutuhan satuan tenaga kerja untuk setiap barang, yaitu jumlah jam kerja yang diperlukan untuk memproduksi satu unit setiap barang. Kita memberi label kebutuhan unit tenaga kerja di wilayah Domestik untuk suatu barang tertentu sebagai a_{Li} , dengan i adalah nomor yang telah kita tetapkan untuk barang tersebut. Jika keju diberi nomor 7, a_{L7} berarti satuan kebutuhan tenaga kerja dalam produksi keju. Mengikuti aturan kami yang biasa, kami memberi label pada persyaratan tenaga kerja unit Asing yang terkait dengan a_{Li}^*

Untuk menganalisis perdagangan, selanjutnya kita melakukan satu trik lagi. Untuk barang apa pun, kita dapat menghitung $a_{Li} > a_{Li}^*$, rasio kebutuhan satuan tenaga kerja dalam negeri terhadap kebutuhan tenaga kerja asing. Caranya adalah dengan memberi label ulang pada barang tersebut sehingga semakin rendah angkanya maka rasionya pun semakin rendah. Artinya, kita merombak urutan penomoran barang kita sedemikian rupa

$$\frac{a_{L1}}{a_{L1}^*} < \frac{a_{L2}}{a_{L2}^*} < \frac{a_{L3}}{a_{L3}^*} < \dots < \frac{a_{LN}}{a_{LN}^*} \quad (3.6)$$

Upah Relatif dan Spesialisasi

Kami sekarang siap untuk melihat pola perdagangan. Pola ini hanya bergantung pada satu hal: rasio upah dalam negeri dan luar negeri. Begitu kita mengetahui rasio ini, kita bisa menentukan siapa yang memproduksi apa. Misal w adalah tingkat upah per jam di Domestik dan w^* adalah tingkat upah di Asing. Rasio tingkat upah adalah $w > w^*$. Aturan untuk mengalokasikan produksi dunia adalah sebagai berikut: Barang akan selalu diproduksi di tempat yang paling murah untuk memproduksinya. Biaya pembuatan suatu barang, misalnya barang i , adalah kebutuhan unit tenaga kerja dikalikan tingkat upah. Untuk memproduksi barang i di Rumah akan membutuhkan biaya wa_{Li} . Untuk memproduksi barang yang sama di Luar Negeri akan dikenakan biaya $w^*a_{Li}^*$. Akan lebih murah untuk memproduksi barang di dalam negeri jika

$$wa_{Li} < w^*a_{Li}^*$$

yang dapat diatur ulang untuk menghasilkan;

$$\frac{a_{Li}^*}{a_{Li}} > \frac{w}{w^*}$$

Di sisi lain, akan lebih murah untuk memproduksi barang di Luar Negeri jika;

$$wa_{Li} > w^*a_{Li}^*$$

yang dapat diatur ulang untuk menghasilkan. Dengan demikian, kita dapat menyatakan kembali aturan alokasi: Setiap barang yang $a_{Li}^* > a_{Li}$ atau $w > w^*$ akan diproduksi di Dalam Negeri, sedangkan barang apa pun yang $a_{Li}^* > a_{Li}$ dan $w > w^*$ akan diproduksi di Luar Negeri.

Kita telah mengurutkan barang dalam urutan $a_{Li} > a_{Li}^*$ [persamaan (3.6)]. Kriteria spesialisasi ini memberi tahu kita bahwa ada “pemotongan” dalam daftar pekerja yang ditentukan oleh rasio tingkat upah di kedua negara, $w > w^*$. Semua barang di sebelah kiri titik tersebut akhirnya diproduksi di Dalam Negeri; semua barang di sebelah kanan akhirnya diproduksi di Luar Negeri. (Ada kemungkinan, seperti yang akan kita lihat sebentar lagi, bahwa rasio tingkat upah sama persis dengan rasio kebutuhan unit tenaga kerja untuk satu barang. Dalam hal ini, barang yang berada di garis batas ini dapat diproduksi di kedua negara.). Tabel 3.2 memberikan contoh numerik dimana Domestik dan Asing mengkonsumsi dan mampu memproduksi lima barang: apel, pisang, kaviar, kurma, dan enchilada.

Dua kolom pertama tabel ini sudah cukup jelas. Kolom ketiga adalah rasio kebutuhan unit tenaga kerja Asing terhadap kebutuhan tenaga kerja dalam negeri untuk setiap barang atau, dengan kata lain, keunggulan produktivitas relatif dalam negeri pada setiap barang. Kami telah memberi label pada barang-barang tersebut berdasarkan urutan keunggulan produktivitas Rumah, dengan keunggulan produktivitas Rumah yang paling besar untuk apel dan paling sedikit untuk enchilada.

Negara mana yang memproduksi barang apa tergantung pada rasio tingkat upah dalam negeri dan luar negeri. Dalam negeri akan mempunyai keunggulan biaya pada barang apa pun yang produktivitas relatifnya lebih tinggi dibandingkan upah relatifnya, dan Asing akan mempunyai keunggulan pada barang lain. Jika, misalnya, tingkat upah dalam negeri lima kali lipat dari upah di luar negeri (rasio upah dalam negeri terhadap upah di luar negeri adalah lima berbanding satu), maka apel dan pisang akan diproduksi di dalam negeri dan kaviar, kurma, dan enchilada akan diproduksi di luar negeri. Jika tingkat upah di dalam negeri hanya tiga kali lipat dari upah di luar negeri, maka dalam negeri akan memproduksi apel, pisang, dan kaviar, sedangkan di luar negeri hanya akan memproduksi kurma dan enchilada.

Apakah pola spesialisasi seperti ini bermanfaat bagi kedua negara? Kita dapat melihatnya dengan menggunakan metode yang sama yang kita gunakan sebelumnya: membandingkan biaya tenaga kerja untuk memproduksi suatu barang secara langsung di suatu negara dengan biaya yang secara tidak langsung “memproduksi” barang tersebut dengan memproduksi barang lain dan memperdagangkannya untuk barang yang diinginkan. Jika tingkat upah di dalam negeri tiga kali lipat dari upah di luar negeri (dengan kata lain, tingkat upah di dalam negeri adalah sepertiga dari upah di dalam negeri), dalam negeri akan mengimpor kurma dan enchilada. Satu unit kurma memerlukan 12 unit tenaga kerja Asing untuk memproduksinya, namun biayanya dalam kaitannya dengan tenaga kerja Domestik, mengingat upah tiga banding satu.

Rasionya hanya 4 jam kerja orang ($12 > 4 = 3$). Biaya 4 jam kerja ini kurang dari 6 jam kerja yang diperlukan untuk memproduksi satuan kurma di Rumah. Untuk Enchilada, Asing sebenarnya memiliki produktivitas yang lebih tinggi dan upah yang lebih rendah; domestik

hanya memerlukan 3 jam kerja untuk memperoleh satu unit enchilada melalui perdagangan, dibandingkan dengan 12 jam kerja yang dibutuhkan untuk memproduksinya di dalam negeri. Perhitungan serupa akan menunjukkan bahwa Asing juga memperoleh keuntungan; untuk setiap barang yang diimpor dari luar negeri, ternyata lebih murah dalam hal tenaga kerja dalam negeri yang memperdagangkan barang tersebut dibandingkan memproduksi barang tersebut di dalam negeri. Misalnya, dibutuhkan 10 jam tenaga kerja asing untuk memproduksi satu unit apel; bahkan dengan tingkat upah yang hanya sepertiga dari pekerja Rumahan, hanya diperlukan 3 jam kerja untuk mendapatkan penghasilan yang cukup untuk membeli unit apel tersebut dari Rumah.

Namun, dalam melakukan perhitungan ini, kita hanya berasumsi bahwa tingkat upah relatif adalah 3. Bagaimana sebenarnya tingkat upah relatif ini ditentukan?

Tabel 3.2 Persyaratan Tenaga Kerja Unit Dalam Dan Luar Negri

Barang	Kebutuhan Tenaga Kerja Unit Rumah a_{Li}	Persyaratan Tenaga Kerja Unit Asing (a_{Li}^*)	Keunggulan Produktivitas Rumah Relatif (a_{Li}^*/a_{Li})
Apel	1	10	10
Pisang	5	40	8
Kaviar	3	12	4
Kurma	6	12	2
Enchilada	12	9	0.75

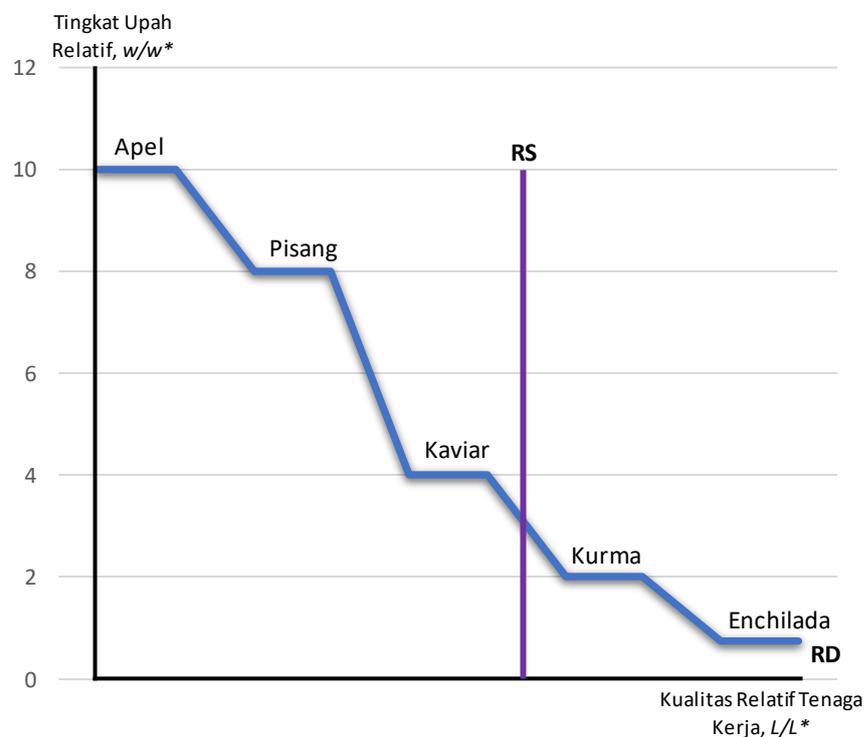
3.9 MENENTUKAN UPAH RELATIF DALAM MODEL MULTIGOOD

Dalam model dua barang, kami menentukan upah relatif dengan terlebih dahulu menghitung upah dalam negeri dalam bentuk keju dan upah luar negeri dalam bentuk anggur. Kami kemudian menggunakan harga keju relatif terhadap harga anggur untuk menyimpulkan rasio tingkat upah kedua negara. Kami dapat melakukan ini karena kami tahu bahwa dalam negeri akan menghasilkan keju dan anggur asing. Dalam kasus banyak barang, siapa yang menghasilkan apa yang dapat ditentukan hanya setelah kita mengetahui tingkat upah relatif, sehingga diperlukan prosedur baru. Untuk menentukan upah relatif dalam perekonomian multibarang, kita harus melihat di belakang permintaan relatif terhadap barang-barang dengan permintaan relatif terhadap tenaga kerja. Hal ini bukan merupakan tuntutan langsung dari konsumen; melainkan merupakan permintaan turunan yang dihasilkan dari permintaan atas barang-barang yang diproduksi dengan tenaga kerja di masing-masing negara.

Permintaan turunan relatif terhadap tenaga kerja dalam negeri akan turun ketika rasio upah dalam negeri terhadap upah di luar negeri meningkat, karena dua alasan. Pertama, ketika tenaga kerja dalam negeri menjadi lebih mahal dibandingkan dengan tenaga kerja asing, barang-barang yang diproduksi di dalam negeri juga menjadi relatif lebih mahal, dan permintaan dunia terhadap barang-barang tersebut menurun. Kedua, ketika upah dalam negeri naik, maka akan lebih sedikit barang yang diproduksi di dalam negeri dan lebih banyak barang di luar negeri, sehingga semakin mengurangi permintaan tenaga kerja dalam negeri.

Kita dapat mengilustrasikan kedua efek ini menggunakan contoh numerik seperti yang diilustrasikan pada Tabel 3.2. Misalkan kita mulai dengan situasi berikut: Upah Rumah pada awalnya 3,5 kali upah Asing. Pada tingkat tersebut, Dalam Negeri akan memproduksi apel, pisang, dan kaviar, sedangkan Luar Negeri akan memproduksi kurma dan Enchilada. Jika upah relatif di dalam negeri meningkat dari 3,5 menjadi 3,99, pola spesialisasi tidak akan berubah. Namun, ketika barang-barang yang diproduksi di dalam negeri menjadi relatif lebih mahal, permintaan relatif terhadap barang-barang tersebut akan menurun dan permintaan relatif terhadap tenaga kerja dalam negeri juga akan menurun.

Misalkan sekarang upah relatif meningkat sedikit dari 3,99 menjadi 4,01. Pertumbuhan kecil dalam upah relatif di dalam negeri ini akan membawa perubahan dalam pola spesialisasi. Karena sekarang lebih murah memproduksi kaviar di Luar Negeri dibandingkan di Dalam Negeri, produksi kaviar beralih dari Dalam Negeri ke Luar Negeri. Apa implikasi hal ini terhadap permintaan relatif terhadap tenaga kerja dalam negeri? Jelas hal ini menyiratkan bahwa ketika upah relatif meningkat dari kurang dari 4 menjadi lebih dari 4, terjadi penurunan permintaan relatif secara tiba-tiba, karena produksi kaviar dalam negeri turun hingga nol dan asing mengakuisisi industri baru. Jika upah relatif terus meningkat, permintaan relatif terhadap tenaga kerja dalam negeri akan menurun secara bertahap, kemudian turun secara tiba-tiba pada upah relatif sebesar 8, dan pada saat itulah produksi pisang beralih ke luar negeri.



Gambar 3.5 Penentuan Upah Relatif

Dalam model Ricardian banyak barang, upah relatif ditentukan oleh perpotongan kurva permintaan relatif turunan untuk tenaga kerja, RD, dengan penawaran relatif, RS. Penentuan upah relatif dapat kita ilustasikan dengan diagram seperti Gambar 3.5. Berbeda

dengan Gambar 3.3, diagram ini tidak mempunyai jumlah barang relatif atau harga barang relatif pada sumbunya. Sebaliknya, ini menunjukkan kuantitas relatif tenaga kerja dan tingkat upah relatif. Permintaan dunia akan tenaga kerja dalam negeri relatif terhadap permintaan tenaga kerja asing ditunjukkan oleh kurva RD. Pasokan tenaga kerja Domestik dunia relatif terhadap tenaga kerja Asing ditunjukkan oleh garis RS.

Pasokan tenaga kerja relatif ditentukan oleh besarnya relatif angkatan kerja dalam negeri dan luar negeri. Dengan asumsi jumlah jam kerja orang yang tersedia tidak berbeda dengan upah, maka upah relatif tidak berpengaruh terhadap penawaran tenaga kerja relatif dan RS adalah garis vertikal. Pembahasan kita mengenai permintaan relatif terhadap tenaga kerja menjelaskan bentuk RD yang “bertingkat”. Setiap kali kita menaikkan tingkat upah pekerja Rumahan dibandingkan dengan pekerja Asing, maka permintaan relatif atas barang-barang yang diproduksi di Dalam Negeri akan menurun dan permintaan akan tenaga kerja Dalam Negeri juga akan menurun. Selain itu, permintaan relatif terhadap tenaga kerja dalam negeri akan turun secara tiba-tiba setiap kali kenaikan upah relatif dalam negeri membuat suatu barang menjadi lebih murah untuk diproduksi di luar negeri. Jadi kurvanya berganti-ganti antara bagian yang landai ke bawah dimana pola spesialisasi tidak berubah dan “datar” dimana permintaan relatif berubah secara tiba-tiba karena pergeseran pola spesialisasi.

Seperti yang ditunjukkan pada gambar, “flat” ini sesuai dengan upah relatif yang sama dengan rasio produktivitas Dalam Negeri dan Luar Negeri untuk masing-masing dari lima barang. Upah relatif ekuilibrium ditentukan oleh perpotongan RD dan RS. Seperti yang digambarkan, upah relatif ekuilibrium adalah 3. Pada upah ini, Domestik memproduksi apel, pisang, dan kaviar sedangkan Asing memproduksi kurma dan enchilada. Hasilnya tergantung pada ukuran relatif negara tersebut (yang menentukan posisi RS) dan permintaan relatif terhadap barang tersebut (yang menentukan bentuk dan posisi RD). Jika perpotongan RD dan RS terletak pada salah satu flat, maka kedua negara akan memproduksi barang yang termasuk dalam flat tersebut.

Menambah Biaya Transportasi dan Barang Tidak Diperdagangkan

Kami kini memperluas model kami selangkah lebih dekat dengan kenyataan dengan mempertimbangkan dampak biaya transportasi. Biaya transportasi tidak mengubah prinsip dasar keunggulan komparatif atau keuntungan perdagangan. Namun, karena biaya transportasi menimbulkan hambatan terhadap pergerakan barang dan jasa, hal ini mempunyai implikasi penting terhadap pengaruh perekonomian dunia perdagangan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti bantuan luar negeri, investasi internasional, dan masalah neraca pembayaran. Meskipun kita belum akan membahas dampak dari faktor-faktor ini, model satu faktor multibarang merupakan cara yang baik untuk memperkenalkan dampak biaya transportasi.

Pertama, perhatikan bahwa perekonomian dunia yang dijelaskan oleh model pada bagian terakhir ditandai dengan spesialisasi internasional yang sangat ekstrim. Paling banyak, hanya ada satu barang yang diproduksi oleh kedua negara; semua barang lainnya diproduksi di dalam negeri atau di luar negeri, tetapi tidak keduanya.

Ada tiga alasan utama mengapa spesialisasi dalam perekonomian internasional riil tidak terlalu ekstrim:

1. Keberadaan lebih dari satu faktor produksi mengurangi kecenderungan menuju spesialisasi (seperti yang akan kita lihat pada Bab 4 dan 5).
2. Negara terkadang melindungi industri dari persaingan asing (dibahas secara panjang lebar di Bab 9 hingga 12).
3. Biaya transportasi barang dan jasa mahal; dalam beberapa kasus, biaya transportasi cukup untuk membuat negara-negara mencapai swasembada di sektor-sektor tertentu.

Dalam contoh multibarang di bagian terakhir, kami menemukan bahwa dengan upah relatif di dalam negeri sebesar 3, dalam negeri dapat memproduksi apel, pisang, dan kaviar dengan harga lebih murah dibandingkan di luar negeri, sedangkan di dalam negeri dapat memproduksi kurma dan enchilada dengan harga lebih murah dibandingkan dalam negeri. Jika tidak ada biaya transportasi, maka Domestik akan mengekspor tiga barang pertama dan mengimpor dua barang terakhir.

Sekarang anggaplah ada biaya untuk mengangkut barang, dan biaya transportasi ini merupakan bagian yang seragam dari biaya produksi, katakanlah 100 persen. Biaya transportasi ini akan menghambat perdagangan. Misalnya saja tanggal. Satu unit barang ini membutuhkan 6 jam tenaga kerja dalam negeri atau 12 jam tenaga kerja asing untuk memproduksinya. Dengan upah relatif sebesar 3, 12 jam tenaga kerja Asing sama dengan 4 jam tenaga kerja Domestik; jadi karena tidak adanya biaya transportasi, maka dalam negeri impor kurma. Namun, dengan biaya transportasi 100 persen, mengimpor kurma akan memerlukan biaya yang setara dengan 8 jam tenaga kerja dalam negeri (4 jam kerja ditambah setara dengan 4 jam untuk biaya transportasi), sehingga dalam negeri akan memproduksi barang tersebut untuk dirinya sendiri.

Perbandingan biaya serupa menunjukkan bahwa asing akan merasa lebih murah memproduksi kaviar sendiri dibandingkan mengimpornya. Satu unit kaviar membutuhkan 3 jam tenaga kerja Rumahan untuk diproduksi. Bahkan dengan upah relatif di dalam negeri sebesar 3, yang setara dengan 9 jam kerja di luar negeri, upah ini lebih murah dibandingkan dengan 12 jam yang dibutuhkan di luar negeri untuk memproduksi kaviar bagi negaranya sendiri. Dengan tidak adanya biaya transportasi, pihak asing akan merasa lebih murah mengimpor kaviar dibandingkan membuatnya di dalam negeri. Namun, dengan biaya transportasi 100 persen, biaya kaviar impor setara dengan 18 jam tenaga kerja asing dan oleh karena itu akan diproduksi secara lokal.

Akibat dari penerapan biaya transportasi dalam contoh ini adalah bahwa dalam negeri akan tetap mengekspor apel dan pisang serta mengimpor enchilada, namun kaviar dan kurma akan menjadi barang yang tidak diperdagangkan, yang akan diproduksi sendiri oleh masing-masing negara. Dalam contoh ini, kita berasumsi bahwa biaya transportasi merupakan bagian yang sama dari biaya produksi di semua sektor. Dalam praktiknya terdapat berbagai macam biaya transportasi. Dalam beberapa kasus, transportasi hampir tidak mungkin dilakukan: Jasa seperti potong rambut dan bengkel mobil tidak dapat diperdagangkan secara internasional

(kecuali jika terdapat wilayah metropolitan yang melintasi perbatasan, seperti Detroit, Michigan–Windsor, Ontario). Terdapat juga sedikit perdagangan internasional untuk barang-barang dengan rasio bobot terhadap nilai yang tinggi, seperti semen. (Biaya transportasi yang dikeluarkan tidak sebanding dengan biaya impor semen, meskipun semen dapat diproduksi jauh lebih murah di luar negeri.) Banyak barang yang akhirnya tidak diperdagangkan karena tidak adanya keunggulan biaya nasional yang kuat atau karena biaya transportasi yang tinggi.

Hal yang penting adalah bahwa negara-negara membelanjakan sebagian besar pendapatannya untuk barang-barang yang tidak diperdagangkan. Pengamatan ini ternyata sangat penting dalam pembahasan kita selanjutnya mengenai ekonomi moneter internasional.

3.10 BUKTI EMPIRIS MODEL RICARDIAN

Model perdagangan internasional Ricardian adalah alat yang sangat berguna untuk memikirkan alasan mengapa perdagangan bisa terjadi dan dampak perdagangan internasional terhadap kesejahteraan nasional. Namun apakah model tersebut sesuai dengan dunia nyata? Apakah model Ricardian membuat prediksi yang akurat mengenai arus perdagangan internasional yang sebenarnya?

Jawabannya adalah ya. Jelas ada sejumlah cara model Ricardian membuat prediksi yang menyesatkan. Pertama, seperti disebutkan dalam diskusi kita tentang barang-barang yang tidak diperdagangkan, model Ricardian yang sederhana memperkirakan tingkat spesialisasi yang ekstrim yang tidak kita amati di dunia nyata. Kedua, model Ricardian mengasumsikan dampak perdagangan internasional terhadap distribusi pendapatan di dalam suatu negara, dan dengan demikian memperkirakan bahwa negara-negara secara keseluruhan akan selalu memperoleh keuntungan dari perdagangan; dalam praktiknya, perdagangan internasional mempunyai pengaruh yang kuat terhadap distribusi pendapatan. Ketiga, model Ricardian tidak mengizinkan perbedaan sumber daya antar negara sebagai penyebab terjadinya perdagangan, sehingga kehilangan aspek penting dalam sistem perdagangan (fokus pada Bab 4 dan 5). Yang terakhir, model Ricardian mengabaikan kemungkinan peran skala ekonomi sebagai penyebab perdagangan, sehingga model ini tidak mampu menjelaskan besarnya arus perdagangan antara negara-negara yang tampaknya serupa masalah yang dibahas di Bab 7 dan 8.

Meskipun terdapat kegagalan-kegagalan tersebut, prediksi dasar model Ricardian—yaitu negara-negara cenderung mengekspor barang-barang yang produktivitasnya relatif tinggi telah diperkuat oleh sejumlah penelitian selama bertahun-tahun. Beberapa pengujian klasik model Ricardian, yang dilakukan dengan menggunakan data dari periode awal pasca-Perang Dunia II, membandingkan produktivitas dan perdagangan Inggris dengan Amerika.

Ini merupakan perbandingan yang sangat mencerahkan, karena terungkap bahwa produktivitas tenaga kerja Inggris lebih rendah dibandingkan produktivitas Amerika di hampir semua sektor. Hasilnya, Amerika Serikat mempunyai keunggulan absolut dalam segala hal. Meskipun demikian, jumlah ekspor Inggris secara keseluruhan sama besarnya dengan jumlah ekspor Amerika pada saat itu. Meskipun produktivitas absolutnya lebih rendah, pasti ada

beberapa sektor di mana Inggris mempunyai keunggulan komparatif. Model Ricardian memperkirakan bahwa sektor-sektor ini akan menjadi sektor-sektor dimana keunggulan produktivitas Amerika Serikat lebih kecil.

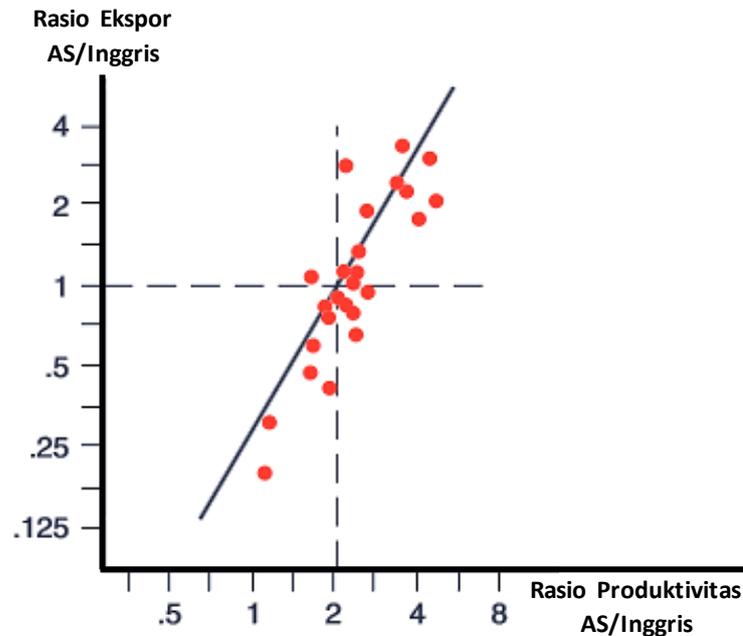
Gambar 3.6 mengilustrasikan bukti yang mendukung model Ricardian, dengan menggunakan data yang disajikan dalam makalah oleh ekonom Hongaria Bela Balassa pada tahun 1963. Angka tersebut membandingkan rasio ekspor AS terhadap Inggris pada tahun 1951 dengan rasio ekspor AS terhadap Inggris pada tahun 1951 dengan rasio ekspor AS terhadap Inggris pada tahun 1951 terhadap produktivitas tenaga kerja Inggris untuk 26 industri manufaktur. Rasio produktivitas diukur pada sumbu horizontal, rasio ekspor diukur pada sumbu vertikal. Kedua sumbu tersebut diberi skala logaritmik, yang ternyata menghasilkan gambaran yang lebih jelas.

Teori Ricardian akan mengarahkan kita untuk memperkirakan bahwa semakin tinggi produktivitas relatif dalam industri AS, semakin besar kemungkinan perusahaan-perusahaan AS akan mengekspor industri tersebut dibandingkan AS. Dan itulah yang ditunjukkan Gambar 3.6. Faktanya, plot sebar terletak cukup dekat dengan garis miring ke atas, yang juga ditunjukkan pada gambar. Mengingat bahwa data yang digunakan untuk perbandingan ini, seperti semua data ekonomi, mempunyai kesalahan pengukuran yang besar, maka kecocokannya sangat dekat.

Seperti yang diharapkan, bukti pada Gambar 3.6 menegaskan pemahaman dasar bahwa perdagangan bergantung pada keunggulan komparatif, bukan keunggulan absolut. Pada saat data tersebut merujuk, industri AS memiliki produktivitas tenaga kerja yang jauh lebih tinggi dibandingkan industri Inggris rata-rata sekitar dua kali lebih tinggi. Kesalahpahaman umum bahwa suatu negara hanya bisa bersaing jika negara tersebut mampu menyamai produktivitas negara lain, yang telah kita bahas sebelumnya dalam bab ini, akan membuat orang memperkirakan keunggulan ekspor AS secara keseluruhan. Namun model Ricardian memberi tahu kita bahwa memiliki produktivitas yang tinggi dalam suatu industri dibandingkan dengan produktivitas asing tidak cukup untuk memastikan bahwa suatu negara akan mengekspor produk-produk industri tersebut; produktivitas relatifnya harus tinggi dibandingkan dengan produktivitas relatif sektor lain. Ternyata, produktivitas AS melebihi produktivitas Inggris di seluruh 26 sektor (ditunjukkan dengan titik-titik) yang ditunjukkan pada Gambar 3.6, dengan margin yang berkisar antara 11 hingga 366 persen. Namun di 12 sektor, Inggris justru memiliki ekspor yang lebih besar dibandingkan Amerika Serikat. Gambaran sekilas menunjukkan bahwa, secara umum, ekspor AS lebih besar dibandingkan ekspor AS hanya pada industri-industri yang keunggulan produktivitas AS lebih dari dua banding satu.

Bukti terbaru mengenai model Ricardian masih kurang jelas. Hal ini antara lain disebabkan oleh pertumbuhan perdagangan dunia dan spesialisasi perekonomian nasional yang mengakibatkan kita tidak mempunyai kesempatan untuk melihat dampak buruk yang dialami negara-negara tersebut! Dalam perekonomian dunia abad ke-21, negara-negara sering kali tidak memproduksi barang-barang yang secara komparatif dirugikan oleh mereka, sehingga tidak ada cara untuk mengukur produktivitas negara-negara tersebut di sektor-

sektor tersebut. Misalnya, sebagian besar negara tidak memproduksi pesawat terbang, sehingga tidak ada data mengenai kebutuhan unit tenaga kerja jika negara tersebut memproduksinya. Meskipun demikian, beberapa bukti menunjukkan bahwa perbedaan produktivitas tenaga kerja tetap memainkan peran penting dalam menentukan pola perdagangan dunia.



Gambar 3.6 Produktivitas Dan Ekspor

Sebuah studi perbandingan menunjukkan bahwa ekspor AS relatif tinggi dibandingkan ekspor Inggris pada industri-industri di mana Amerika Serikat memiliki produktivitas tenaga kerja yang relatif tinggi. Setiap titik mewakili industri yang berbeda. Mungkin demonstrasi yang paling mencolok mengenai manfaat berkelanjutan dari teori keunggulan komparatif Ricardian adalah bagaimana teori ini menjelaskan munculnya negara-negara dengan produktivitas keseluruhan yang sangat rendah sebagai kekuatan ekspor di beberapa industri. Misalnya saja ekspor pakaian dari Bangladesh. Industri pakaian Bangladesh menerima publisitas terburuk pada bulan April 2013, ketika sebuah gedung yang menampung lima pabrik garmen runtuh, menewaskan lebih dari seribu orang. Namun latar belakang tragedi ini adalah pertumbuhan ekspor pakaian jadi Bangladesh, yang dengan cepat melampaui ekspor Tiongkok, yang sebelumnya merupakan pemasok dominan. Pertumbuhan pesat ini terjadi meskipun Bangladesh adalah negara yang sangat, sangat miskin, dengan produktivitas keseluruhan yang sangat rendah dibandingkan dengan Tiongkok, yang seperti telah kita lihat, masih memiliki produktivitas yang rendah dibandingkan dengan Amerika Serikat.

Apa rahasia kesuksesan Bangladesh? Produktivitas negara ini cukup rendah bahkan dalam produksi pakaian namun kelemahan produktivitasnya jauh lebih kecil dibandingkan industri lain, sehingga negara ini mempunyai keunggulan komparatif dalam bidang pakaian. Tabel 3.3 mengilustrasikan hal ini dengan beberapa perkiraan berdasarkan data tahun 2011.

Dibandingkan dengan Tiongkok, Bangladesh masih memiliki kelemahan mutlak dalam produksi pakaian, dengan produktivitas yang jauh lebih rendah. Namun karena produktivitas relatifnya di bidang pakaian jadi jauh lebih tinggi dibandingkan industri lainnya, Bangladesh mempunyai keunggulan komparatif yang kuat di bidang pakaian jadi dan industri pakaian jadi membuat Tiongkok kehilangan uang.

Singkatnya, meskipun hanya sedikit ekonom yang percaya bahwa model Ricardian merupakan gambaran yang sepenuhnya memadai mengenai penyebab dan konsekuensi perdagangan dunia, terdapat dua implikasi utama dari model tersebut bahwa perbedaan produktivitas memainkan peran penting dalam perdagangan internasional dan bersifat komparatif, bukan absolut. Keuntungan yang penting tampaknya didukung oleh bukti.

Tabel 3.3 bangladesh versus tiionggkok,2011

	Produktivitas Bangladesh per-pekerja sebagai % dari Tiongkok	Ekspor bangladesh sebagai % dari tiionggkok
Semua industri	28.5	1.0
Pakaian	77	15.5

Ringkasan

1. Kita menguji model Ricardian, model paling sederhana yang menunjukkan bagaimana perbedaan antar negara meningkatkan perdagangan dan keuntungan dari perdagangan. Dalam model ini, tenaga kerja adalah satu-satunya faktor produksi, dan negara-negara hanya berbeda dalam produktivitas tenaga kerja di industri yang berbeda.
2. Dalam model Ricardian, negara-negara akan mengekspor barang-barang yang dihasilkan oleh tenaga kerja mereka secara relatif efisien dan akan mengimpor barang-barang yang dihasilkan oleh tenaga kerja mereka secara relatif tidak efisien. Dengan kata lain, pola produksi suatu negara ditentukan oleh keunggulan komparatif.
3. Kita dapat menunjukkan bahwa perdagangan menguntungkan suatu negara melalui dua cara berikut. Pertama, kita dapat menganggap perdagangan sebagai metode produksi tidak langsung. Daripada memproduksi suatu barang untuk dirinya sendiri, suatu negara dapat memproduksi barang lain dan menukarnya dengan barang yang diinginkan. Model sederhana ini menunjukkan bahwa setiap kali suatu barang diimpor, memang benar bahwa “produksi” tidak langsung ini memerlukan lebih sedikit tenaga kerja dibandingkan produksi langsung. Kedua, kita dapat menunjukkan bahwa perdagangan memperbesar kemungkinan konsumsi suatu negara, yang berarti keuntungan dari perdagangan.
4. Distribusi keuntungan perdagangan bergantung pada harga relatif barang yang diproduksi suatu negara. Untuk menentukan harga relatif ini, kita perlu melihat penawaran dan permintaan barang dunia secara relatif. Harga relatif juga menyiratkan tingkat upah relatif.

5. Proposisi bahwa perdagangan menguntungkan adalah tidak memenuhi syarat. Artinya, tidak ada persyaratan bahwa suatu negara harus “kompetitif” atau perdagangan harus “adil.” Secara khusus, kami dapat menunjukkan bahwa tiga keyakinan umum mengenai perdagangan adalah salah. Pertama, suatu negara memperoleh keuntungan dari perdagangan meskipun produktivitasnya lebih rendah dibandingkan mitra dagangnya di semua industri. Kedua, perdagangan tetap menguntungkan meskipun industri asing mampu bersaing hanya karena upah yang rendah. Ketiga, perdagangan tetap bermanfaat meskipun ekspor suatu negara menghasilkan lebih banyak tenaga kerja dibandingkan impornya.
6. Memperluas model satu faktor, dua barang ke dalam dunia yang terdiri dari banyak komoditas tidak mengubah kesimpulan tersebut. Satu-satunya perbedaan adalah bahwa kita perlu memusatkan perhatian secara langsung pada permintaan relatif terhadap tenaga kerja untuk menentukan upah relatif, dibandingkan bekerja berdasarkan permintaan relatif terhadap barang. Selain itu, model banyak komoditas dapat digunakan untuk menggambarkan poin penting bahwa biaya transportasi dapat menimbulkan situasi di mana beberapa barang tidak diperdagangkan.
7. Meskipun beberapa prediksi model Ricardian jelas tidak realistis, prediksi dasarnya bahwa negara-negara akan cenderung mengekspor barang-barang yang produktivitasnya relatif tinggi—telah dikonfirmasi oleh sejumlah penelitian.

BAB 4

FAKTOR KHUSUS DAN DISTRIBUSI PENDAPATAN

Seperti yang kita lihat di Bab 3, perdagangan internasional dapat saling menguntungkan bagi negara-negara yang terlibat di dalamnya. Namun sepanjang sejarah, pemerintah telah melindungi sektor-sektor perekonomian dari persaingan impor. Misalnya, meskipun pada prinsipnya mempunyai komitmen terhadap perdagangan bebas, Amerika Serikat membatasi impor pakaian jadi, tekstil, gula, etanol, produk susu, dan banyak komoditas lainnya. Selama siklus pemilihan kembali presiden, tarif yang bersifat menghukum sering kali dikenakan pada impor barang-barang yang diproduksi di negara-negara yang mempunyai pengaruh politik yang besar. Jika perdagangan merupakan hal yang baik bagi perekonomian, mengapa ada penolakan terhadap dampaknya? Untuk memahami politik perdagangan, kita perlu melihat dampak perdagangan tidak hanya terhadap suatu negara secara keseluruhan, tetapi pada distribusi pendapatan di negara tersebut.

Model perdagangan internasional Ricardian yang dikembangkan di Bab 3 menggambarkan potensi manfaat dari perdagangan. Dalam model tersebut, perdagangan mengarah pada spesialisasi internasional, dimana setiap negara mengalihkan angkatan kerjanya dari industri yang tenaga kerjanya relatif tidak efisien ke industri yang relatif lebih efisien. Karena tenaga kerja merupakan satu-satunya faktor produksi dalam model tersebut, dan diasumsikan bahwa tenaga kerja dapat berpindah secara bebas dari satu industri ke industri lainnya, maka tidak ada kemungkinan individu akan dirugikan oleh perdagangan. Model Ricardian menyatakan bahwa tidak hanya semua negara memperoleh keuntungan dari perdagangan, namun juga bahwa setiap individu menjadi lebih baik akibat perdagangan internasional, karena perdagangan tidak mempengaruhi distribusi pendapatan.

Namun dalam dunia nyata, perdagangan mempunyai pengaruh yang besar terhadap distribusi pendapatan di setiap negara perdagangan, sehingga dalam praktiknya manfaat perdagangan sering kali tidak terdistribusi secara merata. Ada dua alasan utama mengapa perdagangan internasional mempunyai pengaruh yang kuat terhadap distribusi pendapatan. Pertama, sumber daya tidak dapat berpindah dengan segera atau tanpa biaya dari satu industri ke industri lainnya yang merupakan konsekuensi perdagangan jangka pendek. Kedua, industri berbeda dalam hal faktor produksi yang mereka minta. Pergeseran bauran barang yang diproduksi suatu negara biasanya akan mengurangi permintaan terhadap beberapa faktor produksi, sekaligus meningkatkan permintaan terhadap faktor-faktor produksi lainnya yang merupakan konsekuensi perdagangan jangka panjang. Karena kedua alasan ini, perdagangan internasional tidak memberikan manfaat yang jelas seperti yang terlihat pada Bab 3. Meskipun perdagangan mungkin menguntungkan suatu negara secara keseluruhan, perdagangan tersebut sering kali merugikan kelompok-kelompok besar di dalam negara tersebut dalam jangka pendek, dan berpotensi merugikan, namun dalam jangka pendek, hal ini akan merugikan kelompok-kelompok besar di negara tersebut. pada tingkat yang lebih rendah, dalam jangka panjang.

Pertimbangkan dampak kebijakan beras Jepang. Jepang memperbolehkan sedikit sekali impor beras, meskipun kelangkaan lahan berarti produksi beras di Jepang jauh lebih mahal dibandingkan di negara lain (termasuk Amerika Serikat). Tidak diragukan lagi bahwa Jepang secara keseluruhan akan memiliki standar hidup yang lebih tinggi jika impor beras secara gratis diperbolehkan. Namun, para petani padi Jepang akan dirugikan oleh perdagangan bebas. Meskipun para petani yang tersingkir karena impor mungkin bisa mendapatkan pekerjaan di bidang manufaktur atau jasa, mereka akan menganggap bahwa berganti pekerjaan akan memakan biaya dan ketidaknyamanan: Keterampilan khusus yang mereka kembangkan untuk bertani padi tidak akan berguna dalam pekerjaan-pekerjaan lain tersebut. Selain itu, nilai tanah yang dimiliki petani akan turun seiring dengan turunnya harga beras. Tidak mengherankan jika para petani padi di Jepang sangat menentang perdagangan bebas beras, dan oposisi politik mereka yang terorganisir tidak hanya memberikan manfaat bagi negara secara keseluruhan, melainkan juga potensi keuntungan dari perdagangan beras. Analisis perdagangan yang realistis harus melampaui model Ricardian dan juga model-model di mana perdagangan dapat mempengaruhi distribusi pendapatan. Dalam bab ini, kami fokus pada konsekuensi jangka pendek perdagangan terhadap distribusi pendapatan ketika faktor-faktor produksi tidak dapat berpindah antar sektor tanpa adanya biaya. Agar model kami tetap sederhana, kami berasumsi bahwa biaya peralihan sektor untuk beberapa faktor cukup tinggi sehingga peralihan tersebut tidak mungkin dilakukan dalam jangka pendek. Faktor-faktor tersebut khusus untuk sektor tertentu.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

- Memahami bagaimana faktor seluler akan merespons perubahan harga dengan berpindah antar sektor.
- Jelaskan mengapa perdagangan akan menghasilkan pihak yang diuntungkan dan dirugikan dalam jangka pendek.
- Memahami arti keuntungan dari perdagangan ketika ada pihak yang merugi.
- Diskusikan alasan mengapa perdagangan merupakan isu yang kontroversial secara politik.
- Jelaskan argumen yang mendukung perdagangan bebas meskipun ada pihak yang dirugikan.

4.1 MODEL FAKTOR SPESIFIK

Model faktor spesifik dikembangkan oleh Paul Samuelson dan Ronald Jones. Seperti model Ricardian yang sederhana, model ini mengasumsikan perekonomian yang memproduksi dua barang dan dapat mengalokasikan pasokan tenaga kerjanya di antara kedua sektor tersebut. Berbeda dengan model Ricardian, model faktor spesifik memungkinkan adanya faktor-faktor produksi selain tenaga kerja. Meskipun tenaga kerja merupakan faktor yang bergerak dan dapat berpindah antar sektor, faktor-faktor lain tersebut diasumsikan bersifat spesifik. Artinya, mereka hanya dapat digunakan dalam produksi barang-barang tertentu.

Apa Faktor Khususnya?

Dalam model yang dikembangkan dalam bab ini, kami mengasumsikan dua faktor produksi tanah dan modal terikat secara permanen pada sektor perekonomian tertentu. Namun di negara-negara maju, lahan pertanian hanya menerima sebagian kecil pendapatan nasional. Ketika para ekonom menerapkan model faktor spesifik pada perekonomian seperti Amerika Serikat atau Perancis, mereka biasanya menganggap kekhususan faktor bukan sebagai kondisi permanen namun sebagai masalah waktu. Misalnya, tong yang digunakan untuk menyeduh bir dan mesin cetak yang digunakan untuk membuat badan mobil tidak dapat saling menggantikan, sehingga jenis peralatan yang berbeda ini bersifat spesifik untuk industri tertentu. Namun, jika ada waktu, investasi dari pabrik mobil ke pabrik bir atau sebaliknya bisa saja dialihkan. Akibatnya, dalam jangka panjang, baik mesin pengepres tong maupun mesin stempel dapat dianggap sebagai dua manifestasi dari satu faktor bergerak yang disebut kapital. Oleh karena itu, dalam praktiknya, perbedaan antara faktor spesifik dan faktor mobile tidaklah jelas. Yang lebih penting adalah kecepatan penyesuaian, dengan semakin spesifiknya faktor-faktor tersebut maka semakin lama waktu yang diperlukan untuk memindahkan faktor-faktor tersebut antar industri. Jadi seberapa spesifikkah faktor-faktor produksi dalam perekonomian riil?.

Mobilitas pekerja sangat bervariasi tergantung pada karakteristik pekerja (misalnya usia) dan jenis pekerjaan (apakah pekerjaan tersebut memerlukan keterampilan umum atau keterampilan khusus pekerjaan). Meskipun demikian, seseorang dapat mengukur rata-rata tingkat mobilitas dengan melihat durasi pengangguran setelah perpindahan seorang pekerja. Setelah empat tahun, pekerja yang dipindahkan di Amerika Serikat mempunyai kemungkinan yang sama untuk dipekerjakan seperti pekerja serupa yang tidak dipindahkan.

Rentang waktu empat tahun ini dibandingkan dengan masa hidup 15 atau 20 tahun untuk pekerja spesialis pada umumnya. mesin, dan 30 hingga 50 tahun untuk struktur (pusat perbelanjaan, gedung perkantoran, atau pabrik produksi). Jadi tenaga kerja tentu saja merupakan faktor yang kurang spesifik dibandingkan sebagian besar jenis modal. Namun, meskipun sebagian besar pekerja bisa mendapatkan pekerjaan baru di sektor lain dalam jangka waktu empat tahun, berpindah pekerjaan memerlukan biaya tambahan: Pekerja yang dipindahkan dan dipekerjakan kembali di pekerjaan lain akan mengalami penurunan permanen sebesar 18 persen. dalam upah (rata-rata). Bandingkan dengan penurunan sebesar 6 persen jika pekerja tidak berpindah pekerjaan.† Dengan demikian, tenaga kerja benar-benar fleksibel hanya sebelum pekerja berinvestasi pada keterampilan khusus pekerjaan apa pun.

Asumsi Model

Bayangkan sebuah perekonomian yang dapat menghasilkan dua barang, kain dan makanan. Namun, alih-alih hanya memiliki satu faktor produksi, negara tersebut memiliki tiga faktor: tenaga kerja (L), modal (K), dan tanah (T untuk medan). Kain diproduksi dengan menggunakan modal dan tenaga kerja (tetapi bukan tanah), sedangkan makanan diproduksi dengan menggunakan tanah dan tenaga kerja (tetapi bukan modal). Oleh karena itu, tenaga kerja merupakan faktor bergerak yang dapat digunakan di salah satu sektor, sedangkan tanah dan modal merupakan faktor spesifik yang hanya dapat digunakan dalam produksi satu

barang. Tanah juga dapat dianggap sebagai jenis modal lain, yang dikhususkan untuk sektor pangan (lihat kotak di atas).

Berapa banyak dari setiap barang yang dihasilkan perekonomian? Output kain dalam perekonomian bergantung pada seberapa banyak modal dan tenaga kerja yang digunakan di sektor tersebut. Hubungan ini dirangkum dalam fungsi produksi yang menyatakan jumlah kain yang dapat diproduksi dengan adanya masukan modal dan tenaga kerja. Fungsi produksi kain dapat diringkas secara aljabar sebagai;

$$Q_C = Q_C(K, L_C) \quad (4.1)$$

dimana Q_C adalah output perekonomian berupa kain, K adalah persediaan modal perekonomian, dan L_C adalah angkatan kerja yang bekerja di sektor kain. Demikian pula untuk pangan kita dapat menulis fungsinya;

$$Q_F = Q_F(T, L_F) \quad (4.2)$$

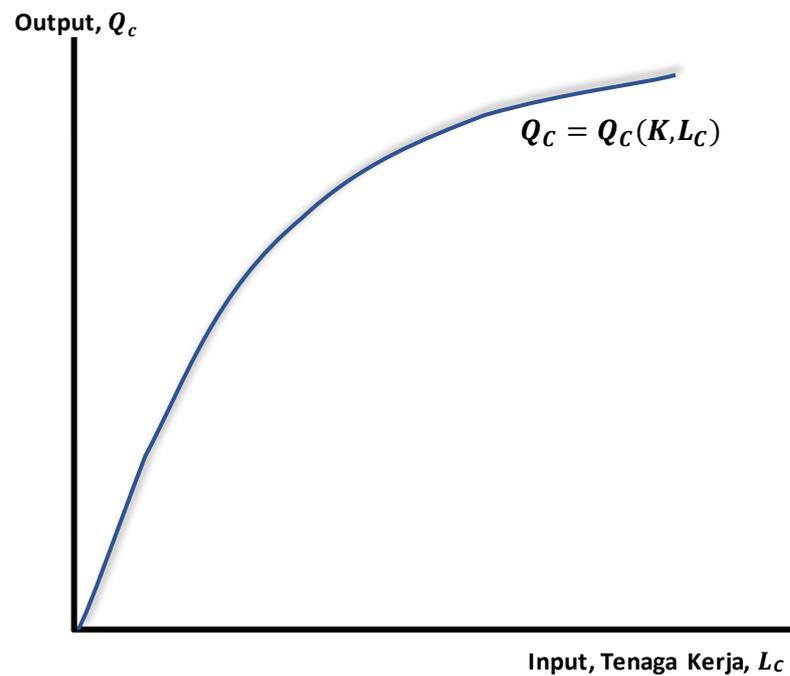
dimana Q_F adalah keluaran pangan suatu perekonomian, T adalah persediaan lahan perekonomian, dan L_F adalah angkatan kerja yang digunakan untuk produksi pangan. Untuk perekonomian secara keseluruhan, tenaga kerja yang digunakan harus sama dengan total pasokan tenaga kerja L :

$$L_C + L_F = L. \quad (4.3)$$

4.2 KEMUNGKINAN PRODUKSI

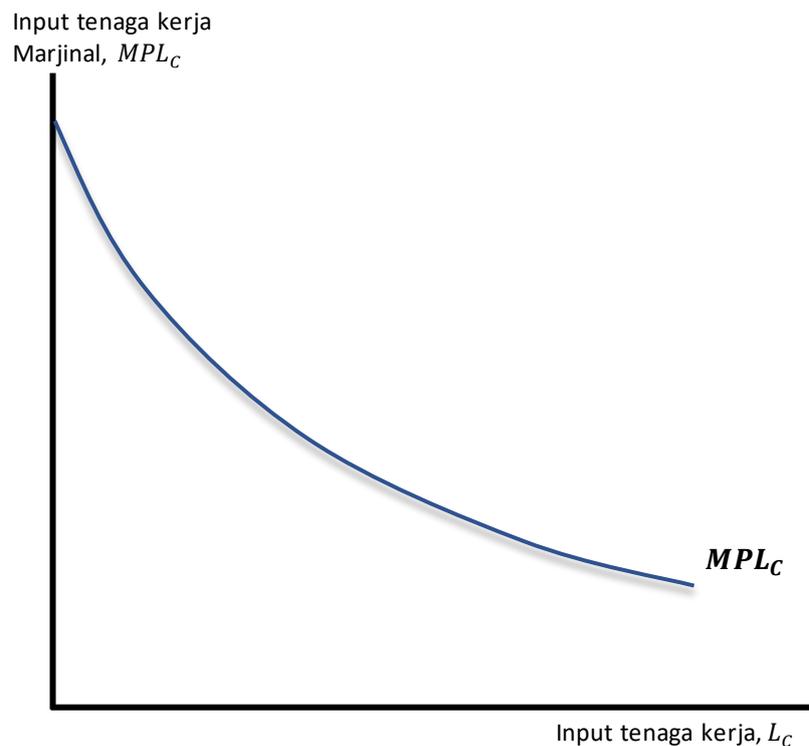
Model faktor spesifik mengasumsikan bahwa masing-masing faktor spesifik, modal dan tanah, hanya dapat digunakan pada satu sektor, yaitu kain dan makanan. Hanya tenaga kerja yang dapat digunakan di kedua sektor tersebut. Oleh karena itu, untuk menganalisis kemungkinan produksi suatu perekonomian, kita hanya perlu menanyakan bagaimana bauran output perekonomian berubah ketika tenaga kerja berpindah dari satu sektor ke sektor lainnya. Hal ini dapat dilakukan secara grafis, pertama dengan merepresentasikan fungsi produksi (4.1) dan (4.2), dan kemudian dengan menggabungkan keduanya untuk mendapatkan batas kemungkinan produksi.

Gambar 4.1 mengilustrasikan hubungan antara input tenaga kerja dan output kain. Semakin besar input tenaga kerja untuk suatu pasokan modal tertentu, semakin besar outputnya. Pada Gambar 4.1, kemiringan $Q_C(K, L_C)$ mewakili produk marjinal tenaga kerja, yaitu penambahan output yang dihasilkan dengan menambahkan satu orang-jam lagi. Namun, jika input tenaga kerja ditingkatkan tanpa menambah modal, biasanya akan terjadi penurunan hasil: Karena menambah pekerja berarti setiap pekerja mempunyai modal yang lebih sedikit untuk dikerjakan, setiap penambahan tenaga kerja berturut-turut akan menambah produksi lebih sedikit dibandingkan yang sebelumnya. Hasil yang semakin berkurang tercermin dalam bentuk fungsi produksi: $Q_C(K, L_C)$ semakin mendatar jika kita bergerak ke kanan, yang menunjukkan bahwa produk marjinal tenaga kerja menurun seiring dengan semakin banyaknya tenaga kerja yang digunakan.



Gambar 4.1 Fungsi Produksi Kain

Semakin banyak tenaga kerja yang digunakan dalam produksi kain, semakin besar outputnya. Namun, sebagai akibat dari hasil yang semakin berkurang, setiap jam kerja berturut-turut meningkatkan output kurang dari jumlah jam kerja sebelumnya; Hal ini ditunjukkan oleh fakta bahwa kurva yang menghubungkan input tenaga kerja dengan output menjadi lebih datar pada tingkat lapangan kerja yang lebih tinggi.



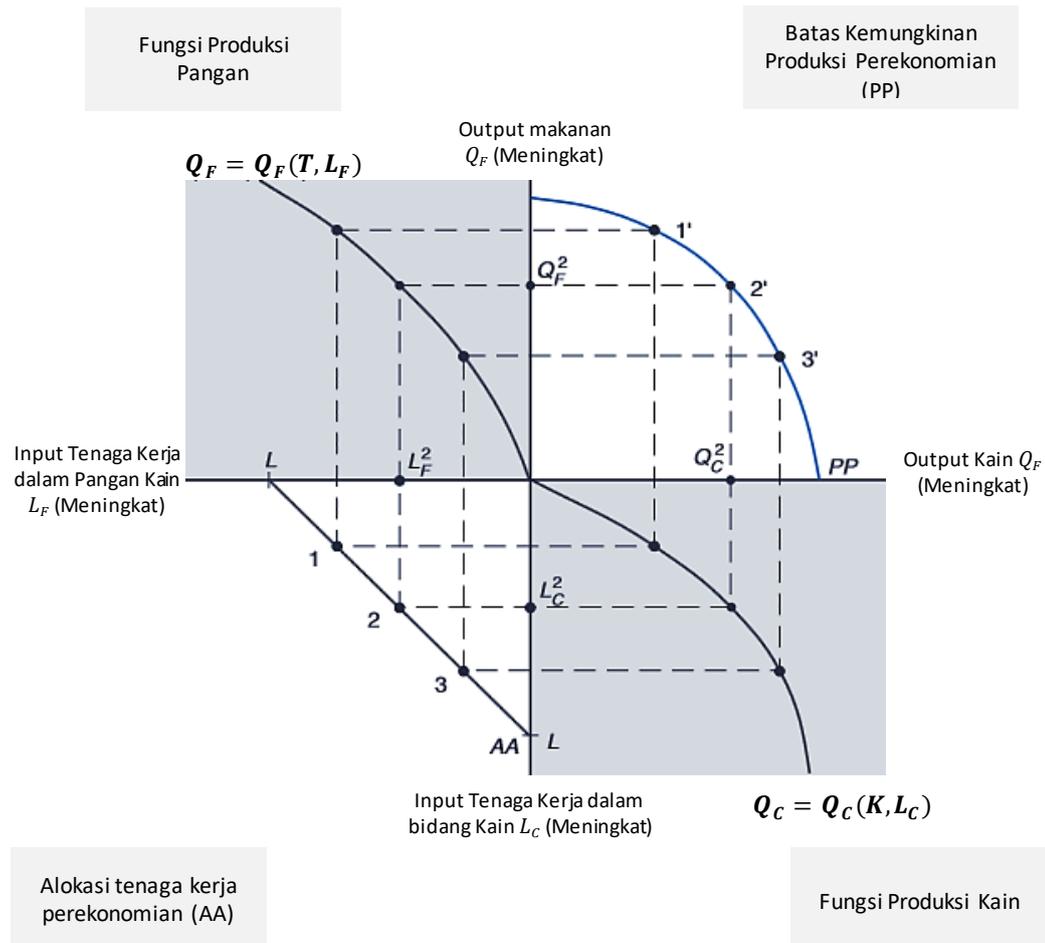
Gambar 4.2 Produk Marginal Tenaga Kerja

Produk marginal tenaga kerja di sektor kain, sama dengan kemiringan fungsi produksi yang ditunjukkan pada Gambar 4.1, akan semakin rendah jika semakin banyak tenaga kerja yang dipekerjakan oleh sektor tersebut. Gambar 4.2 menunjukkan informasi yang sama dengan cara yang berbeda. Pada gambar ini, kita secara langsung memplot produk marginal tenaga kerja sebagai fungsi dari tenaga kerja yang digunakan. (Dalam lampiran bab ini, kami menunjukkan bahwa area di bawah kurva produk marginal mewakili total output kain.)

Sepasang diagram serupa dapat mewakili fungsi produksi pangan. Diagram-diagram ini kemudian dapat digabungkan untuk memperoleh batas kemungkinan produksi bagi perekonomian, seperti yang diilustrasikan pada Gambar 4.3. Seperti yang kita lihat di Bab 3, batas kemungkinan produksi menunjukkan apa yang mampu diproduksi oleh perekonomian; dalam hal ini, ini menunjukkan berapa banyak makanan yang dapat dihasilkan untuk setiap keluaran kain tertentu dan sebaliknya.

Gambar 4.3 adalah diagram empat kuadran. Di kuadran kanan bawah, kami menunjukkan fungsi produksi kain seperti yang diilustrasikan pada Gambar 4.1. Namun kali ini, kita membalikkan gambaran tersebut: Pergerakan ke bawah sepanjang sumbu vertikal menunjukkan peningkatan input tenaga kerja di sektor kain, sedangkan pergerakan ke kanan sepanjang sumbu horizontal menunjukkan peningkatan output kain. Di kuadran kiri atas, kami menunjukkan fungsi produksi makanan yang sesuai; Bagian gambar ini juga dibalik, sehingga pergerakan ke kiri sepanjang sumbu horizontal menunjukkan peningkatan input tenaga kerja di sektor pangan, sedangkan pergerakan ke atas sepanjang sumbu vertikal menunjukkan peningkatan output pangan.

Kuadran kiri bawah mewakili alokasi tenaga kerja dalam perekonomian. Kedua besaran tersebut diukur dalam kebalikan dari arah biasanya. Pergerakan ke bawah sepanjang sumbu vertikal menunjukkan peningkatan jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan di bidang kain; gerakan ke kiri sepanjang sumbu horizontal menunjukkan peningkatan tenaga kerja yang dipekerjakan di bidang makanan. Karena peningkatan lapangan kerja di satu sektor berarti berkurangnya tenaga kerja yang tersedia di sektor lain, maka kemungkinan alokasi ditunjukkan dengan garis miring ke bawah. Garis ini, diberi label AA, miring ke bawah dengan sudut 45 derajat; yaitu garis tersebut memiliki kemiringan -1 . Untuk melihat mengapa garis ini mewakili kemungkinan alokasi tenaga kerja, perhatikan bahwa jika semua tenaga kerja dipekerjakan dalam produksi pangan, L_F akan sama dengan L , sedangkan L_C akan sama dengan 0. Jika ada yang berpindah tenaga kerja secara bertahap ke sektor kain, setiap jam kerja yang dipindahkan akan meningkatkan L_C sebesar satu satuan sekaligus mengurangi L_F sebesar satu satuan, menelusuri garis dengan kemiringan -1 , hingga seluruh pasokan tenaga kerja L dipekerjakan di sektor kain. Setiap alokasi tenaga kerja tertentu antara kedua sektor tersebut kemudian dapat direpresentasikan dengan sebuah titik pada AA, misalnya titik 2.



Gambar 4.3 Batas Kemungkinan Produksi Dalam Model Faktor Spesifik

Produksi kain dan pangan ditentukan oleh alokasi tenaga kerja. Di kuadran kiri bawah, alokasi tenaga kerja antar sektor dapat diilustrasikan dengan titik pada garis AA, yang mewakili seluruh kombinasi input tenaga kerja untuk sandang dan pangan yang berjumlah total pasokan tenaga kerja L . Sesuai dengan titik tertentu pada AA, seperti poin 2, adalah input tenaga kerja untuk pakaian (L_C^2) dan input tenaga kerja untuk makanan (L_F^2). Kurva di kuadran kanan bawah dan kiri atas masing-masing mewakili fungsi produksi kain dan pangan; ini memungkinkan penentuan output Q_C^2 dan Q_F^2 dengan mempertimbangkan input tenaga kerja. Kemudian di kuadran kanan atas, kurva PP menunjukkan bagaimana output kedua barang tersebut bervariasi ketika alokasi tenaga kerja dialihkan dari makanan ke pakaian, dengan titik output $1'$, $2'$, $3'$ sesuai dengan alokasi tenaga kerja 1, 2, 3. Karena keuntungan yang semakin berkurang, PP berbentuk kurva melengkung dan bukan garis lurus.

Sekarang kita dapat melihat bagaimana menentukan produksi berdasarkan alokasi tenaga kerja tertentu antara kedua sektor tersebut. Misalkan alokasi tenaga kerja diwakili oleh titik 2 di kuadran kiri bawah, yaitu dengan L_C^2 jam untuk pakaian dan L_F^2 jam untuk makanan. Kemudian kita dapat menggunakan fungsi produksi tiap sektor untuk menentukan output: Q_C^2 unit kain, Q_F^2 unit makanan. Menggunakan koordinat Q_C^2 , Q_F^2 , titik $2'$ di kuadran kanan atas Gambar 4.3 menunjukkan keluaran berupa kain dan makanan.

Untuk menelusuri garis depan kemungkinan produksi secara keseluruhan, kita cukup membayangkan mengulangi latihan ini untuk banyak alternatif alokasi tenaga kerja. Kita mungkin memulai dengan sebagian besar tenaga kerja yang dialokasikan untuk produksi pangan, seperti pada poin 1 di kuadran kiri bawah, kemudian secara bertahap meningkatkan jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam bidang pakaian hingga sangat sedikit pekerja yang dipekerjakan dalam bidang makanan, seperti pada poin 3; titik-titik yang bersesuaian di kuadran kanan atas akan menelusuri kurva dari 1' hingga 3'. Oleh karena itu, PP di kuadran kanan atas menunjukkan kemungkinan produksi perekonomian berdasarkan pasokan tanah, tenaga kerja, dan modal.

Dalam model Ricardian, di mana tenaga kerja merupakan satu-satunya faktor produksi, batas kemungkinan produksi berbentuk garis lurus karena biaya peluang kain dalam kaitannya dengan pangan adalah konstan. Namun, dalam model faktor spesifik, penambahan faktor produksi lainnya mengubah bentuk batas kemungkinan produksi PP menjadi sebuah kurva. Lengkungan PP mencerminkan semakin berkurangnya pendapatan tenaga kerja di setiap sektor; hasil yang semakin berkurang ini adalah perbedaan penting antara faktor spesifik dan model Ricardian.

Perhatikan bahwa ketika menelusuri PP, kita mengalihkan tenaga kerja dari sektor makanan ke sektor kain. Namun, jika kita mengalihkan satu jam kerja orang dari makanan ke pakaian, input tambahan ini akan meningkatkan output di sektor tersebut sebesar produk marjinal tenaga kerja di bidang kain, MPL_C . Untuk meningkatkan output kain sebesar satu unit, kita harus meningkatkan input tenaga kerja sebesar $1 > MPL_C$ jam. Sementara itu, setiap unit input tenaga kerja yang dialihkan dari produksi pangan akan menurunkan output pada sektor tersebut sebesar produk marjinal tenaga kerja pangan, MPL_F . Untuk meningkatkan output kain sebesar satu unit, perekonomian harus mengurangi output pangan sebesar unit $MPL_F > MPL_C$. Kemiringan PP, yang mengukur biaya peluang kain dalam kaitannya dengan pangan yaitu, jumlah unit keluaran pangan yang harus dikorbankan untuk meningkatkan keluaran kain sebesar satu unit adalah;

$$\text{Kemiringan kurva kemungkinan produksi} = -MPL_F > MPL_C$$

Sekarang kita dapat melihat mengapa PP mempunyai bentuk melengkung. Saat kita berpindah dari 1' ke 3', L_C naik dan L_F turun. Namun, kita melihat pada Gambar 4.2 bahwa ketika L_C naik, produk marjinal tenaga kerja di sektor kain turun; demikian pula, ketika L_F turun, produk marjinal tenaga kerja di bidang pangan meningkat. Ketika semakin banyak tenaga kerja yang dipindahkan ke sektor kain, setiap unit tenaga kerja tambahan menjadi kurang berharga di sektor kain dan menjadi lebih bernilai di sektor pangan: Biaya peluang (produksi makanan yang hilang) dari setiap unit kain tambahan meningkat, dan PP pun meningkat. menjadi lebih curam saat kita bergerak ke bawah ke kanan.

Kami telah menunjukkan bagaimana output ditentukan, berdasarkan alokasi tenaga kerja. Langkah selanjutnya adalah menanyakan bagaimana ekonomi pasar menentukan alokasi tenaga kerja yang seharusnya.

Harga, Upah, dan Alokasi Tenaga Kerja

Berapa banyak tenaga kerja yang akan dipekerjakan di setiap sektor? Untuk menjawab hal ini, kita perlu melihat penawaran dan permintaan di pasar tenaga kerja. Permintaan tenaga kerja di setiap sektor bergantung pada harga output dan tingkat upah. Pada gilirannya, tingkat upah bergantung pada gabungan permintaan tenaga kerja dari produsen makanan dan pakaian. Dengan mempertimbangkan harga pakaian dan makanan serta tingkat upah, kita dapat menentukan lapangan kerja dan output di setiap sektor.

Pertama, mari kita fokus pada permintaan tenaga kerja. Di setiap sektor, pengusaha yang memaksimalkan keuntungan akan membutuhkan tenaga kerja sampai pada titik di mana nilai yang dihasilkan oleh tambahan jam kerja sama dengan biaya penggunaan jam kerja tersebut. Di sektor kain, misalnya, nilai tambahan jam kerja adalah produk marjinal tenaga kerja kain dikalikan dengan harga satu unit kain: $MPL_C \times P_C$. Jika w adalah tingkat upah tenaga kerja, maka pengusaha akan mempekerjakan pekerja sampai pada titik di mana

$$MPL_C \times P_C = w \quad (4.4)$$

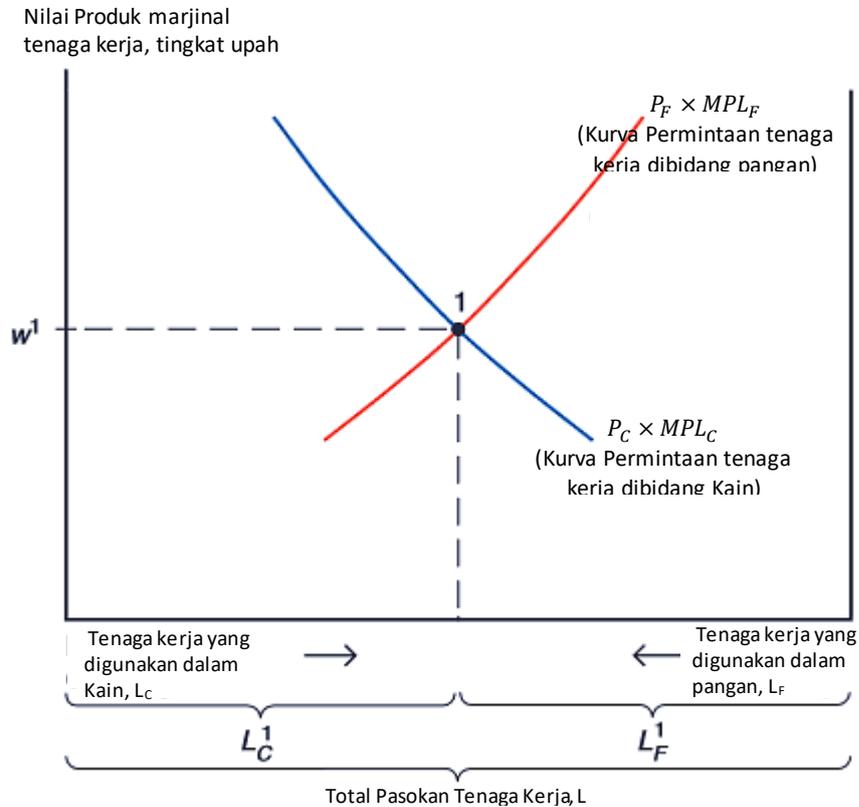
Namun produk marjinal tenaga kerja di bidang kain, yang telah diilustrasikan pada Gambar 4.2, menurun karena semakin berkurangnya keuntungan yang diperoleh. Jadi untuk harga P_C kain tertentu, nilai produk marjinal tersebut, $MPL_C \times P_C$, juga akan menurun. Oleh karena itu, kita dapat menganggap persamaan (4.4) sebagai pendefinisian kurva permintaan tenaga kerja di sektor kain: Jika tingkat upah turun, jika hal-hal lain tetap sama, pengusaha di sektor kain akan ingin mempekerjakan lebih banyak pekerja. Demikian pula, nilai tambahan jam kerja orang dalam makanan adalah $MPL_F \times P_F$. Oleh karena itu, kurva permintaan tenaga kerja di sektor pangan dapat dituliskan

$$MPL_F \times P_F = w \quad (4.5)$$

Tingkat upah w harus sama di kedua sektor karena asumsi bahwa tenaga kerja bebas berpindah antar sektor. Artinya, karena tenaga kerja merupakan faktor yang berpindah-pindah, maka tenaga kerja akan berpindah dari sektor berupah rendah ke sektor berupah tinggi hingga upah disamakan. Tingkat upah, pada gilirannya, ditentukan oleh persyaratan bahwa total permintaan tenaga kerja (total lapangan kerja) sama dengan total penawaran tenaga kerja. Kondisi keseimbangan tenaga kerja ini direpresentasikan dalam persamaan (4.3).

Dengan menggambarkan kedua kurva permintaan tenaga kerja ini dalam sebuah diagram (Gambar 4.4), kita dapat melihat bagaimana tingkat upah dan lapangan kerja di masing-masing sektor ditentukan berdasarkan harga pangan dan pakaian. Sepanjang sumbu horizontal Gambar 4.4, kita menunjukkan total pasokan tenaga kerja L . Diukur dari kiri diagram, kita menunjukkan nilai produk marjinal tenaga kerja di bidang kain, yang secara sederhana merupakan kurva MPL_C dari Gambar 4.2 dikalikan dengan P_C . Ini adalah kurva permintaan tenaga kerja di sektor kain. Mengukur dari kanan, kita menunjukkan nilai produk marjinal tenaga kerja di bidang pangan, yaitu permintaan tenaga kerja di bidang pangan. Tingkat upah ekuilibrium dan alokasi tenaga kerja antara kedua sektor tersebut ditunjukkan

pada poin 1. Pada tingkat upah w_1 , jumlah tenaga kerja yang diminta pada sektor kain (L_1) dan pangan (L_1) sama dengan total pasokan tenaga kerja L .



Gambar 4.4 Alokasi Tenaga Kerja

Tenaga kerja dialokasikan sedemikian rupa sehingga nilai produk marginalnya $P \times MPL$ sama pada sektor kain dan makanan. Dalam ekuilibrium, tingkat upah sama dengan nilai produk marginal tenaga kerja. Hubungan yang bermanfaat antara harga relatif dan output tampak jelas dari analisis alokasi tenaga kerja ini; hubungan ini berlaku pada situasi yang lebih umum dibandingkan dengan yang dijelaskan oleh model faktor spesifik. Persamaan (4.4) dan (4.5) menyiratkan hal itu;

$$MPL_C \times P_C = MPL_F \times P_F = w$$

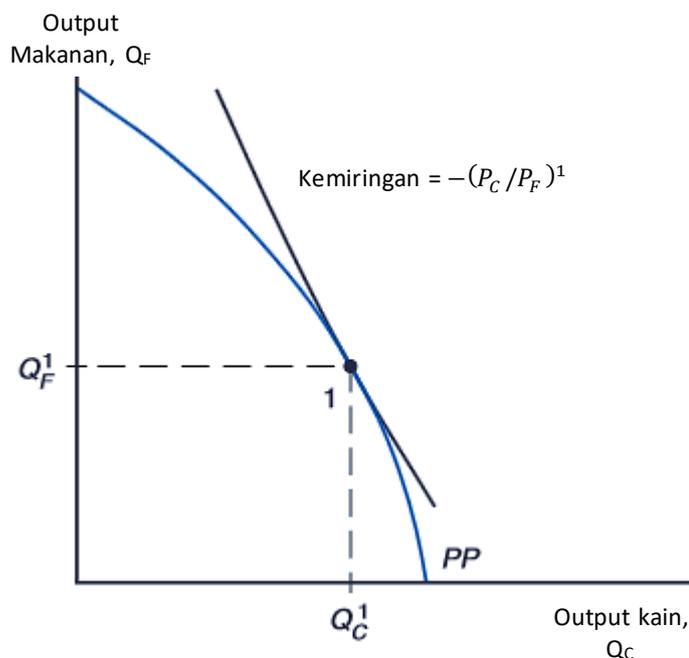
atau, mengatur ulang, itu;

$$\frac{-MPL_F}{MPL_C} = \frac{-P_C}{P_F} \quad (4.6)$$

Ruas kiri persamaan (4.6) adalah kemiringan batas kemungkinan produksi pada titik produksi aktual; sisi kanan dikurangi harga relatif kain. Hasil ini menunjukkan bahwa pada titik produksi, batas kemungkinan produksi harus bersinggungan dengan garis yang kemiringannya dikurangi harga kain dibagi harga pangan. Seperti yang akan kita lihat pada bab-bab

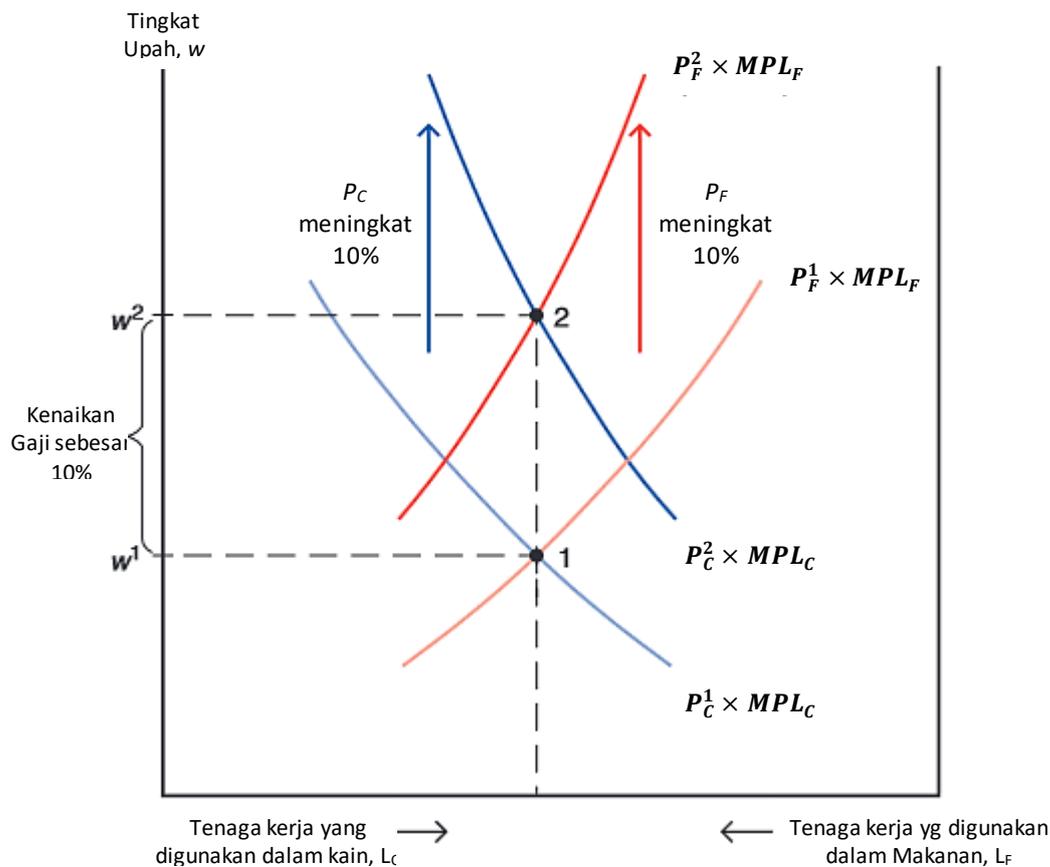
berikutnya, hal ini merupakan hasil yang sangat umum yang menjadi ciri respons produksi terhadap perubahan harga relatif di sepanjang batas kemungkinan produksi. Hal ini diilustrasikan pada Gambar 4.5. Jika harga relatif kain adalah $(P_C > P_F)^1$, perekonomian berproduksi pada titik 1.

Apa yang terjadi dengan alokasi tenaga kerja dan distribusi pendapatan ketika harga pangan dan pakaian berubah? Perhatikan bahwa setiap perubahan harga dapat dibagi menjadi dua bagian: perubahan proporsional yang sama pada P_C dan P_F dan perubahan hanya pada satu harga. Misalnya harga kain naik 17 persen dan harga pangan naik 10 persen. Kita dapat menganalisis dampaknya dengan terlebih dahulu menanyakan apa yang terjadi jika harga kain dan pangan naik sebesar 10 persen dan kemudian mencari tahu apa yang terjadi jika harga kain saja naik sebesar 7 persen. Hal ini memungkinkan kita untuk memisahkan pengaruh perubahan tingkat harga keseluruhan dari pengaruh perubahan harga relatif.



Gambar 4.5 Produksi Dalam Model Faktor Spesifik

Perekonomian berproduksi pada titik batas kemungkinan produksi (PP) dimana kemiringan garis tersebut sama dengan dikurangi harga relatif kain. Perubahan Harga yang Sama-Proporsional Gambar 4.6 menunjukkan pengaruh kenaikan P_C dan P_F yang seimbang. P_C naik dari P_C^1 ke P_C^2 ; P_F naik dari P_F^1 ke P_F^1 . Jika harga kedua barang tersebut naik sebesar 10 persen, maka kurva permintaan tenaga kerja juga akan bergeser naik sebesar 10 persen. Seperti yang dapat Anda lihat dari diagram, pergeseran ini menyebabkan kenaikan tingkat upah sebesar 10 persen dari w^1 (titik 1) ke w^2 (titik 2). Namun, alokasi tenaga kerja antar sektor dan output kedua barang tersebut tidak berubah.



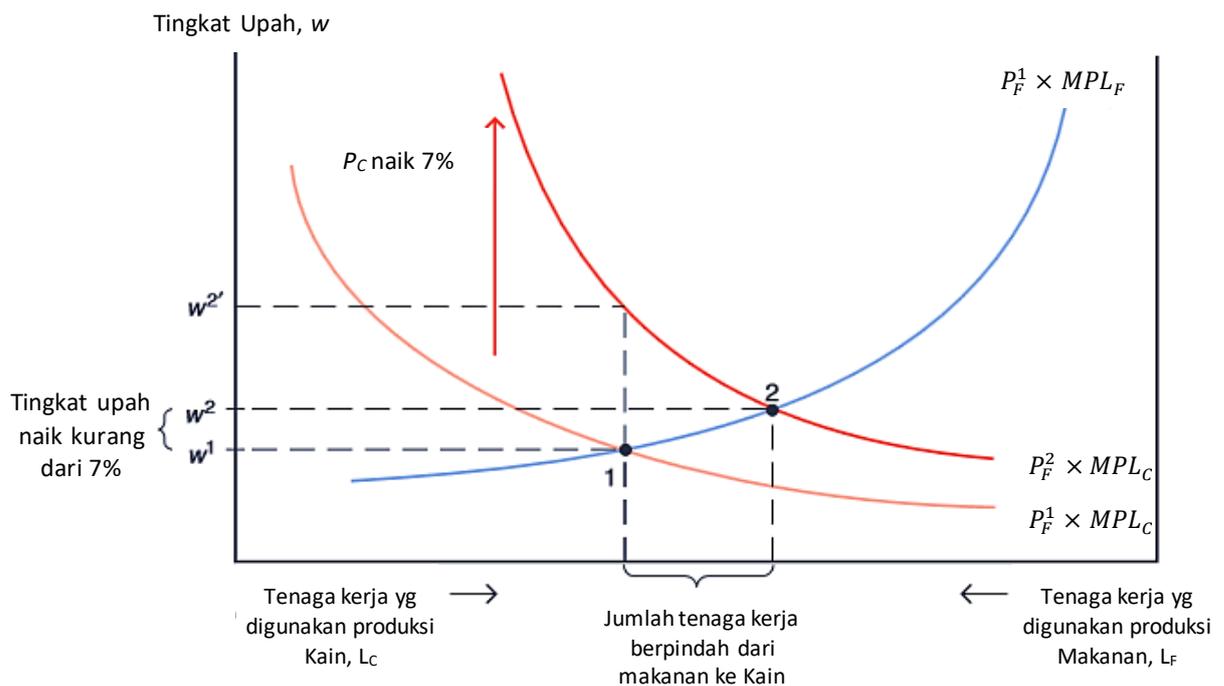
GAMBAR 4.6 Kenaikan Harga Kain dan Makanan yang Sama Besarnya

Kurva permintaan tenaga kerja di bidang sandang dan pangan bergeser ke atas sebanding dengan kenaikan P_C dari P^1 ke P^2 dan kenaikan P_F dari P^1 ke P^2 . Tingkat upah naik dengan proporsi yang sama, dari w^1 ke w^2 , namun alokasi tenaga kerja antara kedua sektor tersebut tidak berubah.

Faktanya, ketika P_C dan P_F berubah dalam proporsi yang sama, tidak ada perubahan nyata yang terjadi. Tingkat upah naik dalam proporsi yang sama dengan kenaikan harga, sehingga tingkat upah riil, yaitu rasio tingkat upah terhadap harga barang, tidak terpengaruh. Dengan jumlah tenaga kerja yang sama yang dipekerjakan di setiap sektor, dan menerima tingkat upah riil yang sama, maka pendapatan riil pemilik modal dan pemilik tanah juga tetap sama. Jadi semua orang berada pada posisi yang sama persis seperti sebelumnya. Hal ini menggambarkan prinsip umum: Perubahan tingkat harga secara keseluruhan tidak mempunyai dampak nyata, yaitu tidak mengubah kuantitas fisik apa pun dalam perekonomian. Hanya perubahan harga relatif yang dalam hal ini berarti harga kain relatif terhadap harga pangan, $P_C > P_F$ yang mempengaruhi kesejahteraan atau alokasi sumber daya.

Perubahan Harga Relatif Pertimbangkan pengaruh perubahan harga yang mempengaruhi harga relatif. Gambar 4-7 menunjukkan dampak perubahan harga pada satu barang saja, dalam hal ini kenaikan P_C sebesar 7 persen dari P_C^1 ke P_C^2 . Peningkatan P_C

menggeser kurva permintaan tenaga kerja kain dalam proporsi yang sama dengan kenaikan harga dan menggeser keseimbangan dari titik 1 ke titik 2. Perhatikan dua fakta penting mengenai akibat dari pergeseran ini. Pertama, meskipun tingkat upah naik, namun kenaikannya lebih kecil dibandingkan kenaikan harga kain. Jika upah meningkat dalam proporsi yang sama dengan harga kain (peningkatan sebesar 7 persen), maka upah akan meningkat dari w^1 ke w^1 . Sebaliknya, upah naik dengan proporsi yang lebih kecil, dari w^1 ke w^2 .



Gambar 4.7 Kenaikan Harga Kain

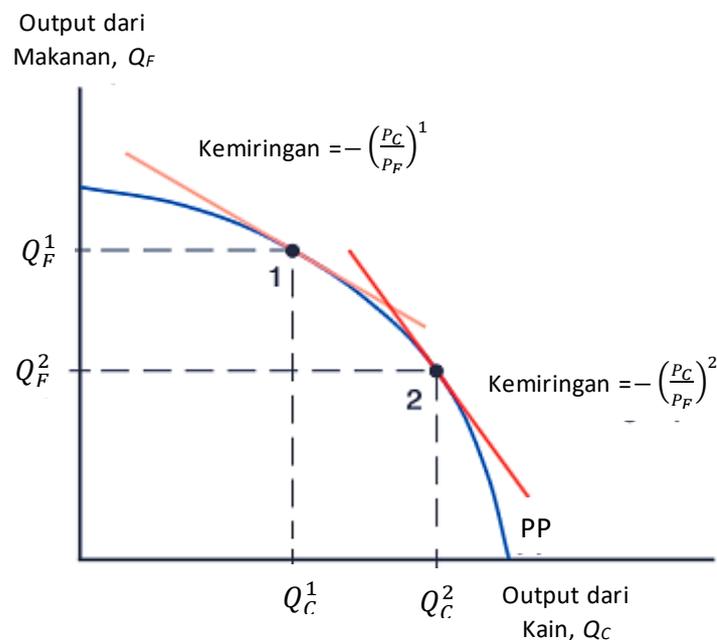
Kurva permintaan tenaga kerja kain meningkat sebanding dengan peningkatan P_C sebesar 7 persen, namun tingkat upah meningkat kurang dari proporsi tersebut. Tenaga kerja berpindah dari sektor pangan ke sektor kain. Output kain meningkat; output makanan turun. Kedua, ketika hanya P_C yang naik, berbeda dengan kenaikan P_C dan P_F secara bersamaan, tenaga kerja berpindah dari sektor pangan ke sektor kain dan produksi kain meningkat sedangkan produksi pangan turun. (Inilah sebabnya w tidak meningkat sebanyak P_C : Karena lapangan kerja di bidang kain meningkat, produk marjinal tenaga kerja di sektor tersebut turun.) Pengaruh kenaikan harga relatif kain juga dapat dilihat secara langsung dengan melihat kurva kemungkinan produksi. Pada Gambar 4.8, kami menunjukkan dampak kenaikan harga kain yang sama, yang menaikkan harga relatif kain dari $P_C^1 > P_F^1$ menjadi $P_C^1 > P_F^1$.

Titik produksi, yang selalu terletak di mana kemiringan PP sama dengan dikurangi harga relatif, bergeser dari 1 ke 2. Output pangan menurun dan output kain meningkat sebagai akibat kenaikan harga relatif kain. Karena harga relatif kain yang lebih tinggi menyebabkan output kain relatif lebih tinggi dibandingkan makanan, kita dapat menggambar kurva penawaran relatif yang menunjukkan $Q_C > Q_F$ sebagai fungsi dari $P_C > P_F$. Kurva penawaran

relatif ini ditunjukkan sebagai RS pada Gambar 4.9. Seperti yang telah kita tunjukkan di Bab 3, kita juga dapat menggambar kurva permintaan relatif, yang diilustrasikan dengan garis miring ke bawah RD, dengan tidak adanya perdagangan internasional, harga relatif ekuilibrium $P_C^1 > P_F^1$ dan output $Q_C^1 > Q_F^2$ ditentukan oleh perpotongan antara penawaran dan permintaan relatif.

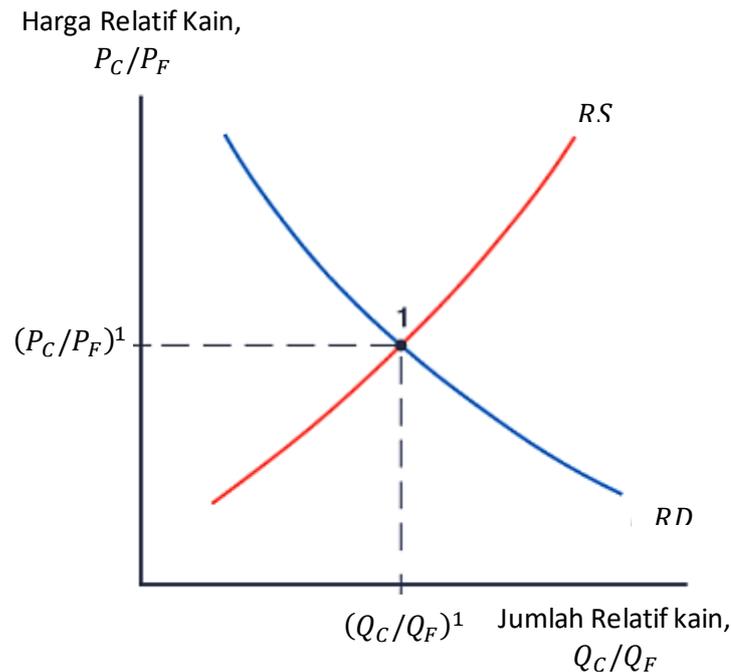
4.3 HARGA RELATIF DAN DISTRIBUSI PENDAPATAN

Sejauh ini, kita telah mengkaji aspek-aspek model faktor spesifik berikut ini: (1) penentuan kemungkinan produksi berdasarkan sumber daya dan teknologi suatu perekonomian dan (2) penentuan alokasi sumber daya, produksi, dan harga relatif dalam perekonomian pasar. Sebelum membahas dampak perdagangan internasional, kita harus mempertimbangkan dampak perubahan harga relatif terhadap distribusi pendapatan.



GAMBAR 4.8 Respon Output Terhadap Perubahan Harga Relatif Kain

Perekonomian selalu berproduksi pada titik batas kemungkinan produksi (PP) dimana kemiringan PP sama dengan dikurangi harga relatif kain. Dengan demikian, peningkatan $P_C > P_F$ menyebabkan produksi bergerak ke bawah dan ke kanan sepanjang batas kemungkinan produksi yang berhubungan dengan output kain yang lebih tinggi dan output makanan yang lebih rendah.



GAMBAR 4.9 Penentuan Harga Relatif

Dalam model faktor spesifik, harga relatif kain yang lebih tinggi akan menyebabkan peningkatan output kain dibandingkan dengan output makanan. Dengan demikian, kurva penawaran relatif RS mempunyai kemiringan ke atas. Keseimbangan jumlah dan harga relatif ditentukan oleh perpotongan RS dengan kurva permintaan relatif RD.

Perhatikan kembali Gambar 4.7 yang menunjukkan dampak kenaikan harga kain. Kita telah mencatat bahwa kurva permintaan tenaga kerja di sektor kain akan bergeser ke atas sebanding dengan kenaikan P_C sehingga jika P_C meningkat sebesar 7 persen, maka kurva yang ditentukan oleh $P_C \cdot MPL_C$ juga meningkat sebesar 7 persen. Kita juga telah melihat bahwa kecuali harga makanan juga naik setidaknya 7 persen, w akan naik kurang dari P_C . Jadi, jika harga kain saja naik sebesar 7 persen, kita memperkirakan tingkat upah hanya akan naik, katakanlah, sebesar 3 persen.

Mari kita lihat dampak dari hasil ini terhadap pendapatan tiga kelompok: pekerja, pemilik modal, dan pemilik tanah. Para pekerja mendapati bahwa tingkat upah mereka meningkat, namun tidak sebanding dengan kenaikan P_C . Dengan demikian, upah riil mereka dalam hal pakaian (jumlah kain yang dapat mereka beli dengan pendapatan upah mereka), $w > P_C$, turun, sedangkan upah riil mereka dalam hal makanan, $w > P_F$, meningkat. Dengan adanya informasi ini, kita tidak dapat mengatakan apakah kondisi pekerja lebih baik atau lebih buruk; hal ini bergantung pada pentingnya pakaian dan makanan dalam konsumsi pekerja (ditentukan oleh preferensi pekerja), sebuah pertanyaan yang tidak akan kami bahas lebih jauh.

Namun pemilik modal pasti lebih untung. Tingkat upah riil dalam bentuk kain telah turun, sehingga keuntungan pemilik modal dalam hal apa yang mereka produksi (kain) meningkat. Artinya, pendapatan pemilik modal akan meningkat sebanding dengan

peningkatan P_C . Karena P_C pada gilirannya meningkat relatif terhadap P_F , pendapatan kapitalis jelas meningkat dalam hal kedua barang tersebut. Sebaliknya, pemilik tanah pasti akan dirugikan. Mereka mengalami kerugian karena dua alasan yaitu upah riil dalam hal pangan (barang yang mereka hasilkan) meningkat, sehingga menekan pendapatan mereka, dan kenaikan harga kain mengurangi daya beli dari pendapatan tertentu. (Bab lampiran menjelaskan perubahan kesejahteraan kapitalis dan pemilik tanah secara lebih rinci.)

Jika harga relatif bergerak ke arah berlawanan dan harga relatif kain menurun, maka prediksinya akan terbalik: Pemilik modal akan dirugikan, dan pemilik tanah akan diuntungkan. Perubahan kesejahteraan pekerja akan menjadi ambigu karena upah riil mereka dalam hal pakaian akan meningkat, namun upah riil mereka dalam hal makanan akan turun. Pengaruh perubahan harga relatif terhadap distribusi pendapatan dapat diringkas sebagai berikut:

- Faktor spesifik pada sektor yang kenaikan harga relatifnya jelas lebih menguntungkan.
- Faktor spesifik pada sektor yang mengalami penurunan harga relatif jelas-jelas mempunyai kondisi yang lebih buruk.
- Perubahan kesejahteraan akibat faktor berpindah-pindah masih bersifat ambigu.

4.4 PERDAGANGAN INTERNASIONAL DALAM MODEL FAKTOR SPESIFIK

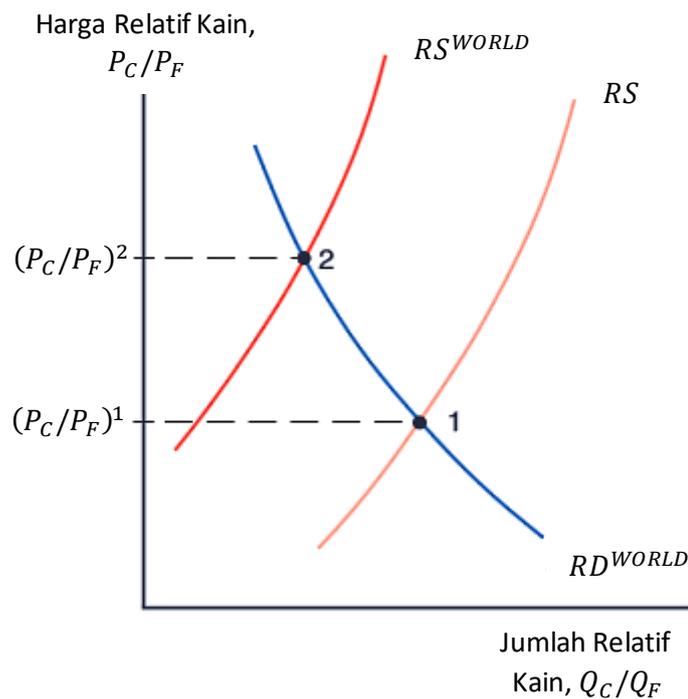
Kita baru saja melihat bagaimana perubahan harga relatif mempunyai dampak yang kuat terhadap distribusi pendapatan, sehingga menimbulkan pihak yang diuntungkan dan dirugikan. Kini kami ingin menghubungkan perubahan harga relatif ini dengan perdagangan internasional dan mencocokkan prediksi pemenang dan pecundang dengan orientasi perdagangan suatu sektor.

Agar perdagangan dapat berlangsung, suatu negara harus menghadapi harga relatif dunia yang berbeda dari harga relatif yang berlaku jika tidak ada perdagangan. Gambar 4.9 menunjukkan bagaimana harga relatif ini ditentukan untuk faktor spesifik perekonomian kita. Pada Gambar 4.10, penulis juga menambahkan kurva penawaran relatif dunia. Mengapa kurva penawaran relatif di dunia mungkin berbeda dengan kurva penawaran di perekonomian faktor spesifik kita? Negara-negara lain di dunia bisa saja memiliki teknologi yang berbeda, seperti dalam model Ricardian. Namun, karena model kami memiliki lebih dari satu faktor produksi, negara-negara lain mungkin juga mempunyai sumber daya yang berbeda: jumlah total lahan, modal, dan tenaga kerja yang tersedia. Yang penting di sini adalah perekonomian menghadapi harga relatif yang berbeda ketika terbuka untuk perdagangan internasional.

Perubahan harga relatif ditunjukkan pada Gambar 4.10. Ketika perekonomian terbuka untuk perdagangan, harga relatif kain ditentukan oleh penawaran dan permintaan relatif dunia; ini sesuai dengan harga relatif $(P_C > P_F)^2$. Jika perekonomian tidak dapat melakukan perdagangan, maka harga relatif akan lebih rendah, pada $(P_C > P_F)^1$. Kenaikan harga relatif dari $(P_C > P_F)^1$ menjadi $(P_C > P_F)^2$ mendorong perekonomian untuk memproduksi kain secara relatif lebih banyak. (Hal ini juga ditunjukkan dengan pergerakan dari titik 1 ke titik 2 di sepanjang garis batas kemungkinan produksi perekonomian pada Gambar 4.8.) Pada saat yang sama, konsumen merespons harga kain yang relatif lebih tinggi dengan meminta makanan

yang relatif lebih banyak. Pada harga relatif yang lebih tinggi ($P_C > P_F$)², perekonomian mengekspor kain dan mengimpor makanan.

Jika keterbukaan terhadap perdagangan dikaitkan dengan penurunan harga relatif kain, maka perubahan dalam penawaran dan permintaan relatif akan terbalik, dan perekonomian akan menjadi eksportir pangan dan importir kain. Kita dapat meringkas kedua kasus tersebut dengan prediksi intuitif bahwa ketika membuka perdagangan suatu perekonomian mengekspor barang yang harga relatifnya meningkat dan mengimpor barang yang harga relatifnya menurun.



GAMBAR 4.10 Perdagangan dan Harga Relatif

Gambar tersebut menunjukkan kurva penawaran relatif untuk perekonomian faktor spesifik serta kurva penawaran relatif dunia. Perbedaan antara kedua kurva penawaran relatif ini dapat disebabkan oleh perbedaan teknologi atau sumber daya antar negara. Tidak ada perbedaan dalam permintaan relatif antar negara. Terbukanya perdagangan menyebabkan peningkatan harga relatif dari $(P_C > P_F)$ ¹ menjadi $(P_C > P_F)$ ².

Distribusi Pendapatan dan Keuntungan dari Perdagangan

Kita telah melihat bagaimana kemungkinan produksi ditentukan oleh sumber daya dan teknologi, bagaimana pilihan atas apa yang akan diproduksi ditentukan oleh harga relatif kain, bagaimana perubahan harga relatif kain mempengaruhi pendapatan riil berbagai faktor produksi, dan bagaimana perdagangan mempengaruhi harga relatif dan respons perekonomian terhadap perubahan harga tersebut. Sekarang kita dapat mengajukan pertanyaan krusial; Siapa yang diuntungkan dan siapa yang dirugikan dari perdagangan internasional? Kita mulai dengan menanyakan bagaimana kesejahteraan kelompok tertentu

terkena dampaknya, dan kemudian bagaimana perdagangan mempengaruhi kesejahteraan negara secara keseluruhan.

Untuk menilai dampak perdagangan terhadap kelompok tertentu, poin utamanya adalah bahwa perdagangan internasional menggeser harga relatif barang yang diperdagangkan. Kita baru saja melihat di bagian sebelumnya bahwa pembukaan perdagangan akan meningkatkan harga relatif barang di sektor ekspor baru. Penulis dapat menghubungkan prediksi ini dengan hasil kami mengenai bagaimana perubahan harga relatif diterjemahkan ke dalam perubahan distribusi pendapatan. Lebih khusus lagi, kita melihat bahwa faktor spesifik di sektor yang kenaikan harga relatifnya akan memperoleh keuntungan dan faktor spesifik di sektor lain (yang harga relatifnya menurun) akan mengalami kerugian. Penulis juga melihat bahwa perubahan kesejahteraan pada faktor mobilitas bersifat ambigu. Jadi, dampak umumnya sederhana saja, perdagangan menguntungkan faktor spesifik sektor ekspor di masing-masing negara, namun merugikan faktor spesifik sektor pesaing impor, sehingga menimbulkan dampak ambigu terhadap faktor-faktor yang bergerak.

Apakah keuntungan perdagangan lebih besar daripada kerugiannya? Salah satu cara untuk menjawab pertanyaan ini adalah dengan menjumlahkan keuntungan pihak yang menang dan kerugian pihak yang kalah, lalu membandingkannya. Masalah dengan prosedur ini adalah kita membandingkan kesejahteraan, yang pada dasarnya bersifat subyektif. Cara yang lebih baik untuk menilai keuntungan perdagangan secara keseluruhan adalah dengan mengajukan pertanyaan berbeda: Dapatkah pihak yang memperoleh keuntungan dari perdagangan memberikan kompensasi kepada pihak yang dirugikan dan tetap menjadi lebih baik? Jika demikian, maka perdagangan berpotensi menjadi sumber keuntungan bagi semua orang.

Untuk menunjukkan keuntungan agregat dari perdagangan, kita perlu menyatakan beberapa hubungan dasar antara harga, produksi, dan konsumsi. Di negara yang tidak bisa melakukan perdagangan, output suatu barang harus sama dengan konsumsinya. Jika D_C adalah konsumsi kain dan D_F konsumsi makanan, maka dalam perekonomian tertutup, $D_C = Q_C$ dan $D_F = Q_F$. Perdagangan internasional memungkinkan campuran kain dan makanan yang dikonsumsi berbeda dengan campuran yang dihasilkan. Meskipun jumlah setiap barang yang dikonsumsi dan diproduksi suatu negara berbeda-beda, namun suatu negara tidak boleh membelanjakan lebih dari pendapatannya: Nilai konsumsi harus sama dengan nilai produksi. Itu adalah,

$$P_C \times D_C + P_F \times D_F = P_C \times Q_C + P_F \times Q_F \quad (4.7)$$

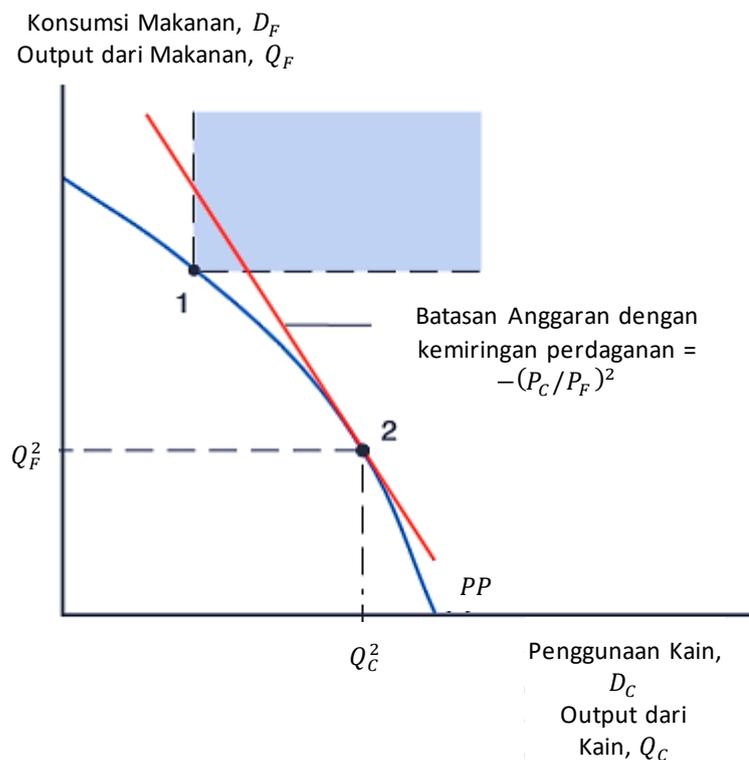
Persamaan (4.7) dapat disusun ulang sehingga menghasilkan persamaan berikut:

$$D_F - Q_F = (P_F/P_C) \times (Q_C - D_C) \quad (4.8)$$

$D_F - Q_F$ adalah impor pangan suatu perekonomian, jumlah konsumsi pangan melebihi produksinya. Sisi kanan dari persamaan ini adalah hasil kali antara harga relatif kain dan jumlah produksi kain melebihi konsumsi, yaitu ekspor kain dalam suatu perekonomian. Persamaannya kemudian menyatakan bahwa impor pangan sama dengan ekspor kain

dikalikan dengan harga relatif kain. Meskipun perhitungan ini tidak menunjukkan berapa banyak perekonomian yang akan melakukan impor atau ekspor, persamaan tersebut menunjukkan bahwa jumlah yang mampu diimpor oleh suatu perekonomian dibatasi, atau dibatasi, oleh jumlah yang diekspor. Oleh karena itu, Persamaan (4.8) dikenal sebagai batasan anggaran.

Gambar 4.11 mengilustrasikan dua fitur penting dari batasan anggaran dalam perekonomian perdagangan. Pertama, kemiringan batasan anggaran adalah dikurangi $P_C > P_F$, yaitu harga relatif kain. Alasannya adalah dengan mengurangi satu unit kain maka akan menghemat P_C ekonomi; ini cukup untuk membeli unit makanan ekstra $P_C > P_F$. Dengan kata lain, satu unit kain dapat ditukarkan di pasar dunia dengan unit makanan $P_C > P_F$. Kedua, batasan anggaran bersinggungan dengan batas kemungkinan produksi pada titik produksi yang dipilih (ditunjukkan pada poin 2 di sini). Dengan demikian, perekonomian selalu mampu mengkonsumsi apa yang diproduksinya.



Gambar 4.11 Kendala Anggaran Untuk Ekonomi Perdagangan Dan Keuntungan Dari Perdagangan

Poin 2 mewakili produksi perekonomian. Perekonomian dapat memilih titik konsumsinya sepanjang batasan anggarannya (garis yang melewati titik 2 dan mempunyai kemiringan sama dengan dikurangi harga relatif kain). Sebelum melakukan perdagangan, perekonomian harus mengkonsumsi apa yang dihasilkannya, seperti poin 1 pada batas kemungkinan produksi (PP). Porsi batasan anggaran di wilayah berwarna terdiri dari pilihan

konsumsi pasca-perdagangan yang layak, dengan konsumsi kedua barang tersebut lebih tinggi dibandingkan pada titik 1 sebelum perdagangan.

Untuk menggambarkan bahwa perdagangan merupakan sumber potensi keuntungan bagi semua orang, kami melakukan tiga langkah:

1. Pertama, kita melihat bahwa jika tidak ada perdagangan, perekonomian harus memproduksi apa yang dikonsumsi, dan sebaliknya. Dengan demikian, konsumsi perekonomian tanpa adanya perdagangan harus menjadi titik pada batas kemungkinan produksi. Pada Gambar 4.11, titik konsumsi pra-perdagangan ditunjukkan sebagai titik 1.
2. Selanjutnya, kita melihat bahwa perekonomian perdagangan mungkin saja mengonsumsi lebih banyak kedua barang tersebut dibandingkan jika tidak ada perdagangan. Batasan anggaran pada Gambar 4.11 mewakili semua kemungkinan kombinasi pangan dan kain yang dapat dikonsumsi suatu negara jika harga relatif kain dunia sama dengan $(P_C > P_F)^2$. Sebagian dari kendala anggaran tersebut bagian yang terjadi di wilayah berwarna, mewakili situasi di mana perekonomian mengonsumsi lebih banyak bahan pangan dan pakaian dibandingkan jika tidak ada perdagangan. Perhatikan bahwa hasil ini tidak bergantung pada asumsi bahwa produksi dan konsumsi sebelum perdagangan berada pada titik 1; kecuali produksi pra-perdagangan berada pada titik 2, sehingga perdagangan tidak berpengaruh sama sekali terhadap produksi, selalu ada bagian dari batasan anggaran yang memungkinkan konsumsi kedua barang tersebut lebih banyak.
3. Terakhir, perhatikan bahwa jika perekonomian secara keseluruhan mengonsumsi lebih banyak kedua barang tersebut, maka pada prinsipnya ada kemungkinan untuk memberikan lebih banyak kedua barang tersebut kepada masing-masing individu. Ini akan membuat semua orang menjadi lebih baik. Hal ini menunjukkan bahwa kita bisa memastikan semua orang menjadi lebih baik melalui perdagangan. Tentu saja, setiap orang mungkin akan menjadi lebih baik jika mereka memiliki lebih sedikit suatu barang dan lebih banyak barang lainnya, namun hal ini hanya memperkuat kesimpulan bahwa setiap orang mempunyai potensi untuk memperoleh keuntungan dari perdagangan.

Alasan mendasar mengapa perdagangan berpotensi menguntungkan suatu negara adalah karena perdagangan memperluas pilihan perekonomian. Perluasan pilihan ini berarti bahwa selalu ada kemungkinan untuk mendistribusikan kembali pendapatan sedemikian rupa sehingga setiap orang memperoleh keuntungan dari perdagangan. Sayangnya, bahwa setiap orang dapat memperoleh keuntungan dari perdagangan tidak berarti bahwa semua orang benar-benar memperoleh keuntungan. Di dunia nyata, kehadiran pihak yang dirugikan dan pihak yang diuntungkan dalam perdagangan adalah salah satu alasan terpenting mengapa perdagangan tidak bebas.

4.5 EKONOMI POLITIK PERDAGANGAN

Pandangan Awal

Perdagangan sering kali menghasilkan pecundang dan juga pemenang. Wawasan ini sangat penting untuk memahami pertimbangan yang sebenarnya menentukan kebijakan perdagangan dalam perekonomian dunia modern. Model faktor spesifik kami memberikan informasi bahwa pihak yang paling dirugikan dari perdagangan (setidaknya dalam jangka pendek) adalah faktor-faktor yang tidak dapat bergerak dalam sektor persaingan impor. Di dunia nyata, hal ini tidak hanya mencakup pemilik modal namun juga sebagian angkatan kerja di sektor-sektor yang bersaing dengan negara pengimpor. Beberapa dari pekerja tersebut (terutama pekerja berketerampilan rendah) mengalami kesulitan dalam melakukan peralihan dari sektor yang bersaing dengan impor (di mana perdagangan menyebabkan pengurangan lapangan kerja) ke sektor ekspor (di mana perdagangan menyebabkan peningkatan lapangan kerja). Beberapa diantaranya menderita pengangguran sebagai akibatnya. Di Amerika Serikat, para pekerja di sektor-sektor yang bersaing dengan impor memperoleh upah yang jauh di bawah upah rata-rata, dan para pekerja yang memperoleh upah terendah menghadapi risiko terbesar untuk berpisah dari perusahaan mereka saat ini karena persaingan impor. (Misalnya, upah rata-rata pekerja produksi di sektor pakaian jadi pada tahun 2015 adalah 30 persen di bawah upah rata-rata seluruh pekerja produksi.) Salah satu akibat dari disparitas upah ini adalah simpati yang meluas terhadap penderitaan para pekerja tersebut dan, akibatnya, terhadap penderitaan para pekerja di sektor tersebut. pembatasan impor pakaian jadi. Keuntungan yang akan dirasakan oleh konsumen yang lebih kaya jika impor lebih banyak diperbolehkan dan peningkatan lapangan kerja di sektor ekspor (yang rata-rata mempekerjakan pekerja dengan keterampilan yang relatif lebih tinggi) tidak terlalu menjadi masalah.

Apakah ini berarti perdagangan hanya diperbolehkan jika tidak merugikan masyarakat berpendapatan rendah? Hanya sedikit ekonom internasional yang setuju. Meskipun distribusi pendapatan sangat penting, sebagian besar ekonom tetap mendukung perdagangan bebas. Ada tiga alasan utama mengapa para ekonom umumnya tidak menekankan dampak perdagangan terhadap distribusi pendapatan:

1. Dampak distribusi pendapatan tidak spesifik pada perdagangan internasional. Setiap perubahan dalam perekonomian suatu negara termasuk kemajuan teknologi, pergeseran preferensi konsumen, habisnya sumber daya lama dan penemuan sumber daya baru, dan seterusnya mempengaruhi distribusi pendapatan. Mengapa seorang pekerja pakaian jadi, yang mengalami masa pengangguran karena meningkatnya persaingan impor, harus diperlakukan berbeda dari seorang operator mesin percetakan yang menganggur (yang perusahaan surat kabarnya tutup karena persaingan dengan penyedia berita Internet) atau seorang pekerja konstruksi yang menganggur yang diberhentikan karena alasan tertentu? kemerosotan perumahan?
2. Selalu lebih baik mengizinkan perdagangan dan memberikan kompensasi kepada mereka yang dirugikan daripada melarang perdagangan. Semua negara industri modern menyediakan semacam “jaring pengaman” berupa program dukungan

pendapatan (seperti tunjangan pengangguran dan program pelatihan ulang dan relokasi bersubsidi) yang dapat melindungi kerugian kelompok yang dirugikan oleh perdagangan. Para ekonom berpendapat bahwa jika bantalan ini dirasa tidak memadai, jawabannya adalah lebih banyak dukungan daripada lebih sedikit perdagangan. (Dukungan ini juga dapat diperluas ke semua pihak yang membutuhkan, dan bukan hanya membantu secara tidak langsung pekerja yang terkena dampak perdagangan saja.)

3. Pihak yang dirugikan akibat peningkatan perdagangan biasanya lebih terorganisir dibandingkan pihak yang diuntungkan (karena pihak yang dirugikan lebih terkonsentrasi di wilayah dan industri). Ketidakseimbangan ini menciptakan bias dalam proses politik yang memerlukan penyeimbang, terutama mengingat keuntungan agregat dari perdagangan. Banyak pembatasan perdagangan yang cenderung menguntungkan kelompok yang paling terorganisir, yang seringkali bukan kelompok yang paling membutuhkan dukungan pendapatan (dalam banyak kasus, justru sebaliknya).

Sebagian besar ekonom, meskipun mengakui dampak perdagangan internasional terhadap distribusi pendapatan, percaya bahwa lebih penting untuk menekankan potensi keuntungan perdagangan secara keseluruhan dibandingkan kemungkinan kerugian yang dialami beberapa kelompok di suatu negara. Namun, para ekonom seringkali tidak mempunyai hak untuk menentukan kebijakan ekonomi, terutama ketika terdapat konflik kepentingan yang dipertaruhkan. Pemahaman realistis mengenai bagaimana kebijakan perdagangan ditentukan harus melihat pada motivasi sebenarnya dari kebijakan tersebut.

4.6 DISTRIBUSI PENDAPATAN DAN POLITIK PERDAGANGAN

Sangat mudah untuk melihat mengapa kelompok-kelompok yang mengalami kerugian akibat perdagangan melobi pemerintah mereka untuk membatasi perdagangan dan melindungi pendapatan mereka. Anda mungkin berharap pihak-pihak yang memperoleh keuntungan dari perdagangan akan melakukan lobi yang sama kuatnya dengan pihak-pihak yang dirugikan, namun hal ini jarang terjadi. Di Amerika Serikat dan sebagian besar negara lain, mereka yang menginginkan perdagangan dibatasi lebih efektif secara politik dibandingkan mereka yang menginginkan perdagangan diperluas. Biasanya, pihak yang memperoleh keuntungan dari perdagangan produk tertentu adalah kelompok yang kurang terkonsentrasi, kurang terinformasi, dan terorganisir dibandingkan dengan pihak yang dirugikan.

Contoh bagus dari perbedaan antara kedua belah pihak adalah industri gula AS. Amerika Serikat telah membatasi impor gula selama bertahun-tahun; selama 25 tahun terakhir, harga rata-rata gula di pasar Amerika adalah dua kali lipat harga rata-rata di pasar dunia. Sebuah studi pada tahun 2000 yang dilakukan oleh Kantor Akuntansi Umum AS memperkirakan bahwa pembatasan impor tersebut dan harga gula yang lebih tinggi menyebabkan kerugian tahunan sebesar Rp.2 miliar bagi konsumen AS. Studi ini baru-baru ini diperbarui pada tahun 2015, dan biaya ini kini telah meningkat menjadi Rp.3,5 miliar, mewakili

Rp.400.000 per tahun untuk setiap rumah tangga di AS. Keuntungan yang diperoleh produsen gula jauh lebih kecil karena pembatasan impor juga menimbulkan distorsi di pasar gula dan produsen asing memberikan hak untuk menjual gula ke Amerika Serikat untuk menjaga perbedaan antara harga gula di Amerika yang lebih tinggi dan harga gula dunia yang lebih rendah. Jika produsen dan konsumen sama-sama bisa mewakili kepentingan mereka, kebijakan ini tidak akan pernah diberlakukan. Namun secara absolut, setiap konsumen tidak terlalu menderita. Tiga puluh dolar setahun tidaklah banyak; Selain itu, sebagian besar biayanya tersembunyi, karena sebagian besar gula dikonsumsi sebagai bahan makanan lain dibandingkan dibeli secara langsung. Akibatnya, sebagian besar konsumen tidak menyadari adanya kuota impor, apalagi mengurangi taraf hidup mereka. Sekalipun mereka sadar, Rp.450.000 bukanlah jumlah yang cukup besar untuk memprovokasi masyarakat agar mengorganisir protes dan menulis surat kepada perwakilan kongres mereka.

Situasi yang dihadapi para produsen gula (yang akan mengalami kerugian akibat peningkatan perdagangan) sangat berbeda. Keuntungan yang lebih tinggi dari kuota impor sangat terkonsentrasi pada sejumlah kecil produsen. (Tujuh belas perkebunan tebu menghasilkan lebih dari separuh keuntungan bagi seluruh industri tebu.) Para produsen tersebut terorganisasi dalam asosiasi perdagangan yang secara aktif melobi atas nama anggotanya, dan memberikan kontribusi kampanye yang besar. (Aliansi Gula Amerika telah menghabiskan lebih dari Rp.20 juta untuk biaya lobi sejak tahun 2005, yang mengarah pada pemungutan suara kongres pada tahun 2014 mengenai RUU Pertanian AS, yang mengesahkan kembali pembatasan impor gula AS.)

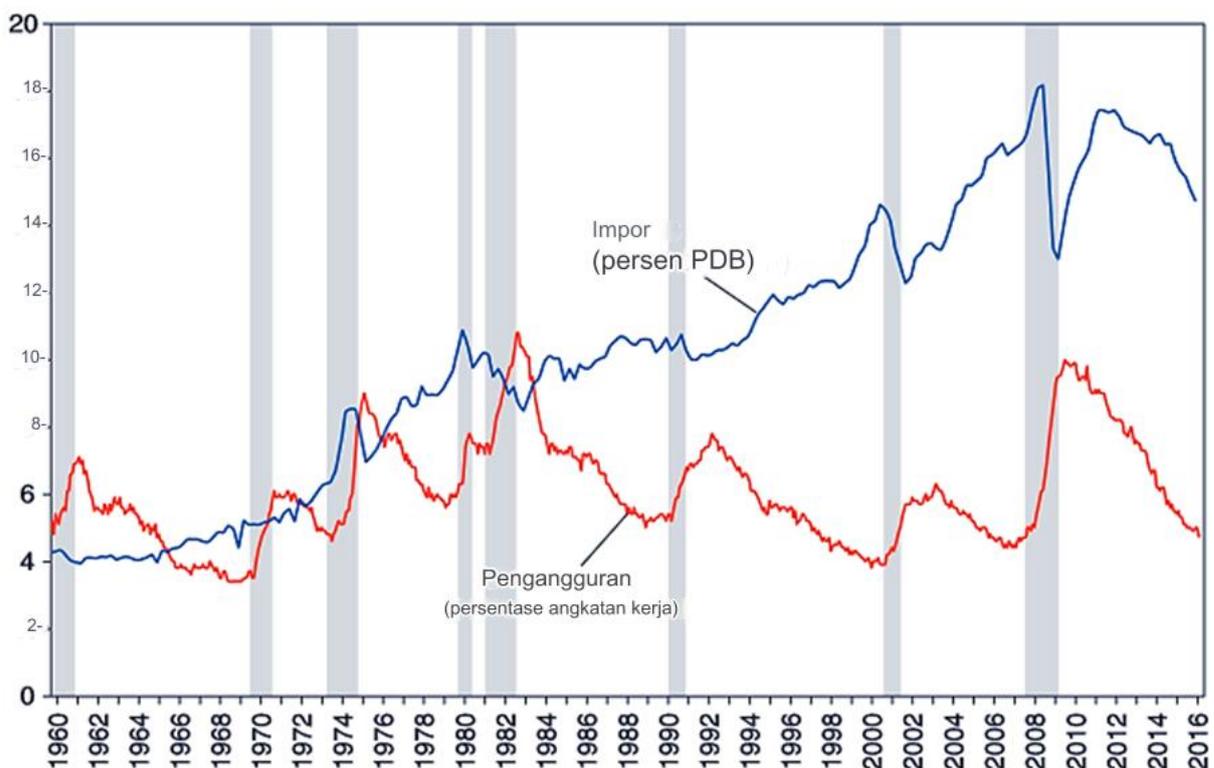
Seperti yang diharapkan, sebagian besar keuntungan dari pembatasan impor gula diberikan kepada sekelompok kecil pemilik perkebunan tebu dan bukan kepada karyawan mereka. Tentu saja, pembatasan perdagangan memang mencegah hilangnya pekerjaan bagi para pekerja tersebut, namun kerugian konsumen per pekerjaan yang dihemat sangatlah tinggi: lebih dari Rp.3 juta per pekerjaan yang dihemat. Selain itu, pembatasan impor gula juga mengurangi lapangan kerja di sektor lain yang mengandalkan gula dalam jumlah besar dalam proses produksinya. Sebagai respon terhadap tingginya harga gula di Amerika Serikat, misalnya, perusahaan pembuat permen telah memindahkan lokasi produksi mereka ke Kanada, dimana harga gula jauh lebih rendah. (Tidak ada petani gula di Kanada, sehingga tidak ada tekanan politik untuk membatasi impor gula.) Secara keseluruhan, pembatasan gula menyebabkan hilangnya lapangan kerja bagi pekerja AS.

Seperti yang akan kita lihat pada Bab 9 hingga Bab 12, politik pembatasan impor dalam industri gula merupakan contoh ekstrim dari proses politik yang lazim terjadi dalam perdagangan internasional. Perdagangan dunia secara umum menjadi lebih bebas dari tahun 1945 hingga 1980, seperti yang akan kita lihat di Bab 10, bergantung pada serangkaian keadaan khusus yang mengendalikan bias politik yang melekat terhadap perdagangan internasional.

Studi Kasus

Perdagangan dan Pengangguran

Terbukanya perdagangan menggeser lapangan kerja dari sektor yang bersaing dengan impor ke sektor ekspor. Seperti yang telah kita bahas, proses ini tidak terjadi secara instan dan menimbulkan dampak yang sangat nyata. Beberapa pekerja di sektor yang bersaing dengan impor menjadi pengangguran dan kesulitan mendapatkan pekerjaan baru di sektor ekspor yang sedang berkembang. Kami telah berargumentasi dalam bab ini bahwa respons kebijakan terbaik terhadap permasalahan serius ini adalah dengan menyediakan jaring pengaman yang memadai bagi para pengangguran, tanpa melakukan diskriminasi berdasarkan kekuatan ekonomi yang menyebabkan mereka menjadi pengangguran terpaksa (baik karena perdagangan atau, katakanlah, perubahan teknologi). Di sini, kami mengukur tingkat pengangguran yang dapat ditelusuri kembali ke sektor perdagangan (di bab berikutnya, kami akan membahas implikasi perdagangan terhadap ketimpangan pendapatan dalam jangka panjang). Penutupan pabrik karena kompetisi impor atau relokasi pabrik ke luar negeri banyak dipublikasikan, namun hal ini hanya menyebabkan sedikit perpindahan pekerja secara paksa. Biro Statistik Tenaga Kerja AS melacak penyebab utama dari semua PHK massal yang berkepanjangan, yang didefinisikan sebagai masa pengangguran yang berlangsung lebih dari 30 hari dan mempengaruhi lebih dari 50 pekerja dari perusahaan yang sama. Selama tahun 2001–2010, tingkat pengangguran yang disebabkan oleh persaingan impor atau relokasi ke luar negeri berjumlah kurang dari 2 persen dari total perpindahan tidak sukarela yang terkait dengan PHK massal yang berkepanjangan.



GAMBAR 4.12 Pengangguran dan Penetrasi Impor di Amerika Serikat

Sumber: Biro Analisis Ekonomi AS untuk impor dan Biro Studi Tenaga Kerja AS untuk pengangguran.

Gambar 4.12 menunjukkan bahwa, selama setengah abad terakhir di Amerika Serikat, tidak ada bukti adanya korelasi positif antara tingkat pengangguran dan impor (relatif terhadap PDB AS). (Faktanya, korelasi antara perubahan jumlah pengangguran - pengangguran dan impor sangat negatif.) Di sisi lain, angka tersebut dengan jelas menunjukkan bagaimana pengangguran merupakan fenomena makroekonomi yang merespons kondisi perekonomian secara keseluruhan: Pengangguran mencapai puncaknya pada tahun-tahun resesi. Oleh karena itu, para ekonom merekomendasikan penggunaan kebijakan makroekonomi, dibandingkan kebijakan perdagangan, untuk mengatasi kekhawatiran mengenai pengangguran.

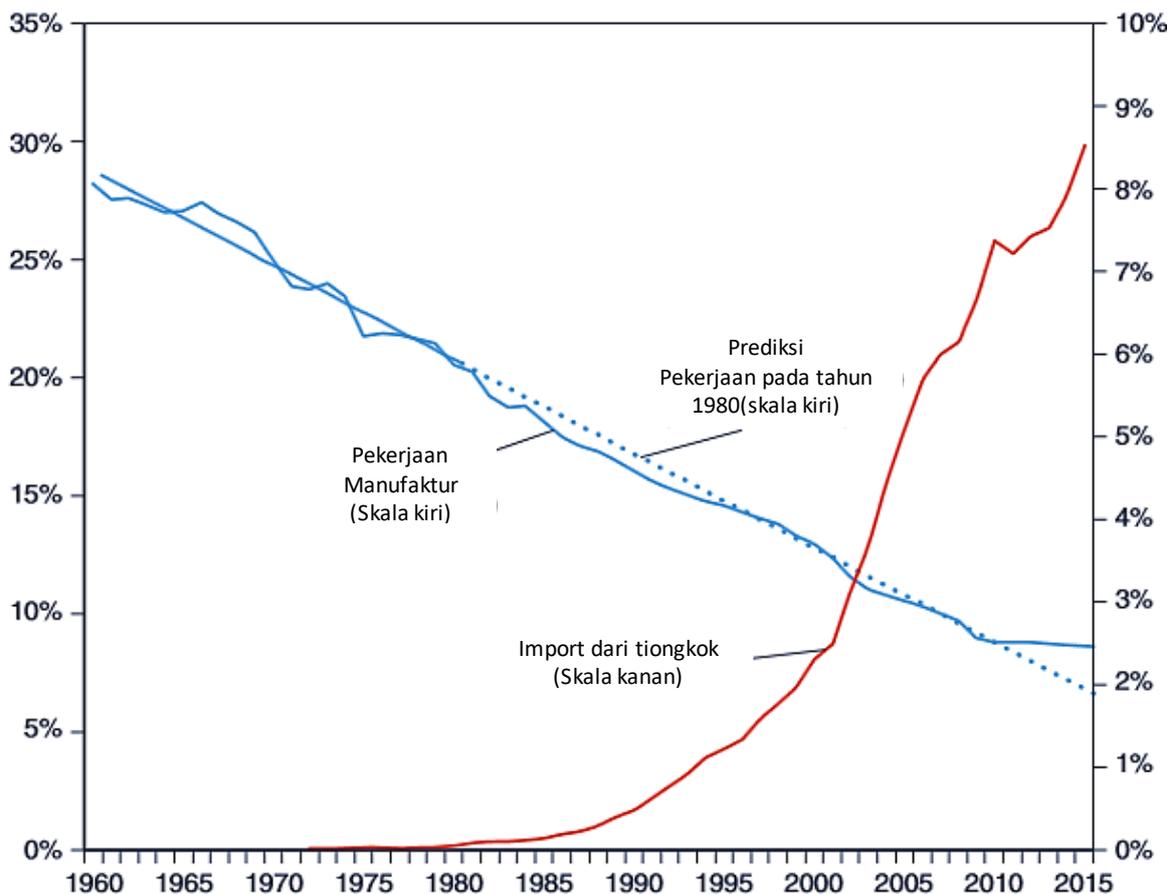
4.7 KOMPETISI KETENAGAKERJAAN MANUFAKTUR DAN IMPOR CINA

Bagaimana dengan dampak perdagangan terhadap lapangan kerja di sektor manufaktur secara lebih spesifik? Persaingan impor dari negara-negara berkembang terutama dari Tiongkok, sering dianggap oleh media dan politisi sebagai penyebab utama penurunan lapangan kerja di sektor manufaktur di Amerika Serikat. Penelitian yang cermat juga menunjukkan bahwa industri-industri AS yang paling bersaing dengan impor Tiongkok cenderung mengalami kehilangan lapangan kerja yang paling parah. Studi-studi tersebut juga mendokumentasikan tingginya kerugian akibat hilangnya lapangan kerja (seperti yang kami sebutkan sebelumnya dalam bab ini), terutama bagi pekerja dengan tingkat pendidikan yang relatif lebih rendah yang keterampilannya terkait erat dengan sektor yang sedang mengalami penurunan di Amerika Serikat. Banyak dari para pekerja tersebut mengalami masa pengangguran yang lama dan menghadapi penurunan gaji yang besar ketika mereka mendapatkan pekerjaan lain. Dan karena lapangan kerja manufaktur di sektor-sektor yang terkena dampak paling parah terkonsentrasi secara geografis, dampak persaingan impor ini juga menyebabkan guncangan negatif yang berkepanjangan di beberapa wilayah yang terkena dampak.

Namun hilangnya lapangan kerja ini dapat dimitigasi dengan bertambahnya lapangan kerja di sektor-sektor yang berorientasi ekspor dan oleh pemberi kerja lain yang mendapatkan manfaat dari barang setengah jadi impor yang lebih murah (kami membahas hal ini secara lebih rinci di Bab 8). Secara keseluruhan, apakah kita masih dapat menafsirkan bukti hilangnya lapangan kerja akibat persaingan impor Tiongkok sebagai hilangnya lapangan kerja agregat di sektor manufaktur AS? Dengan kata lain, apakah dengan menutup perdagangan dengan Tiongkok akan membantu meningkatkan jumlah lapangan kerja di sektor manufaktur AS?

Gambar 4.13 menunjukkan bahwa pangsa lapangan kerja di sektor manufaktur terus menurun selama setengah abad terakhir. Selama jangka waktu ini, sektor manufaktur AS masih memproduksi barang dalam jumlah yang sama, namun mencapai tingkat produksi tersebut dengan jumlah pekerja yang semakin sedikit. Garis putus-putus menunjukkan perkiraan pangsa lapangan kerja manufaktur setelah tahun 1980 hanya dengan menggunakan titik data sebelum tahun 1980 (kesesuaian linear dari pembagian lapangan kerja dari tahun 1960 hingga 1980). Jadi, jika pada tahun 1980 kita memperkirakan jumlah lapangan kerja di

AS pada tahun 2010—berdasarkan penurunannya dari tahun 1960 hingga 1980—kita akan memperkirakan jumlah lapangan kerja sebesar 8,8 persen: hampir sama dengan pangsa lapangan kerja sebenarnya pada tahun 2010. Namun selama dua dekade dari tahun 1960 hingga 1980, impor dari Tiongkok hampir nihil. Gambar 4-13 menyoroti ledakan pertumbuhan impor tersebut (diukur relatif terhadap total produksi manufaktur AS), yang terutama kuat setelah tahun 2001 ketika Tiongkok bergabung dengan Organisasi Perdagangan Dunia (WTO). Oleh karena itu sulit untuk menyatakan bahwa penurunan pangsa manufaktur AS hingga 8,8 persen pada tahun 2010 disebabkan oleh pertumbuhan impor Tiongkok. Bagaimanapun juga, hal ini persis seperti yang kita perkirakan pada tahun 1980 ketika Amerika Serikat tidak memiliki hubungan dagang dengan Tiongkok. Namun demikian, penurunan lapangan kerja di bidang manufaktur ini terkonsentrasi pada sektor-sektor yang bersaing dengan impor dan secara tidak proporsional berdampak pada lebih banyak sektor. pekerja rentan dengan pendapatan rendah dan mobilitas kerja terbatas (lintas wilayah dan sektor).



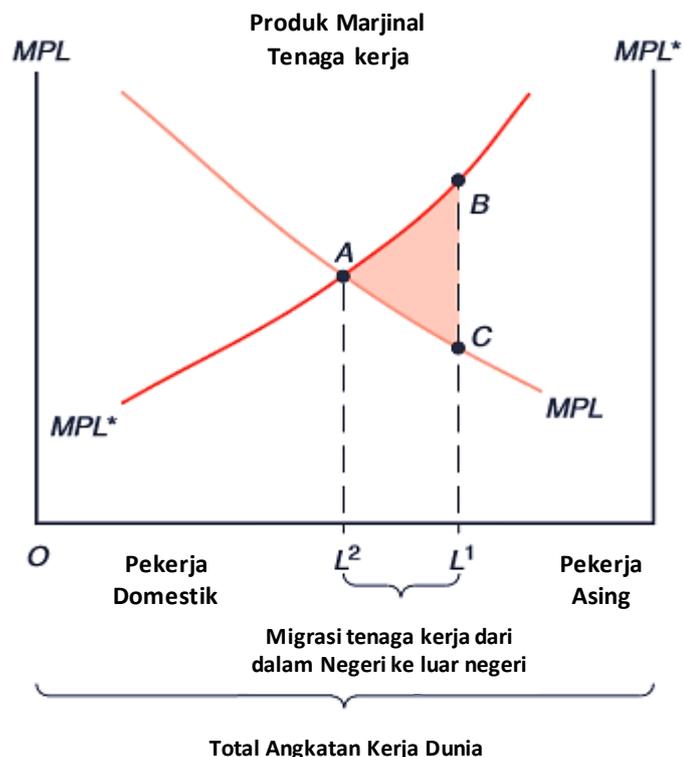
GAMBAR 4.13 Ketenagakerjaan Manufaktur AS dan Impor dari Tiongkok

Lapangan kerja di sektor manufaktur diukur sebagai persentase dari total lapangan kerja non-pertanian di AS. Impor dari Tiongkok diukur sebagai persentase dari produksi manufaktur AS. Para pekerja tersebut kesulitan mendapatkan peluang kerja yang baik di sektor berorientasi ekspor atau di luar sektor manufaktur; dan banyak di antara mereka yang menderita kerugian pendapatan jangka panjang. Sebagai tanggapannya, program Bantuan

Penyesuaian Perdagangan A.S. memberikan cakupan pengangguran yang diperluas (untuk satu tahun tambahan) dan penggantian biaya sekolah (untuk perolehan keterampilan kerja baru) kepada pekerja yang terpaksa dipindahkan karena penutupan pabrik karena kompetisi impor atau relokasi ke luar negeri ke negara penerima. akses istimewa ke Amerika Serikat. Namun, hanya sedikit pekerja yang mampu memenuhi syarat untuk program ini (karena kekurangan dana), dan mereka sering kali membutuhkan perlindungan pengangguran jangka panjang. Karena program ini mendiskriminasi secara tidak adil terhadap pekerja yang terpaksa kehilangan pekerjaan karena adanya kekuatan ekonomi selain perdagangan, sebagian besar ekonom malah menganjurkan program asuransi sosial yang akan diperluas ke semua pekerja yang kehilangan pekerjaan.

Mobilitas Buruh Internasional

Pada bagian ini, kami akan menunjukkan bagaimana model faktor spesifik dapat diadaptasi untuk menganalisis dampak mobilitas tenaga kerja. Di dunia modern, pembatasan terhadap arus tenaga kerja sangat banyak hampir setiap negara memberlakukan pembatasan terhadap imigrasi. Oleh karena itu, dalam praktiknya, mobilitas tenaga kerja kurang lazim dibandingkan mobilitas modal. Namun, analisis pergerakan modal fisik lebih kompleks karena hal ini terkait dengan faktor-faktor lain dalam keputusan perusahaan multinasional untuk berinvestasi di luar negeri (lihat Bab 8). Namun, penting untuk memahami kekuatan ekonomi internasional yang mendorong migrasi pekerja lintas batas negara dan konsekuensi jangka pendek dari arus migrasi tersebut jika hal tersebut terwujud. Kami juga akan mengeksplorasi konsekuensi jangka panjang dari perubahan jumlah tenaga kerja dan modal di suatu negara pada bab berikutnya (Bab 5).



Gambar 4.14 Penyebab Dan Dampak Mobilitas Buruh Internasional

Awalnya, pekerja O_L^1 dipekerjakan di Dalam Negeri, sedangkan pekerja L_O^{*1} dipekerjakan di Luar Negeri. Tenaga kerja bermigrasi dari Dalam Negeri ke Luar Negeri hingga pekerja O_L^2 dipekerjakan di Dalam Negeri, L_O^{*2} di Luar Negeri, dan upah disetarakan.

Pada bagian sebelumnya, kita telah melihat bagaimana pekerja berpindah antara sektor kain dan makanan dalam satu negara hingga upah di kedua sektor tersebut seimbang. Kapanpun migrasi internasional memungkinkan, para pekerja juga akan ingin pindah dari negara berupah rendah ke negara berupah tinggi. Untuk mempermudah dan fokus pada migrasi internasional, mari kita asumsikan bahwa dua negara memproduksi satu barang dengan tenaga kerja dan faktor yang tidak bergerak, tanah. Karena hanya ada satu barang, tidak ada alasan untuk memperdagangkannya; namun, akan ada “perdagangan” dalam jasa tenaga kerja ketika pekerja berpindah untuk mencari upah yang lebih tinggi. Tanpa adanya migrasi, perbedaan upah antar negara dapat disebabkan oleh perbedaan teknologi, atau alternatifnya, perbedaan ketersediaan lahan dibandingkan dengan tenaga kerja.

Gambar 4.14 mengilustrasikan penyebab dan dampak mobilitas tenaga kerja internasional. Gambar ini sangat mirip dengan Gambar 4.4, hanya saja sumbu horizontalnya sekarang mewakili total angkatan kerja dunia (bukan angkatan kerja di suatu negara). Kedua kurva produk marjinal sekarang mewakili produksi barang yang sama di negara berbeda (bukan produksi dua barang berbeda di negara yang sama). Kita tidak mengalikan kurva tersebut dengan harga barang; sebaliknya, kami berasumsi bahwa upah yang diukur pada sumbu vertikal mewakili upah riil (upah dibagi dengan harga barang unik di setiap negara). Awalnya, kami berasumsi ada pekerja O_L^1 di Dalam Negeri dan pekerja L_O^{*1} di Asing. Mengingat tingkat lapangan kerja tersebut, perbedaan teknologi dan kepemilikan lahan sedemikian rupa sehingga upah riil lebih tinggi di Luar Negeri (titik B) dibandingkan di Dalam Negeri (titik C).

Sekarang anggaplah para pekerja dapat berpindah antara kedua negara tersebut. Pekerja akan berpindah dari Dalam Negeri ke Luar Negeri. Pergerakan ini akan mengurangi angkatan kerja dalam negeri dan dengan demikian meningkatkan upah riil di dalam negeri, sekaligus meningkatkan angkatan kerja dan mengurangi upah riil di luar negeri. Jika tidak ada hambatan terhadap pergerakan buruh, proses ini akan terus berlanjut hingga tingkat upah riil disamakan. Distribusi angkatan kerja dunia pada akhirnya akan sama dengan pekerja O_L^{*2} di dalam negeri dan pekerja L_O^{*2} di luar negeri (titik A).

Ada tiga hal yang perlu diperhatikan mengenai redistribusi angkatan kerja dunia :

1. Hal ini mengarah pada konvergensi tingkat upah riil. Upah riil naik di dalam negeri dan turun di luar negeri.
2. Meningkatkan output dunia secara keseluruhan. Output luar negeri naik sebesar area di bawah kurva produk marjinalnya dari L^1 ke L^2 , sedangkan output dalam negeri turun sebesar area di bawah kurva produk marjinalnya. (Lihat lampiran untuk rinciannya.) Kita melihat dari gambar bahwa keuntungan Asing lebih besar daripada kerugian Domestik, dengan jumlah yang sama dengan area berwarna ABC pada gambar.
3. Meskipun terdapat kemajuan, beberapa orang merasa dirugikan oleh perubahan tersebut. Mereka yang semula bekerja di Dalam Negeri menerima upah riil yang lebih

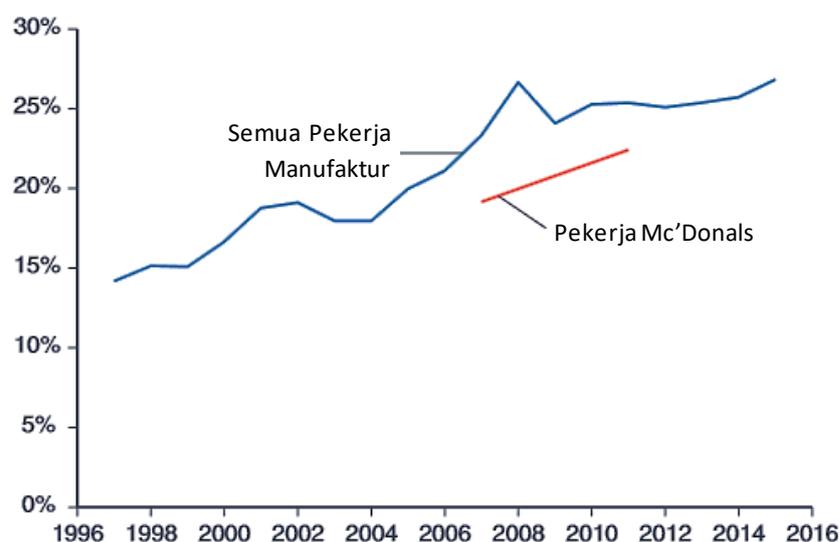
tinggi, namun mereka yang semula bekerja di Luar Negeri menerima upah riil yang lebih rendah. Pemilik lahan di Asing mendapatkan keuntungan dari pasokan tenaga kerja yang lebih besar, namun pemilik lahan di Domestik mendapat keuntungan yang lebih buruk.

Seperti halnya keuntungan dari perdagangan internasional, mobilitas tenaga kerja internasional, meskipun pada prinsipnya memungkinkan semua orang menjadi lebih baik, namun dalam praktiknya justru membuat beberapa kelompok menjadi lebih buruk. Hasil utama ini tidak akan berubah dalam model yang lebih kompleks dimana negara memproduksi dan memperdagangkan barang yang berbeda, selama beberapa faktor produksi tidak bergerak dalam jangka pendek. Namun, kita akan melihat di Bab 5 bahwa hasil ini tidak akan bertahan dalam jangka panjang ketika semua faktor bersifat mobile antar sektor. Perubahan dalam jumlah tenaga kerja suatu negara, selama negara tersebut terintegrasi ke dalam pasar dunia melalui perdagangan, dapat menyebabkan kesejahteraan semua faktor tidak berubah. Hal ini mempunyai implikasi yang sangat penting bagi imigrasi dalam jangka panjang dan telah terbukti relevan secara empiris dalam kasus-kasus di mana negara-negara mengalami peningkatan imigrasi yang besar.

Studi Kasus

Konvergensi Upah di Uni Eropa

Dalam dekade terakhir, Uni Eropa (UE) telah memperluas wilayahnya ke wilayah timur. Republik Ceko, Estonia, Siprus, Latvia, Lituania, Hongaria, Malta, dan Polandia bergabung pada tahun 2004; diikuti oleh Bulgaria dan Rumania pada tahun 2007; dan Kroasia pada tahun 2013. Oleh karena itu, milenium baru telah menyaksikan arus migrasi yang besar dalam kesatuan yang baru diperluas ini.



Gambar 4.15 Kompensasi Relatif Eropa Timur-Barat 1997–2015

Eropa Barat (untuk semua pekerja manufaktur) meliputi: Austria, Belgia, Denmark, Finlandia, Prancis, Jerman, Yunani, Irlandia, Italia, Belanda, Norwegia, Portugal, Spanyol, Swedia, Swiss, dan Inggris. Eropa Timur (untuk semua pekerja manufaktur) meliputi: Republik Ceko, Estonia, Hongaria, Polandia, Slovakia. Eropa Barat (untuk pekerja McDonald's) meliputi: Austria, Belgia, Denmark, Finlandia, Prancis, Jerman, Irlandia, Italia, Belanda, Norwegia, Spanyol, Swedia, Swiss, dan Inggris. Eropa Timur (untuk pekerja McDonald's) meliputi: Azerbaijan, Belarus, Republik Ceko, Estonia, Georgia, Latvia, Lituania, Polandia, dan Ukraina.

Mengingat besarnya perbedaan upah yang menguntungkan negara-negara Eropa Barat, dibandingkan dengan mitra baru Uni Eropa di Eropa Timur, arus migrasi tersebut sebagian besar berpindah dari timur ke barat. Apakah proses ini dikaitkan dengan konvergensi upah seperti yang diperkirakan oleh model mobilitas tenaga kerja kita? Memang benar. Gambar 4.15 menampilkan upah relatif pekerja manufaktur dari negara-negara anggota baru tahun 2004 dibandingkan dengan Eropa Barat. Pada tahun 1997, rata-rata kompensasi pekerja manufaktur di Eropa Timur adalah 14 persen dibandingkan pekerja di Eropa Barat; namun angka ini meningkat dua kali lipat pada dekade berikutnya, dan meningkat menjadi 27 persen pada tahun 2015. Tentu saja, perbedaan kompensasi yang besar masih tetap ada, namun trennya mengarah ke konvergensi. Satu dekade sebelumnya, proses konvergensi upah serupa juga terjadi antara Jerman Timur dan Barat setelah reunifikasi pada tahun 1990. Pada tahun itu, perbedaan kompensasi (yang menguntungkan Jerman Barat) meningkat dari 7 menjadi 37 persen. Lima tahun kemudian, masyarakat Jerman Timur memperoleh 72 persen kompensasi yang diterima masyarakat Jerman Barat (walaupun pertumbuhan konvergensi ini telah melambat sejak saat itu).

Model mobilitas tenaga kerja yang kami gunakan memberikan asumsi yang jelas mengenai kumpulan tenaga kerja yang homogen baik di negara pengirim maupun negara penerima. Seperti yang kita bahas dalam Studi Kasus berikut mengenai dampak imigrasi di Amerika Serikat, pekerja yang bermigrasi sering kali memiliki karakteristik yang sangat berbeda dengan pekerja pribumi di negara penerima. Oleh karena itu, perbedaan upah rata-rata antar negara juga mencerminkan distribusi karakteristik pekerja yang berbeda serta jenis pekerjaan yang berbeda. Sebuah studi baru-baru ini mengenai perbedaan upah menghindari masalah pengukuran ini dengan berfokus pada pekerjaan yang sangat spesifik yang persyaratannya sangat terstandarisasi (sesuai desain) di berbagai negara: pekerja staf di restoran McDonald's. Ekspansi global jaringan restoran ini menyediakan tempat yang ideal untuk mengumpulkan ukuran perbedaan upah antar negara untuk posisi yang sama; McWage (upah relatif staf pekerja McDonald's di berbagai negara). Gambar 4.15 menampilkan perbedaan McWage untuk Eropa Timur dan Barat pada tahun 2007 dan 2011. Kelompok negara-negara Eropa Timur yang diteliti dalam studi ini jauh lebih luas dibandingkan dengan yang digunakan dalam perbandingan upah sebelumnya dan mencakup beberapa negara non-UE dari negara-negara bekas Uni Soviet. blok dengan tingkat PDB per kapita yang jauh lebih rendah (dan upah secara umum). Maka tidak mengherankan jika perbedaan upah lebih rendah dibandingkan angka-angka dari penelitian sebelumnya yang kami uraikan. Namun,

tren konvergensi dari tahun 2007 hingga 2011 sangat mirip antara kedua ukuran perbedaan upah tersebut.

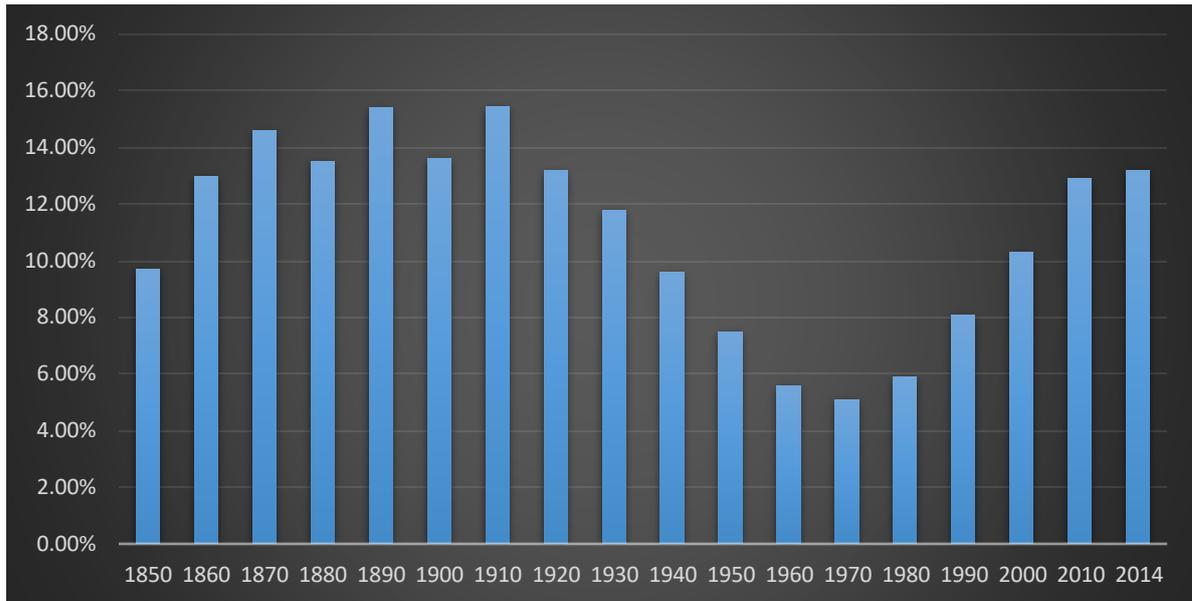
Studi Kasus

Imigrasi dan Ekonomi AS: Prospek Masa Depan

Seperti yang ditunjukkan Gambar 4.16, jumlah imigran dalam populasi AS sangat bervariasi selama dua abad terakhir. Pada pergantian abad ke-20, jumlah penduduk AS yang lahir di luar negeri meningkat secara dramatis karena banyaknya imigrasi dari Eropa Timur dan Selatan. Pembatasan ketat terhadap imigrasi yang diberlakukan pada tahun 1920-an mengakhiri era ini, dan pada tahun 1960-an imigran hanya menjadi faktor kecil di kancah Amerika. Gelombang imigrasi baru dimulai sekitar tahun 1970, kali ini sebagian besar imigran berasal dari Amerika Latin dan Asia. Meskipun jumlah imigran terus meningkat sejak saat itu, jumlah tersebut masih di bawah tingkat yang dicapai pada gelombang imigrasi pertama. Bagaimana gelombang imigrasi baru ini mempengaruhi perekonomian AS? Dampak paling langsungnya adalah imigrasi telah memperluas angkatan kerja. Pada tahun 2014, pekerja kelahiran asing mencapai 16,7 persen dari angkatan kerja AS, artinya tanpa imigran, Amerika Serikat akan memiliki 16,7 persen lebih sedikit pekerja.

Terdapat bukti bahwa pekerja kelahiran asing di AS terkonsentrasi pada kelompok pendidikan terendah dan tertinggi (distribusi bi-modal). Bukti tambahan menunjukkan bahwa meskipun imigrasi berfungsi sebagai faktor pelengkap bagi sebagian besar penduduk asli Amerika sehingga menaikkan upah mereka, kelompok yang paling menderita dalam bentuk upah yang lebih rendah adalah kelompok berketerampilan rendah (terutama pekerja Afrika-Amerika) yang melihat penurunan upah berkisar antara 1–8 persen.

Pada pemilihan Presiden AS tahun 2016, isu imigrasi menjadi salah satu isu kampanye utama dan berperan penting dalam membawa Donald Trump ke tampuk kekuasaan. Menarik untuk mengeksplorasi implikasi ekonomi dari kebijakan imigrasi pemerintahan baru AS. Donald Trump terpilih sebagai Presiden Amerika dengan platform pengendalian dan pembatasan arus imigrasi, baik legal maupun ilegal. Berfokus pada data yang disebutkan sebelumnya mengenai tekanan terhadap penurunan upah pekerja berketerampilan rendah, Trump berjanji untuk “mengendalikan masuknya pekerja baru berpenghasilan rendah untuk: membantu pertumbuhan upah, membuat remaja kembali bekerja, membantu kebangkitan kelompok minoritas menjadi pekerja berketerampilan rendah. kelas menengah, membantu sekolah dan komunitas yang tertinggal, dan memastikan anggota keluarga imigran menjadi bagian dari impian Amerika.” Sebaliknya, Trump tampaknya menekankan kebijakan imigrasi “berbasis prestasi” yang akan memberikan prioritas kepada imigran dengan keterampilan lebih tinggi, termasuk keterampilan bahasa, pelatihan, dan prestasi pendidikan. Pengendalian imigrasi ilegal dari Meksiko dan tindakan keras terhadap 8 juta orang asing yang tidak memiliki dokumen akan semakin mengurangi pasokan pekerja berketerampilan rendah, dan memberikan tekanan pada upah mereka. Sektor-sektor dalam perekonomian AS yang diperkirakan akan terpengaruh oleh ketatnya pasar tenaga kerja akibat kebijakan imigrasi baru adalah konstruksi, perhotelan, dan pertanian. Bukan suatu kebetulan bahwa sektor-sektor ini mempekerjakan pekerja tidak resmi dengan persentase tertinggi.



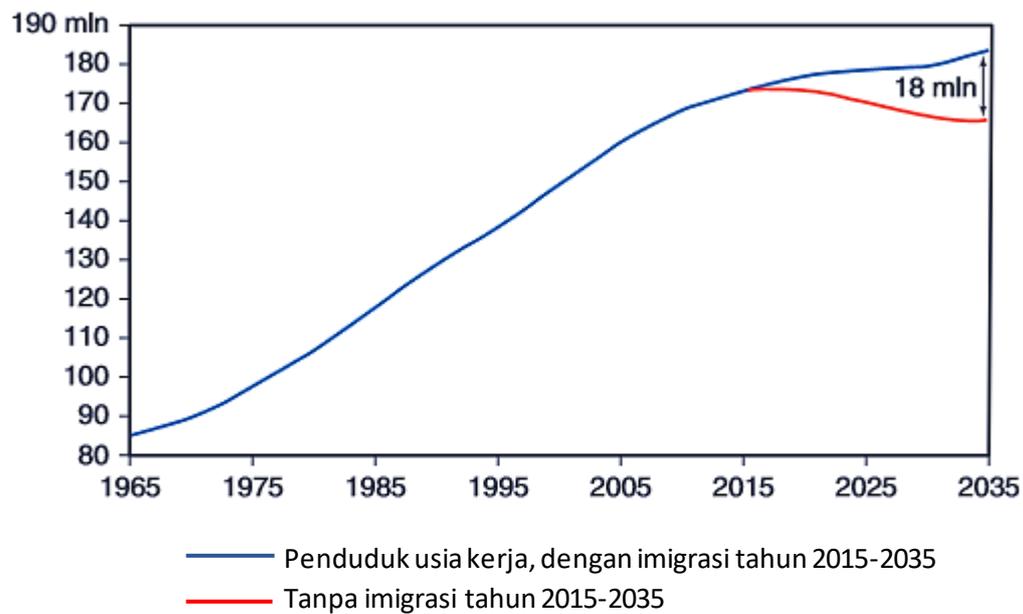
GAMBAR 4.16 Dampak Imigrasi Terbatas pada Angkatan Kerja

Sumber: Perkiraan pusat penelitian Pew tahun 1965–2015 berdasarkan data sensus yang disesuaikan; Proyeksi Pew untuk tahun 2015–35.

Gambar 4.17 menunjukkan perkiraan dampak pembatasan imigrasi pada pasar tenaga kerja selama 20 tahun ke depan (2015–35): membalikkan tren imigrasi saat ini akan menyebabkan kekurangan besar sekitar 18 juta pekerja. Bagi banyak analis, tren seperti ini akan berdampak pada rendahnya tingkat pertumbuhan di masa depan, terutama ketika angkatan kerja pribumi stagnan atau menyusut.

Apa dampak yang diharapkan dari kebijakan tersebut terhadap perekonomian AS secara keseluruhan? Arus imigrasi yang lebih rendah akan cenderung mengurangi pasokan agregat (baik dalam jangka pendek dan menengah) dan permintaan agregat: kedua perubahan ini cenderung mengurangi output riil, dengan kemungkinan dampak jangka menengah dan panjang. Namun harus diingat bahwa dampak bersih terhadap output (dan tingkat pengangguran) dan harga (yaitu upah) tidak jelas, karena hal ini akan bergantung pada proporsi pekerja berketerampilan tinggi dan rendah. tenaga kerja imigran akan mempengaruhi total nilai tambah dalam perekonomian. Hanya peningkatan produktivitas berkelanjutan yang akan memberikan dampak menguntungkan terhadap upah rata-rata dan standar hidup. Campuran arus imigrasi berketerampilan rendah dan berketerampilan tinggi juga akan mempengaruhi hasil fiskal: semakin besar proporsi imigran berketerampilan akan meningkatkan rasio pendapatan pajak terhadap pengeluaran untuk kelompok ini, sehingga memperkirakan surplus fiskal imigrasi bersih.

Imigrasi tentu saja merupakan isu politik yang sangat kontroversial. Namun, faktor ekonomi imigrasi mungkin tidak menjelaskan perdebatan ini. Sebaliknya, ada baiknya kita mengingat apa yang pernah dikatakan penulis asal Swiss, Max Frisch, tentang dampak imigrasi ke negaranya sendiri, yang pernah sangat bergantung pada pekerja dari negara lain: “Kami meminta tenaga kerja, namun orang-orang datang.”



GAMBAR 4.17 Dampak Imigrasi Terbatas pada Angkatan Kerja

Sumber: Perkiraan Pew Research Center tahun 1965–2015 berdasarkan data sensus yang disesuaikan; Proyeksi Pew untuk tahun 2015–35.

Ringkasan

1. Perdagangan internasional seringkali mempunyai pengaruh yang kuat terhadap distribusi pendapatan di dalam suatu negara, sehingga sering kali menghasilkan pihak yang dirugikan dan juga pihak yang diuntungkan. Dampak distribusi pendapatan muncul karena dua alasan: Faktor-faktor produksi tidak dapat berpindah secara instan dan tanpa biaya dari satu industri ke industri lainnya, dan perubahan dalam bauran keluaran suatu perekonomian memiliki dampak yang berbeda terhadap permintaan berbagai faktor produksi.
2. Model yang berguna mengenai dampak distribusi pendapatan dari perdagangan internasional adalah model faktor spesifik, yang memungkinkan pembedaan antara faktor-faktor yang bertujuan umum yang dapat berpindah antar sektor dan faktor-faktor yang spesifik untuk penggunaan tertentu. Dalam model ini, perbedaan sumber daya dapat menyebabkan negara-negara memiliki kurva penawaran relatif yang berbeda sehingga menyebabkan perdagangan internasional.
3. Dalam model faktor spesifik, faktor-faktor spesifik pada sektor ekspor di setiap negara memperoleh keuntungan dari perdagangan, sedangkan faktor-faktor spesifik pada sektor-sektor pesaing impor mengalami kerugian. Faktor seluler yang dapat bekerja di salah satu sektor mungkin akan mendapatkan keuntungan atau kerugian.
4. Meskipun demikian, perdagangan menghasilkan keuntungan secara keseluruhan dalam artian terbatas, yaitu pihak yang memperoleh keuntungan pada prinsipnya dapat memberikan kompensasi kepada pihak yang dirugikan namun tetap berada dalam kondisi yang lebih baik dibandingkan sebelumnya.

5. Kebanyakan ekonom tidak menganggap dampak perdagangan internasional terhadap distribusi pendapatan sebagai alasan yang baik untuk membatasi perdagangan ini. Dalam hal dampak distribusinya, perdagangan tidak berbeda dengan banyak bentuk perubahan ekonomi lainnya, yang biasanya tidak diatur. Selain itu, para ekonom lebih memilih untuk mengatasi masalah distribusi pendapatan secara langsung, dibandingkan dengan mengganggu arus perdagangan.
6. Meskipun demikian, dalam politik kebijakan perdagangan yang sebenarnya, distribusi pendapatan sangatlah penting. Hal ini terutama berlaku karena pihak yang dirugikan dalam perdagangan biasanya merupakan kelompok yang lebih terinformasi, kompak, dan terorganisir dibandingkan pihak yang diuntungkan.
7. Pergerakan faktor internasional terkadang dapat menggantikan perdagangan, sehingga tidak mengherankan jika migrasi tenaga kerja internasional mempunyai sebab dan akibat yang serupa dengan perdagangan internasional. Tenaga kerja berpindah dari negara yang melimpah ke negara yang langka. Pergerakan ini meningkatkan total output dunia, namun juga menimbulkan efek distribusi pendapatan yang kuat, sehingga beberapa kelompok dirugikan sebagai dampaknya.

Pengayaan

Model faktor spesifik yang dikembangkan dalam bab ini merupakan alat analisis yang mudah digunakan sehingga kami meluangkan waktu di sini untuk menguraikan beberapa rinciannya secara lebih lengkap. Kami memberikan pembahasan yang lebih lengkap mengenai dua isu terkait: (1) hubungan antara produk marjinal dan total dalam setiap sektor dan (2) dampak distribusi pendapatan dari perubahan harga relatif.

Produk Marginal dan Total

Dalam teks ini, kami mengilustrasikan fungsi produksi kain dalam dua cara berbeda. Pada Gambar 4-1, kami menunjukkan total output sebagai fungsi input tenaga kerja, dengan asumsi modal konstan. Kami kemudian mengamati bahwa kemiringan kurva tersebut adalah produk marjinal tenaga kerja dan mengilustrasikan produk marjinal tersebut pada Gambar 4.2. Sekarang kita ingin menunjukkan bahwa total output diukur dengan luas area di bawah kurva produk marjinal. (Siswa yang akrab dengan kalkulus akan merasakan hal ini dengan jelas: Hasil kali marjinal adalah turunan dari total, jadi total adalah integral dari marjinal. Namun, bahkan bagi siswa ini, pendekatan intuitif dapat membantu.)

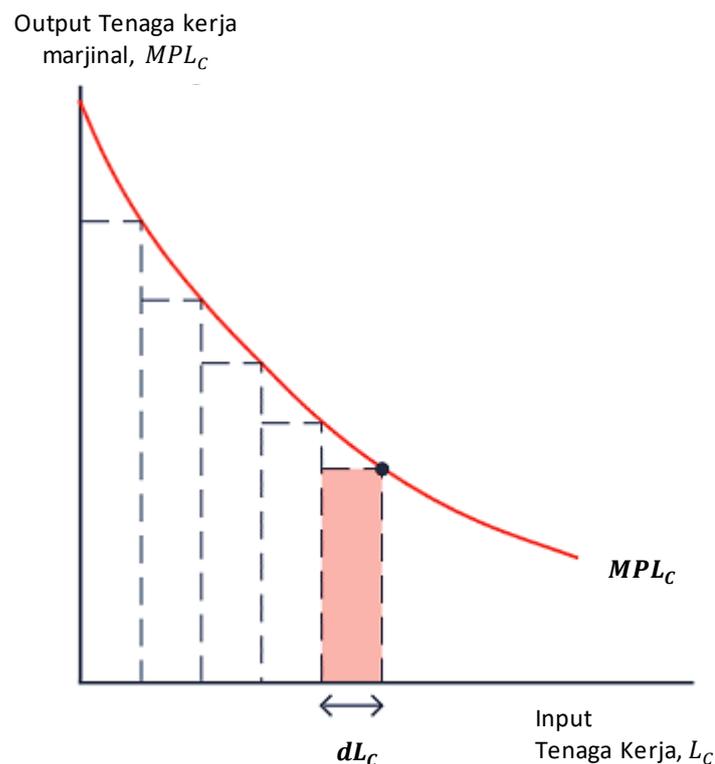
Pada Gambar 4A.1, kami sekali lagi menunjukkan kurva produk marjinal dalam produksi kain. Misalkan kita menggunakan L_c per jam kerja. Bagaimana kita dapat menunjukkan jumlah produksi kain? Mari kita perkirakan hal ini menggunakan kurva produk marjinal. Pertama, mari kita tanyakan apa yang akan terjadi jika kita menggunakan lebih sedikit jam kerja, katakanlah lebih sedikit dL_c . Maka outputnya akan lebih sedikit. Penurunan output akan menjadi sekitar;

$$dL_c \times MPL_c$$

yaitu pengurangan angkatan kerja dikalikan dengan produk marjinal tenaga kerja pada tingkat lapangan kerja awal. Pengurangan output ini diwakili oleh luas persegi panjang

berwarna pada Gambar 4A.1. Sekarang kurangi beberapa jam kerja lagi; kerugian output akan menjadi persegi panjang lainnya. Kali ini persegi panjang akan menjadi lebih tinggi karena produk marginal tenaga kerja meningkat seiring dengan menurunnya kuantitas tenaga kerja. Jika kita melanjutkan proses ini hingga seluruh tenaga kerja habis, perkiraan total kehilangan output kita akan menjadi jumlah seluruh persegi panjang yang ditunjukkan pada gambar. Namun, ketika tidak ada tenaga kerja yang dipekerjakan, output akan turun hingga nol. Jadi kita dapat memperkirakan output total sektor kain dengan jumlah luas seluruh persegi panjang di bawah kurva produk marginal.

Namun hal ini hanyalah perkiraan karena kami hanya menggunakan produk marginal dari jam kerja orang pertama dalam setiap batch tenaga kerja yang dipindahkan. Kita bisa mendapatkan perkiraan yang lebih baik jika kita mengambil kelompok yang lebih kecil—semakin kecil semakin baik. Namun, ketika kelompok tenaga kerja yang dipindahkan menjadi sangat kecil, persegi panjang tersebut menjadi semakin tipis, dan kita memperkirakan semakin dekat total area di bawah kurva produk marginal. Pada akhirnya, kita mendapatkan total output kain yang diproduksi dengan L_C tenaga kerja, Q_C , sama dengan luas area di bawah kurva produk marginal tenaga kerja MPL_C hingga L_C .

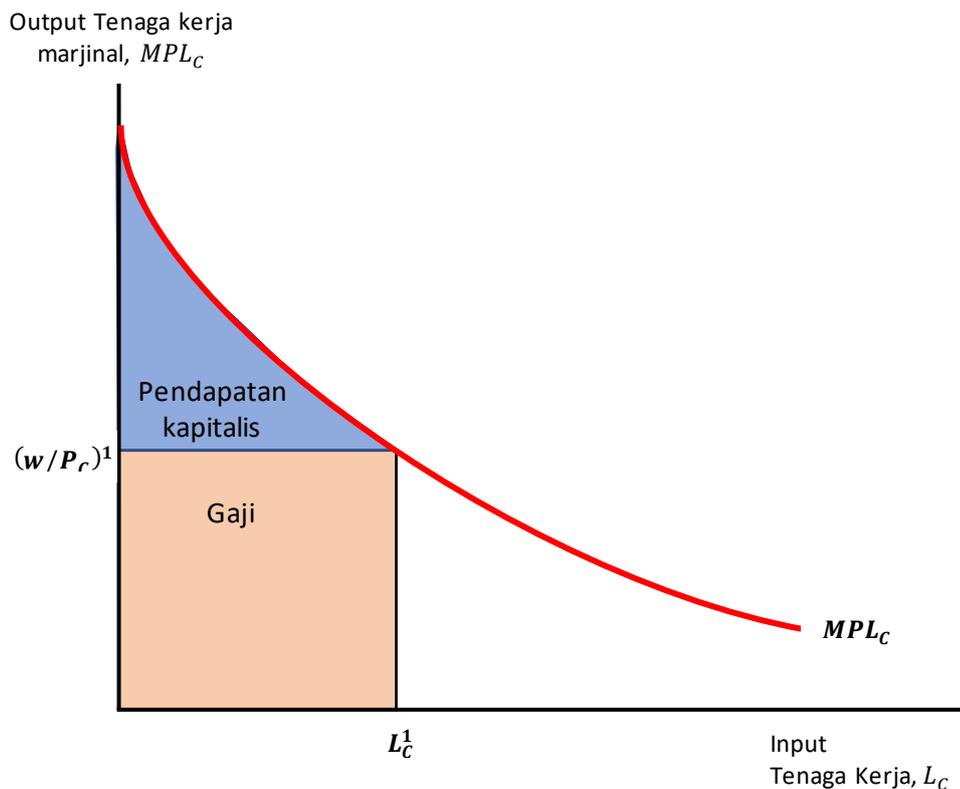


GAMBAR 4A.1 Menunjukkan Output Sama dengan Area di bawah Kurva Produk Marginal

Dengan memperkirakan kurva produk marginal dengan serangkaian persegi panjang tipis, kita dapat menunjukkan bahwa total output kain sama dengan luas area di bawah kurva.

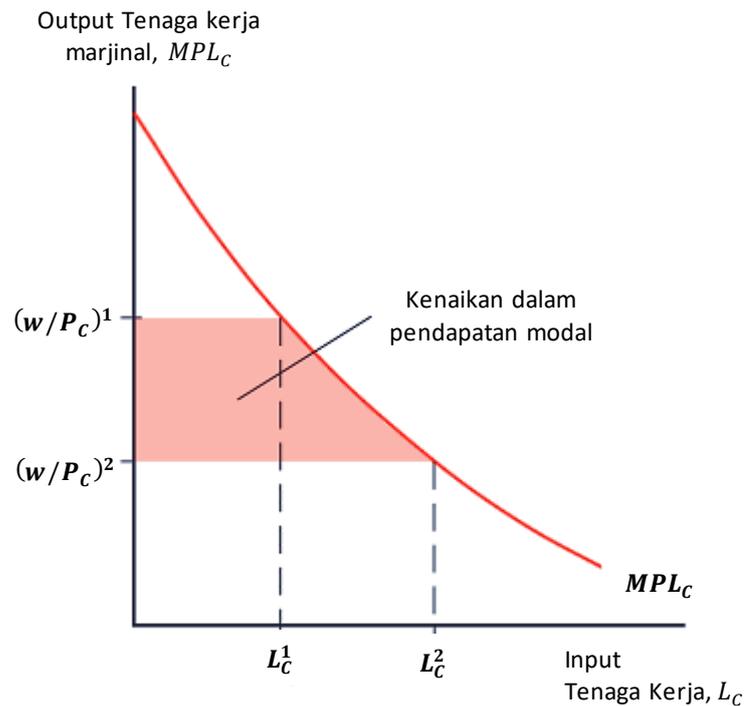
Harga Relatif dan Distribusi Pendapatan

Gambar 4A.2 menggunakan hasil yang baru saja kami temukan untuk menunjukkan distribusi pendapatan di sektor kain. Kita melihat bahwa pengusaha kain mempekerjakan L_C tenaga kerja sampai nilai produk marjinal pekerja, $P_C \times MPL_C$, sama dengan upah w . Kita dapat menulis ulang ini dalam upah riil kain sebagai $MPL_C = w/P_C$. Jadi, pada upah riil tertentu, katakanlah $(w/P_C)^1$, kurva produk marjinal pada Gambar 4A.2 menunjukkan bahwa L^1 jam pekerja akan dipekerjakan. Total output yang dihasilkan oleh para pekerja tersebut ditentukan oleh luas area di bawah kurva produk marjinal hingga L^1 . Output ini dibagi menjadi pendapatan riil (dalam bentuk kain) pekerja C^1 dan pemilik modal. Porsi yang dibayarkan kepada pekerja adalah upah riil (w/P_C) dikalikan tingkat lapangan kerja L^1 , yang merupakan luas persegi panjang yang ditunjukkan. Sisanya merupakan pendapatan riil pemilik modal. Kita dapat menentukan distribusi produksi pangan antara buruh dan pemilik tanah dengan cara yang sama, sebagai fungsi dari upah riil dalam kaitannya dengan pangan, w/P_F .

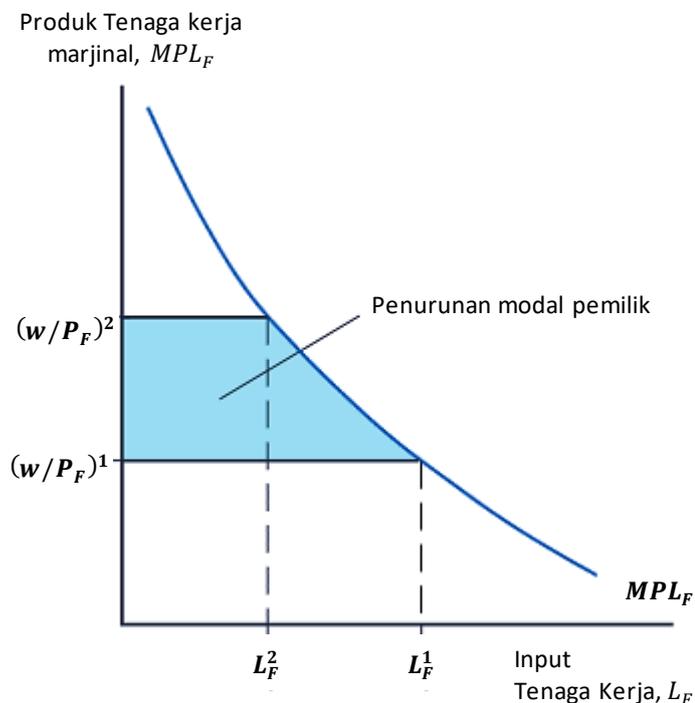


Gambar 4A.2 Distribusi Pendapatan Di Sektor Kain

Pendapatan tenaga kerja sama dengan upah riil dikalikan dengan pekerjaan. Sisa output diperoleh sebagai pendapatan bagi pemilik modal.



GAMBAR 4A.3 Peningkatan P_C menguntungkan Pemilik Modal Upah riil dalam bentuk kain turun, menyebabkan peningkatan pendapatan pemilik modal.



GAMBAR 4A.4 Peningkatan jumlah P_F merugikan pemilik tanah Upah riil dalam hal pangan meningkat, sehingga mengurangi pendapatan tanah.

Misalkan harga relatif kain kini naik. Kita melihat pada Gambar 4.7 bahwa kenaikan $P_C > P_F$ menurunkan upah riil dalam hal pakaian (karena kenaikan upah kurang dari P_C) dan

meningkatkan dalam hal makanan. Dampaknya terhadap pendapatan para kapitalis dan pemilik tanah dapat dilihat pada Gambar 4A.3 dan 4A.4. Di sektor kain, upah riil turun dari $(w > P_C)^1$ ke $(w > P_C)^2$; sebagai hasilnya, para kapitalis menerima peningkatan pendapatan riil dalam bentuk kain. Di sektor pangan, upah riil meningkat dari $(w > P_F)^1$ menjadi $(w > P_F)^2$, dan pemilik tanah menerima pendapatan riil yang lebih sedikit dalam hal pangan. Pengaruh terhadap pendapatan riil ini diperkuat oleh perubahan $P_C > P_F$ itu sendiri. Pendapatan riil pemilik modal dalam hal makanan meningkat lebih besar dibandingkan pendapatan riil mereka dalam hal pakaian karena harga makanan kini relatif lebih murah dibandingkan kain. Sebaliknya, pendapatan riil pemilik tanah dalam hal kain turun lebih besar dibandingkan pendapatan riil mereka dalam hal makanan—karena harga kain kini relatif lebih mahal.

BAB 5

SUMBER DAYA DAN PERDAGANGAN: MODEL HECKSCHER-OHLIN

Jika tenaga kerja merupakan satu-satunya faktor produksi, seperti asumsi model Ricardian, keunggulan komparatif hanya dapat muncul karena adanya perbedaan produktivitas tenaga kerja secara internasional. Namun di dunia nyata, meskipun perdagangan sebagian disebabkan oleh perbedaan produktivitas tenaga kerja, hal ini juga mencerminkan perbedaan sumber daya suatu negara. Kanada mengekspor produk-produk hutan ke Amerika Serikat bukan karena para penebang kayu di sana lebih produktif dibandingkan rekan-rekan mereka di Amerika, namun karena Kanada yang berpenduduk sedikit memiliki lebih banyak lahan hutan per kapita dibandingkan Amerika Serikat. Oleh karena itu, pandangan realistis mengenai perdagangan harus mempertimbangkan pentingnya bukan hanya tenaga kerja tetapi juga kepentingan faktor produksi lainnya seperti tanah, modal, dan sumber daya mineral.

Untuk menjelaskan peran perbedaan sumber daya dalam perdagangan, bab ini mengkaji model dimana perbedaan sumber daya merupakan satu-satunya sumber perdagangan. Model ini menunjukkan bahwa keunggulan komparatif dipengaruhi oleh interaksi antara sumber daya suatu negara (kelimpahan relatif faktor-faktor produksi) dan teknologi produksi (yang mempengaruhi intensitas relatif penggunaan faktor-faktor produksi yang berbeda dalam produksi barang-barang yang berbeda). Beberapa dari gagasan ini disajikan dalam model faktor spesifik di Bab 4, namun model yang kita pelajari dalam bab ini menempatkan interaksi antara kelimpahan dan intensitas dengan lebih jelas dengan melihat hasil jangka panjang ketika semua faktor produksi berpindah antar sektor.

Bahwa perdagangan internasional sebagian besar didorong oleh perbedaan sumber daya suatu negara adalah salah satu teori paling berpengaruh dalam perekonomian internasional. Dikembangkan oleh dua ekonom Swedia, Eli Heckscher dan Bertil Ohlin (Ohlin menerima Hadiah Nobel bidang ekonomi pada tahun 1977), teori ini sering disebut sebagai teori Heckscher-Ohlin. Karena teori ini menekankan keterkaitan antara proporsi ketersediaan faktor-faktor produksi yang berbeda di berbagai negara dan proporsi penggunaan faktor-faktor tersebut dalam memproduksi barang-barang yang berbeda, teori ini juga disebut sebagai teori proporsi faktor.

Untuk mengembangkan teori proporsi faktor, kita mulai dengan mendeskripsikan perekonomian yang tidak melakukan perdagangan dan kemudian menanyakan apa yang terjadi jika dua perekonomian tersebut saling berdagang. Kita akan melihat bahwa berbeda dengan model Ricardian yang hanya menggunakan satu faktor produksi, perdagangan dapat mempengaruhi distribusi pendapatan antar faktor, bahkan dalam jangka panjang. Kami membahas sejauh mana perdagangan mungkin berkontribusi terhadap peningkatan ketimpangan upah di negara-negara maju. Kami kemudian menyimpulkan dengan tinjauan lebih lanjut terhadap bukti empiris yang mendukung (dan menentang) prediksi teori perdagangan proporsi faktor.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

- Jelaskan bagaimana perbedaan sumber daya menghasilkan pola perdagangan tertentu.
- Diskusikan mengapa keuntungan dari perdagangan tidak akan tersebar secara merata bahkan dalam jangka panjang dan kenali kemungkinan pihak yang diuntungkan dan dirugikan.
- Memahami kemungkinan hubungan antara peningkatan perdagangan dan peningkatan ketimpangan upah di negara maju.
- Lihat bagaimana pola empiris perdagangan dan harga faktor produksi mendukung beberapa (tetapi tidak semua) prediksi teori proporsi faktor.

5.1 MODEL PEREKONOMIAN DUA FAKTOR

Dalam bab ini, kita akan fokus pada versi paling sederhana dari model proporsi faktor, yang terkadang disebut sebagai “2 kali 2 kali 2”: dua negara, dua barang, dua faktor produksi. Dalam contoh kita, kita akan menyebut kedua negara sebagai Domestik dan Asing. Kita akan tetap menggunakan dua barang yang sama, yaitu kain (diukur dalam yard) dan makanan (diukur dalam kalori), yang kita gunakan dalam model faktor spesifik di Bab 4. Perbedaan utamanya adalah bahwa dalam bab ini, kita mengasumsikan bahwa faktor-faktor tidak bergerak yang tadinya spesifik untuk masing-masing sektor (modal dalam bidang pakaian, tanah dalam pangan) kini dapat bergerak dalam jangka panjang. Dengan demikian, lahan yang digunakan untuk bercocok tanam dapat digunakan untuk membangun pabrik tekstil; sebaliknya, modal yang digunakan untuk membeli alat tenun listrik dapat digunakan untuk membeli traktor. Sederhananya, kami memodelkan satu faktor tambahan yang kami sebut modal, yang digunakan bersama dengan tenaga kerja untuk memproduksi pakaian atau makanan. Dalam jangka panjang, baik modal maupun tenaga kerja dapat berpindah antar sektor, sehingga menghasilkan keseimbangan keuntungan (tingkat sewa dan upah) di kedua sektor tersebut.

Harga dan Produksi

Baik kain maupun makanan diproduksi dengan menggunakan modal dan tenaga kerja. Jumlah setiap barang yang diproduksi, berdasarkan berapa banyak modal dan tenaga kerja yang digunakan di setiap sektor, ditentukan oleh fungsi produksi untuk setiap barang:

$$Q_C = Q_C(K_C, L_C)$$

$$Q_F = Q_F(K_F, L_F)$$

dimana Q_C dan Q_F adalah tingkat output kain dan pangan, K_C dan L_C adalah jumlah modal dan tenaga kerja yang digunakan dalam produksi kain, dan K_F dan L_F adalah jumlah modal dan tenaga kerja yang digunakan dalam produksi pangan. Secara keseluruhan, perekonomian memiliki persediaan modal K dan tenaga kerja L yang tetap yang terbagi antara lapangan kerja di kedua sektor tersebut.

Kami mendefinisikan ekspresi berikut yang terkait dengan dua teknologi produksi:

- ❖ a_{KC} = modal yang digunakan untuk memproduksi satu yard kain

- ❖ a_{LC} = tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi satu yard kain
- ❖ a_{KF} = modal yang digunakan untuk memproduksi satu kalori makanan
- ❖ a_{LF} = tenaga kerja yang digunakan untuk menghasilkan satu kalori makanan

Persyaratan input unit ini sangat mirip dengan yang ditentukan dalam model Ricardian (hanya untuk tenaga kerja). Namun, ada satu perbedaan penting: Dalam definisi ini, kita berbicara tentang kuantitas modal atau tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi sejumlah kain atau makanan, dan bukan kuantitas yang dibutuhkan untuk memproduksi jumlah tersebut. Alasan perubahan model Ricardian ini adalah ketika terdapat dua faktor produksi, mungkin terdapat ruang untuk pilihan dalam penggunaan input.

Secara umum, pilihan-pilihan tersebut akan bergantung pada harga faktor tenaga kerja dan modal. Namun, pertama-tama mari kita lihat kasus khusus di mana hanya ada satu cara untuk memproduksi setiap barang. Perhatikan contoh numerik berikut: Produksi satu yard kain memerlukan kombinasi dua jam kerja dan dua jam mesin. Produksi pangan lebih otomatis; Akibatnya, produksi satu kalori makanan hanya memerlukan satu jam kerja dan tiga jam mesin. Jadi, seluruh kebutuhan masukan unit ditetapkan pada $a_{KC} = 2$; $a_{LC} = 2$; $a_{KF} = 3$; $a_{LF} = 1$; dan tidak ada kemungkinan untuk menggantikan modal dengan tenaga kerja atau sebaliknya. Asumsikan suatu perekonomian mempunyai 3.000 unit jam mesin dan 2.000 unit jam kerja. Dalam kasus khusus dimana tidak ada substitusi faktor dalam produksi, batas kemungkinan produksi suatu perekonomian dapat diperoleh dengan menggunakan dua kendala sumber daya yaitu modal dan tenaga kerja. Produksi yard kain Q_C memerlukan $2Q_C = a_{KC} \times Q_C$ jam mesin dan $2Q_C = a_{LC} \times Q_C$ jam kerja. Demikian pula, produksi Q_F kalori makanan memerlukan $3Q_F = a_{KF} \times Q_F$ jam mesin dan $1Q_F = a_{LF} \times Q_F$ jam kerja. Total jam mesin yang digunakan untuk produksi kain dan makanan tidak boleh melebihi total pasokan modal:

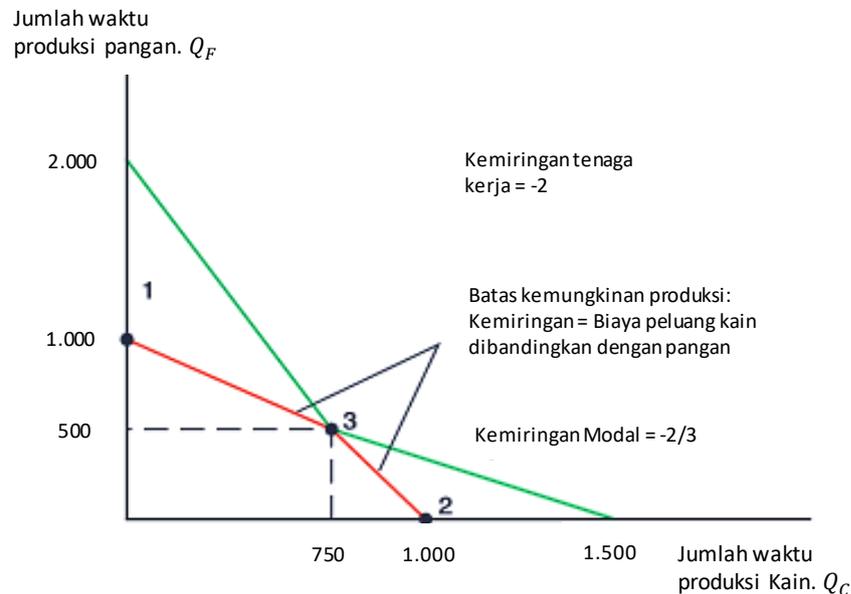
$$a_{KC} \times Q_C + a_{KF} \times Q_F \leq K \text{ or } 2Q_C + 3Q_F \leq 3.000 \quad (5.1)$$

Ini adalah kendala sumber daya untuk modal. Demikian pula, batasan sumber daya untuk tenaga kerja menyatakan bahwa total jam kerja yang digunakan dalam produksi tidak boleh melebihi total pasokan tenaga kerja:

$$a_{LC} \times Q_C + a_{LF} \times Q_F \leq L \text{ or } 2Q_C + Q_F \leq 2.000 \quad (5.2)$$

Gambar 5.1 menunjukkan implikasi (5.1) dan (5.2) terhadap kemungkinan produksi dalam contoh numerik kita. Setiap batasan sumber daya digambarkan dengan cara yang sama seperti kita menggambar garis kemungkinan produksi untuk kasus Ricardian pada Gambar 3-1. Namun dalam kasus ini, perekonomian harus memproduksi dengan tunduk pada kedua kendala tersebut, sehingga batas kemungkinan produksi adalah garis bengkok yang ditunjukkan dengan warna merah. Jika perekonomian mengkhhususkan diri pada produksi pangan (poin 1), maka perekonomian tersebut dapat menghasilkan 1.000 kalori makanan. Pada titik produksi tersebut, terdapat kapasitas tenaga kerja cadangan: Hanya 1.000 jam kerja dari 2.000 jam kerja yang dipekerjakan. Sebaliknya, jika suatu perekonomian mengkhhususkan diri pada produksi kain (poin 2), maka perekonomian tersebut dapat memproduksi 1.000 yard

kain. Pada titik produksi tersebut, terdapat kapasitas modal cadangan: Hanya 2.000 jam mesin dari 3.000 jam mesin yang digunakan. Pada titik produksi 3, perekonomian menggunakan seluruh tenaga kerja dan sumber daya modalnya (1.500 jam mesin dan 1.500 jam kerja dalam produksi kain, dan 1.500 jam mesin serta 500 jam kerja dalam produksi makanan).



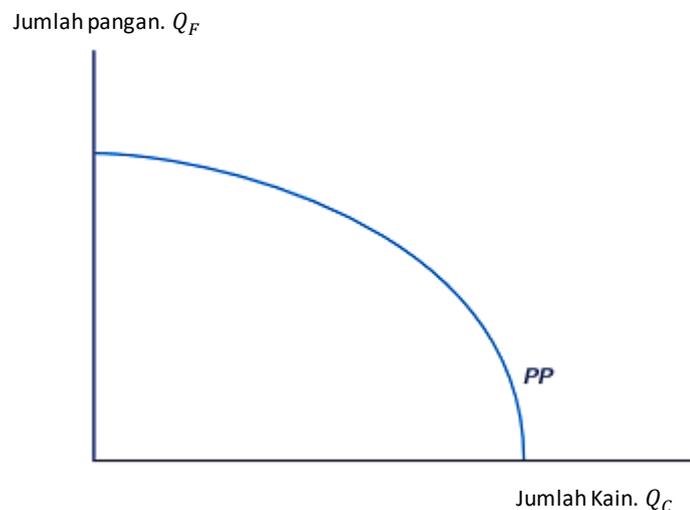
GAMBAR 5.1 Batas Kemungkinan Produksi tanpa Substitusi Faktor: Contoh Numerik

Jika modal tidak dapat menggantikan tenaga kerja atau sebaliknya, batas kemungkinan produksi dalam model proporsi faktor akan ditentukan oleh dua kendala sumber daya: Perekonomian tidak dapat menggunakan lebih dari pasokan tenaga kerja yang tersedia (2.000 jam kerja) atau modal. (3.000 jam mesin). Jadi batas kemungkinan produksi ditentukan oleh garis merah pada gambar ini. Pada poin 1, perekonomian mengkhususkan diri pada produksi pangan, dan tidak semua jam kerja yang tersedia digunakan. Pada poin 2, perekonomian mengkhususkan diri pada kain, dan tidak semua jam mesin yang tersedia digunakan. Pada titik produksi 3, perekonomian menggunakan seluruh sumber daya tenaga kerja dan modalnya. Ciri penting dari batas kemungkinan produksi adalah bahwa biaya peluang kain dalam kaitannya dengan pangan tidaklah konstan: Biaya ini meningkat dari $2/3$ menjadi 2 ketika bauran produksi perekonomian bergeser ke arah kain.

Ciri penting dari batas kemungkinan produksi ini adalah bahwa biaya peluang untuk memproduksi satu yard kain tambahan dalam kaitannya dengan pangan tidaklah konstan. Ketika perekonomian memproduksi sebagian besar pangan (di sebelah kiri poin 3), maka terdapat cadangan kapasitas tenaga kerja. Memproduksi dua unit makanan lebih sedikit akan melepaskan enam jam mesin yang dapat digunakan untuk memproduksi tiga meter kain: Biaya peluang kain adalah $2/3$. Ketika perekonomian sebagian besar memproduksi kain (di sebelah kanan poin 3), maka terdapat kapasitas modal cadangan. Memproduksi dua unit makanan lebih sedikit akan melepaskan dua jam kerja yang dapat digunakan untuk memproduksi satu

yard kain: Biaya peluang kain adalah 2. Dengan demikian, biaya peluang kain akan lebih tinggi ketika lebih banyak unit kain yang diproduksi.

Sekarang mari kita membuat model ini lebih realistis dan memberikan kemungkinan untuk menggantikan tenaga kerja dengan modal dan sebaliknya dalam produksi. Substitusi ini menghilangkan kekusutan dalam batas kemungkinan produksi; sebaliknya, PP frontier mempunyai bentuk melengkung seperti yang ditunjukkan pada Gambar 5.2. Bentuk melengkung menunjukkan kepada kita bahwa biaya peluang (opportunity cost) dalam hal pangan untuk memproduksi satu unit kain meningkat seiring dengan perekonomian yang memproduksi lebih banyak kain dan lebih sedikit makanan. Artinya, wawasan dasar kami tentang bagaimana biaya peluang berubah seiring dengan bauran produksi tetap valid.



Gambar 5.2 Batas Kemungkinan Produksi Dengan Substitusi Faktor

Jika modal dapat menggantikan tenaga kerja dan sebaliknya, batas kemungkinan produksi tidak lagi mengalami kekusutan. Namun benar adanya bahwa biaya peluang (opportunity cost) kain dalam kaitannya dengan pangan meningkat seiring dengan pergeseran bauran produksi perekonomian ke arah kain dan menjauhi makanan.

Di manakah batas kemungkinan produksi yang dihasilkan perekonomian? Itu tergantung pada harga. Secara khusus, perekonomian berproduksi pada titik yang memaksimalkan nilai produksi. Gambar 5.3 menunjukkan implikasinya. Nilai produksi perekonomian adalah

$$V = P_C \times Q_C + P_F \times Q_F.$$

dimana P_C dan P_F masing-masing adalah harga kain dan makanan. Garis isovalue—garis yang nilai outputnya konstan memiliki kemiringan $-P_C > P_F$. Perekonomian berproduksi pada titik Q, titik pada batas kemungkinan produksi yang menyentuh garis isovalue setinggi mungkin. Pada titik tersebut, kemiringan batas kemungkinan produksi sama dengan $-P_C > P_F$. Jadi biaya peluang dalam hal pangan untuk memproduksi satu unit kain lagi sama dengan harga relatif kain tersebut.

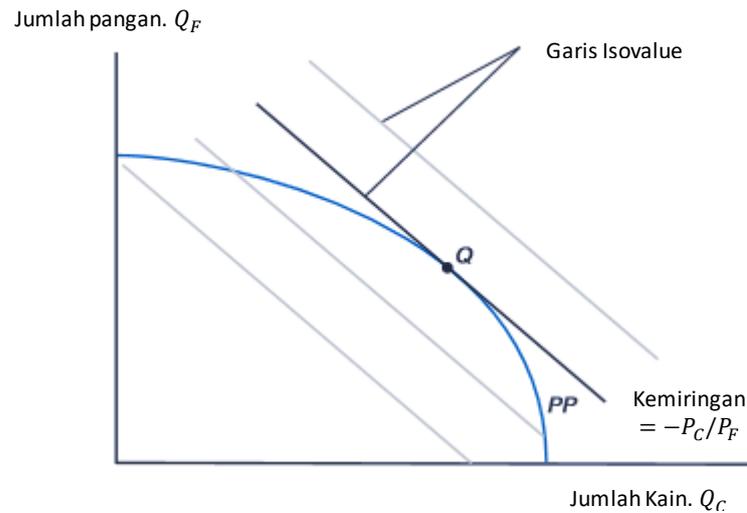
5.2 MEMILIH CAMPURAN INPUT

Seperti yang telah kita ketahui, dalam model dua faktor, produsen mempunyai ruang untuk memilih dalam penggunaan input. Seorang petani, misalnya, dapat memilih antara menggunakan peralatan mekanis (modal) yang lebih banyak dan pekerja yang lebih sedikit, atau sebaliknya. Dengan demikian, petani dapat memilih berapa banyak tenaga kerja dan modal yang akan digunakan per unit output yang dihasilkan. Oleh karena itu, di setiap sektor, produsen tidak akan menghadapi kebutuhan input yang tetap (seperti dalam model Ricardian) namun trade-off seperti yang diilustrasikan oleh kurva II pada Gambar 5.4, yang menunjukkan kombinasi input alternatif yang dapat digunakan untuk menghasilkan satu kalori makanan.

Pilihan input apa yang sebenarnya akan diambil oleh produsen? Hal ini tergantung pada biaya relatif modal dan tenaga kerja. Jika tarif sewa modal tinggi dan upah rendah, petani akan memilih berproduksi dengan menggunakan modal yang relatif sedikit dan banyak tenaga kerja; sebaliknya, jika tarif sewa rendah dan upah tinggi, mereka akan menghemat tenaga kerja dan menggunakan lebih banyak modal. Jika w adalah tingkat upah dan r adalah biaya sewa modal, maka pilihan input akan bergantung pada rasio kedua harga faktor tersebut, $w > r$. Hubungan antara harga faktor produksi dan rasio penggunaan tenaga kerja terhadap modal dalam produksi makanan ditunjukkan pada Gambar 5.5 sebagai kurva FF.

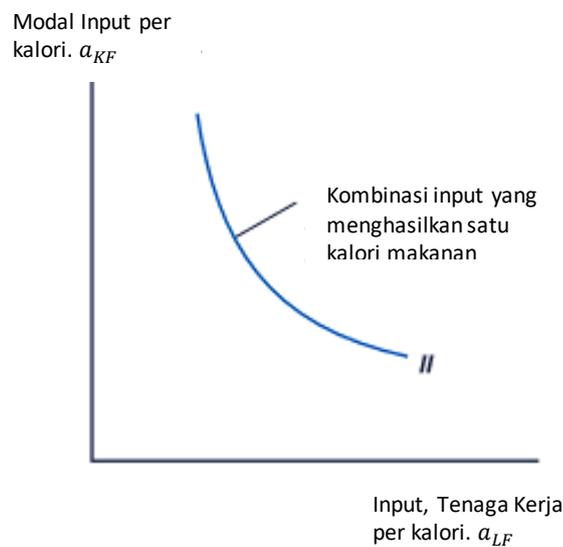
Ada hubungan yang sesuai antara w/r dan rasio tenaga kerja-modal dalam produksi kain. Hubungan ini ditunjukkan pada Gambar 5.5 sebagai kurva CC. Sebagaimana digambarkan, CC bergeser relatif terhadap FF, yang menunjukkan bahwa pada harga faktor apa pun, produksi kain akan selalu menggunakan lebih banyak tenaga kerja dibandingkan modal dibandingkan produksi makanan. Jika hal ini benar, maka kita dapat mengatakan bahwa produksi kain merupakan produksi padat karya, sedangkan produksi pangan merupakan produksi padat modal. Perhatikan bahwa definisi intensitas bergantung pada rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan dalam produksi, bukan rasio tenaga kerja atau modal terhadap output. Jadi suatu barang tidak bisa bersifat padat modal dan padat karya.

Kurva CC dan FF pada Gambar 5.5 disebut kurva permintaan faktor relatif; kurva ini sangat mirip dengan kurva permintaan relatif terhadap suatu barang. Kemiringannya yang menurun menjadi ciri efek substitusi dalam permintaan faktor produsen. Ketika upah w meningkat relatif terhadap tingkat sewa r , produsen mengganti modal dengan tenaga kerja dalam keputusan produksi mereka. Kasus sebelumnya yang kita pertimbangkan tanpa substitusi faktor merupakan kasus pembatas, dimana kurva permintaan relatif berbentuk garis vertikal: Rasio tenaga kerja terhadap modal yang diminta adalah tetap dan tidak berubah seiring dengan perubahan rasio upah-sewa w/r . Pada sisa bab ini, kita akan membahas kasus yang lebih umum mengenai substitusi faktor, dimana kurva permintaan faktor relatif memiliki kemiringan ke bawah.



Gambar 5.3 Harga Dan Produksi

Perekonomian berproduksi pada titik yang memaksimalkan nilai produksi dengan mempertimbangkan harga yang dihadapinya; ini adalah titik pada garis isovalue tertinggi yang mungkin. Pada titik ini, biaya peluang kain dalam kaitannya dengan pangan sama dengan harga relatif kain, $P_C > P_F$.



Gambar 5.4 Kemungkinan Masukan Dalam Produksi Pangan

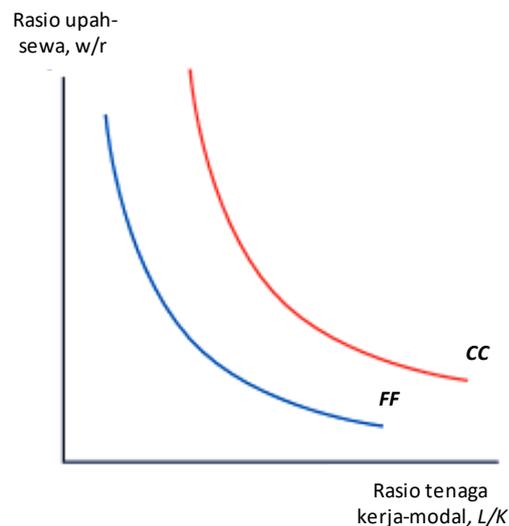
Seorang petani dapat menghasilkan makanan berkalori tinggi dengan modal lebih sedikit jika dia menggunakan lebih banyak tenaga kerja, dan sebaliknya.

5.3 HARGA FAKTOR DAN HARGA BARANG

Misalkan suatu perekonomian memproduksi pakaian dan makanan. (Hal ini tidak perlu terjadi jika suatu perekonomian terlibat dalam perdagangan internasional karena perekonomian tersebut mungkin berspesialisasi sepenuhnya dalam memproduksi suatu

barang atau barang lainnya; namun untuk sementara mari kita abaikan kemungkinan ini.) Maka persaingan antar produsen di setiap sektor akan menjamin bahwa harga akan meningkat. setiap barang sama dengan biaya produksinya. Biaya produksi suatu barang bergantung pada harga faktor: Jika upah naik jika hal-hal lain dianggap sama harga barang apa pun yang produksinya menggunakan tenaga kerja juga akan naik.

Namun, pentingnya harga suatu faktor tertentu terhadap biaya produksi suatu barang bergantung pada seberapa besar faktor tersebut terlibat dalam produksi barang tersebut. Jika produksi pangan hanya menggunakan sedikit tenaga kerja, misalnya, maka kenaikan upah tidak akan banyak berpengaruh terhadap harga pangan, sedangkan jika produksi kain menggunakan banyak tenaga kerja, maka kenaikan upah akan berdampak besar. berpengaruh pada harga. Oleh karena itu kita dapat menyimpulkan bahwa terdapat hubungan satu banding satu antara rasio tingkat upah terhadap tingkat sewa, (w/r) , dan rasio harga kain terhadap harga makanan, $P_C > P_F$. Hubungan ini diilustrasikan oleh kurva SS yang miring ke atas pada Gambar 5.6.



Gambar 5.5 Harga Faktor Dan Pilihan Input

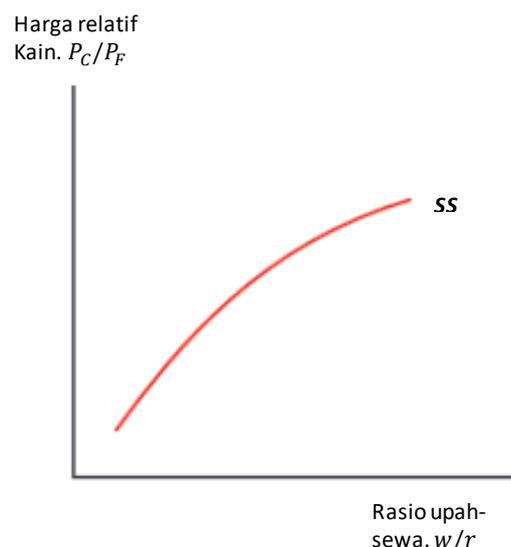
Di setiap sektor, rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan dalam produksi bergantung pada biaya tenaga kerja relatif terhadap biaya modal, $w > r$. Kurva FF menunjukkan pilihan rasio tenaga kerja-modal dalam produksi pangan, sedangkan kurva CC menunjukkan pilihan yang sesuai dalam produksi kain. Pada rasio upah-sewa tertentu, produksi kain menggunakan rasio tenaga kerja-modal yang lebih tinggi; jika hal ini terjadi, kita dapat mengatakan bahwa produksi kain merupakan produksi padat karya dan produksi pangan merupakan produksi padat modal.

Mari kita lihat Gambar 5.5 dan 5.6 bersama-sama. Pada Gambar 5.7, panel kiri adalah Gambar 5.6 (kurva SS) diputar berlawanan arah jarum jam sebesar 90 derajat, sedangkan panel kanan mereproduksi Gambar 5.5. Dengan menggabungkan kedua diagram ini, kita melihat apa yang pada awalnya tampak sebagai keterkaitan yang mengejutkan antara harga barang dengan rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan dalam produksi setiap barang. Misalkan harga relatif kain adalah $(P_C > P_F)^1$ (panel kiri pada Gambar 5.7); jika

perekonomian memproduksi kedua barang tersebut, rasio tingkat upah terhadap tingkat sewa modal harus sama dengan $(w/r)^1$. Rasio ini berarti bahwa rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan dalam produksi kain dan makanan masing-masing haruslah $(L_C/K_C)^1$ dan $(L_F/K_F)^1$ (panel kanan pada Gambar 5.7). Jika harga relatif kain naik ke tingkat yang ditunjukkan oleh $(P_C/P_F)^2$, rasio tingkat upah terhadap tingkat sewa modal akan naik menjadi $(w/r)^2$. Karena harga tenaga kerja saat ini relatif lebih mahal, maka rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan dalam produksi kain dan makanan akan turun menjadi $(L_C/K_C)^2$ dan $(L_F/K_F)^2$.

Kita dapat mengambil satu pelajaran penting lagi dari diagram ini. Panel kiri sudah menunjukkan kepada kita bahwa peningkatan harga kain dibandingkan dengan makanan akan meningkatkan pendapatan pekerja dibandingkan dengan pendapatan pemilik modal. Namun kita bisa membuat pernyataan yang lebih kuat: Perubahan harga relatif seperti ini jelas akan meningkatkan daya beli pekerja dan menurunkan daya beli pemilik modal dengan menaikkan upah riil dan menurunkan sewa riil untuk kedua barang tersebut.

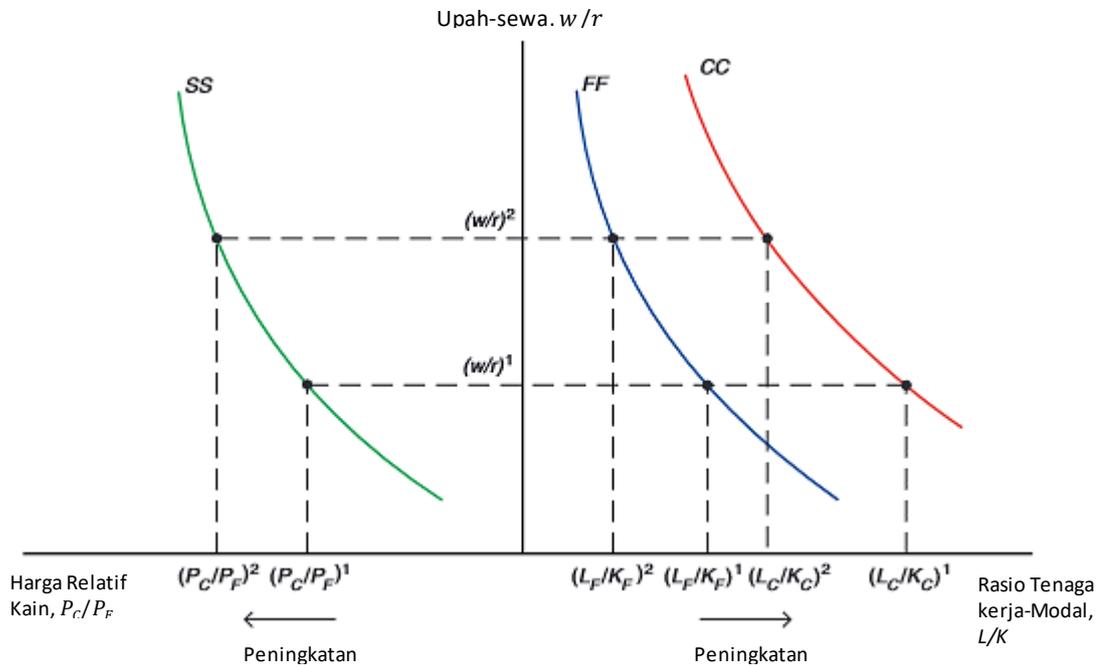
Bagaimana kita mengetahui hal ini? Ketika P_C/P_F meningkat, rasio tenaga kerja terhadap modal turun baik dalam produksi kain maupun makanan. Namun dalam perekonomian yang kompetitif, faktor-faktor produksi dibayar dengan produk marjinalnya upah riil pekerja dalam hal kain sama dengan produktivitas marjinal tenaga kerja dalam produksi kain, dan seterusnya. Ketika rasio tenaga kerja terhadap modal turun dalam memproduksi salah satu barang, produk marjinal tenaga kerja dalam kaitannya dengan barang tersebut meningkat sehingga para pekerja mendapati upah riil mereka lebih tinggi dalam hal kedua barang tersebut. Di sisi lain, produk modal marjinal turun di kedua industri, sehingga pemilik modal mendapati pendapatan riil mereka lebih rendah pada kedua jenis barang tersebut.



GAMBAR 5.6 Harga Relatif kain dan Harga Barang

Karena produksi kain bersifat padat karya sedangkan produksi pangan bersifat padat modal, terdapat hubungan satu banding satu antara rasio harga faktor w/r dan harga relatif

kain P_C/P_F ; semakin tinggi biaya relatif tenaga kerja, maka semakin tinggi pula harga relatif barang padat karya tersebut. Hubungan tersebut diilustrasikan oleh kurva SS.



Gambar 5.7 Dari Harga Barang Hingga Pilihan Input

Meningkatkan harga relatif kain ($P_C > P_F$)¹, rasio tingkat upah terhadap tingkat sewa modal harus sama dengan $(w/r)^1$. Rasio upah-sewa ini berarti bahwa rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan dalam produksi kain dan makanan haruslah $(L_C/K_C)^1$ dan $(L_F/F)^1$. Jika harga relatif kain naik menjadi $(P_C/P_F)^2$, rasio upah-sewa harus naik menjadi $(w/r)^2$. Hal ini akan menyebabkan rasio tenaga kerja-modal yang digunakan dalam produksi kedua barang tersebut turun.

Dalam model ini, seperti halnya model faktor spesifik, perubahan harga relatif mempunyai pengaruh yang kuat terhadap distribusi pendapatan. Perubahan harga barang tidak hanya mengubah distribusi pendapatan; hal ini selalu mengubahnya sedemikian rupa sehingga pemilik salah satu faktor produksi memperoleh keuntungan sementara pemilik faktor produksi lainnya dirugikan.

5.4 SUMBER DAYA DAN KELUARAN

Kini kita dapat melengkapi deskripsi perekonomian dua faktor dengan menjelaskan hubungan antara harga barang, pasokan faktor, dan output. Secara khusus, kami menyelidiki bagaimana perubahan sumber daya (total pasokan suatu faktor) mempengaruhi alokasi faktor lintas sektor dan perubahan terkait pada output yang dihasilkan.

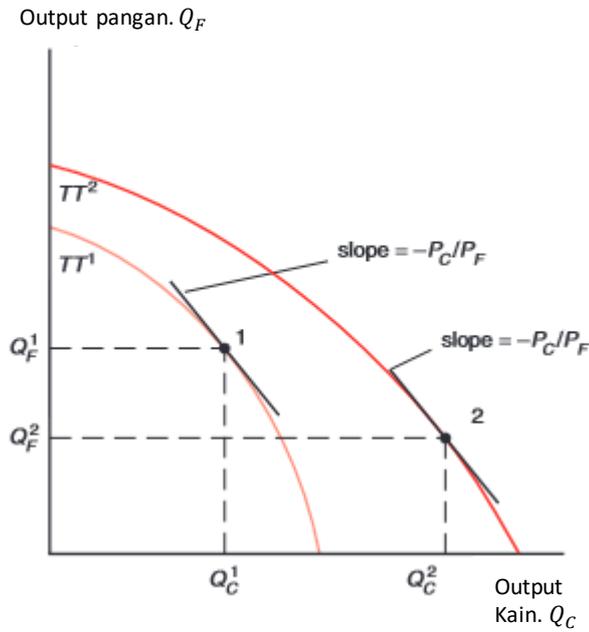
Misalkan kita mengambil harga relatif suatu kain seperti yang diberikan. Kita tahu dari Gambar 5.7 bahwa harga relatif kain tertentu, katakanlah $(P_C/P_F)^1$, berhubungan dengan rasio upah-sewa yang tetap $(w/r)^1$ (selama kain dan makanan diproduksi). Rasio tersebut,

pada gilirannya, menentukan rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan di sektor kain dan pangan: $(L_C/K_C)^1$ dan $(L_F/K_F)^1$. Sekarang kita berasumsi bahwa angkatan kerja dalam perekonomian meningkat, yang berarti bahwa rasio agregat tenaga kerja terhadap modal dalam perekonomian, $L > K$, meningkat. Pada harga relatif kain $(P_C/P_F)^1$, kita melihat bahwa rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan di kedua sektor tersebut tetap konstan. Bagaimana perekonomian dapat mengakomodasi peningkatan penawaran relatif tenaga kerja agregat $L > K$ jika permintaan tenaga kerja relatif di setiap sektor tetap konstan pada $(L_C/K_C)^1$ dan $(L_F/K_F)^1$? Dengan kata lain, bagaimana perekonomian menggunakan jam kerja tambahan? Jawabannya terletak pada alokasi tenaga kerja dan modal antar sektor: Rasio tenaga kerja-modal di sektor kain lebih tinggi dibandingkan di sektor makanan, sehingga perekonomian dapat meningkatkan penggunaan tenaga kerja terhadap modal (menahan modal tenaga kerja). rasio tetap di setiap sektor) dengan mengalokasikan lebih banyak tenaga kerja dan modal untuk produksi kain (yang merupakan padat karya). Ketika tenaga kerja dan modal berpindah dari sektor makanan ke sektor kain, perekonomian memproduksi lebih banyak kain dan lebih sedikit makanan.

Cara terbaik untuk memikirkan hasil ini adalah dengan melihat bagaimana sumber daya mempengaruhi kemungkinan produksi suatu perekonomian. Pada Gambar 5.8, kurva TT^1 mewakili kemungkinan produksi perekonomian sebelum peningkatan pasokan tenaga kerja. Output berada pada titik 1, dimana kemiringan garis depan kemungkinan produksi sama dengan dikurangi harga relatif kain, $-P_C > P_F$, dan perekonomian memproduksi Q^1 dan Q^1 kain dan makanan. Kurva TT^2 menunjukkan batas kemungkinan produksi setelah peningkatan pasokan tenaga kerja. Batas kemungkinan produksi bergeser ke TT^2 . Setelah peningkatan ini, perekonomian dapat memproduksi lebih banyak pakaian dan makanan dibandingkan sebelumnya. Namun, pergeseran garis depan ke arah luar jauh lebih besar ke arah pakaian dibandingkan dengan makanan—yaitu, terdapat perluasan kemungkinan produksi yang bias, yang terjadi ketika batas kemungkinan produksi bergeser lebih ke satu arah daripada ke arah yang lain. di sisi lain. Dalam hal ini, perluasan tersebut sangat bias terhadap produksi kain sehingga dengan harga relatif yang tidak berubah, produksi berpindah dari titik 1 ke titik 2, yang mengakibatkan penurunan output pangan dari Q_F^1 ke Q_F^2 dan peningkatan besar dalam output kain dari Q_C^1 ke Q_C^2 .

Dampak bias dari peningkatan sumber daya terhadap kemungkinan produksi adalah kunci untuk memahami bagaimana perbedaan sumber daya menimbulkan perdagangan internasional.⁶ Peningkatan pasokan tenaga kerja memperluas kemungkinan produksi secara tidak proporsional ke arah produksi kain, sementara peningkatan pasokan tenaga kerja meningkatkan kemungkinan produksi secara tidak proporsional. pasokan modal memperluasnya secara tidak proporsional ke arah produksi pangan. Dengan demikian, perekonomian dengan pasokan tenaga kerja terhadap modal yang tinggi akan relatif lebih baik dalam memproduksi kain dibandingkan perekonomian dengan pasokan tenaga kerja terhadap modal yang relatif rendah. Secara umum, suatu perekonomian akan cenderung relatif efektif dalam memproduksi barang-barang yang banyak mengandalkan faktor-faktor yang dimiliki negara tersebut.

Di bawah ini kita akan melihat lebih jauh beberapa bukti empiris yang menegaskan bahwa perubahan sumber daya suatu negara menyebabkan pertumbuhan yang bias terhadap sektor-sektor yang secara intensif menggunakan faktor yang pasokannya meningkat. Kami mendokumentasikan hal ini pada perekonomian Tiongkok, yang baru-baru ini mengalami pertumbuhan substansial dalam pasokan tenaga kerja terampil.



GAMBAR 5.8 Sumber Daya dan Kemungkinan Produksi

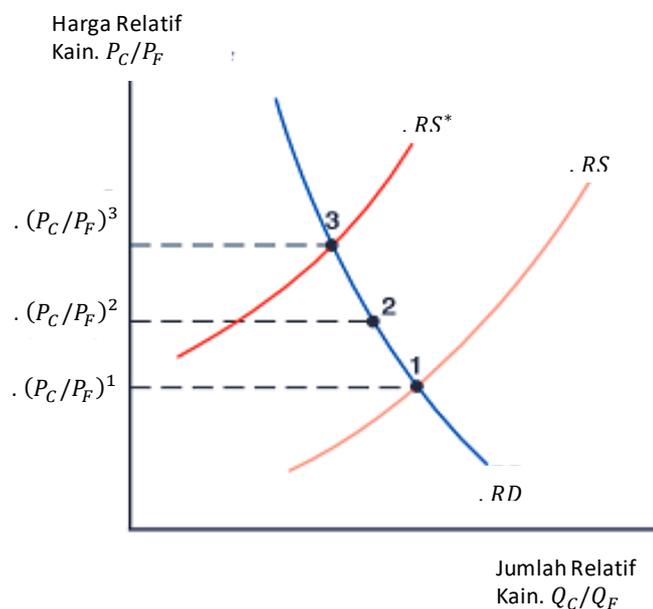
Peningkatan pasokan tenaga kerja menggeser garis kemungkinan produksi perekonomian keluar dari TT^1 ke TT^2 , namun hal ini terjadi secara tidak proporsional ke arah produksi kain. Hasilnya adalah pada harga kain yang relatif tidak berubah (ditunjukkan oleh kemiringan $-P_C/P_F$), produksi pangan sebenarnya menurun dari Q_F^1 dan Q_F^2

5.5 PENGARUH PERDAGANGAN INTERNASIONAL ANTARA PEREKONOMIAN DUA FAKTOR

Setelah menguraikan struktur produksi perekonomian dua faktor, sekarang kita dapat melihat apa yang terjadi ketika dua perekonomian tersebut, Dalam dan Luar Negeri, melakukan perdagangan. Seperti biasa, Dalam dan Luar Negeri serupa dalam banyak dimensi. Mereka mempunyai selera yang sama dan oleh karena itu mempunyai permintaan relatif yang sama terhadap makanan dan pakaian ketika dihadapkan pada harga relatif yang sama untuk kedua barang tersebut. Kedua negara juga mempunyai teknologi yang sama: sejumlah tenaga kerja dan modal menghasilkan output kain atau makanan yang sama di kedua negara. Satu-satunya perbedaan antara negara-negara tersebut adalah pada sumber dayanya: Dalam negeri mempunyai rasio tenaga kerja terhadap modal yang lebih tinggi dibandingkan dengan di luar negeri.

Harga Relatif dan Pola Perdagangan

Karena dalam negeri mempunyai rasio tenaga kerja terhadap modal yang lebih tinggi dibandingkan dengan di luar negeri, maka dalam negeri terdapat banyak tenaga kerja dan di luar negeri terdapat banyak modal. Perhatikan bahwa kelimpahan didefinisikan dalam bentuk rasio dan bukan dalam jumlah absolut. Misalnya, jumlah total pekerja di Amerika Serikat kira-kira tiga kali lebih tinggi dibandingkan di Meksiko, namun Meksiko masih dianggap memiliki banyak tenaga kerja dibandingkan dengan Amerika Serikat karena stok modal AS tiga kali lebih tinggi daripada modal di negara tersebut. Stok di Meksiko. “Kelimpahan” selalu didefinisikan secara relatif, dengan membandingkan rasio tenaga kerja terhadap modal di kedua negara; jadi tidak ada negara yang berlimpah dalam segala hal.



Gambar 5.9 Perdagangan Menghasilkan Konvergensi Harga Relatif

Jika tidak ada perdagangan, ekuilibrium Domestik akan berada pada titik 1, dimana penawaran relatif domestik RS memotong kurva permintaan relatif RD. Demikian pula, ekuilibrium Asing akan berada di titik 3. Perdagangan mengarah pada harga relatif dunia yang terletak di antara harga sebelum perdagangan $(P_C/P_F)^1$ dan $(P_C/P_F)^3$, seperti $(P_C/P_F)^2$ di titik 2.

Karena kain merupakan barang padat karya, batas kemungkinan produksi dalam negeri dibandingkan dengan produksi asing lebih banyak bergeser ke arah kain dibandingkan ke arah makanan. Dengan demikian, jika hal-hal lain dianggap sama, Rumah cenderung menghasilkan rasio kain dan makanan yang lebih tinggi. Karena perdagangan mengarah pada konvergensi harga relatif, salah satu hal lain yang akan setara adalah harga kain relatif terhadap harga pangan. Namun, karena setiap negara mempunyai kelimpahan faktor yang berbeda-beda, untuk setiap rasio tertentu antara harga kain dan makanan, dalam negeri akan menghasilkan rasio kain terhadap makanan yang lebih tinggi dibandingkan dengan produksi di luar negeri: dalam negeri akan mempunyai pasokan kain yang relatif lebih besar. Kurva penawaran relatif domestik terletak di sebelah kanan kurva penawaran asing.

Jadwal pasokan relatif Dalam Negeri (RS) dan Luar Negeri (RS*) diilustrasikan pada Gambar 5.9. Kurva permintaan relatif, yang kita asumsikan sama untuk kedua negara, ditampilkan sebagai RD. Jika tidak ada perdagangan internasional, keseimbangan dalam negeri akan berada pada titik 1, dan harga relatif kain adalah $(P_C/P_F)^1$. Ekuilibrium untuk Asing akan berada pada titik 3, dengan harga relatif kain diberikan oleh $(P_C/P_F)^3$. Jadi, jika tidak ada perdagangan, harga relatif kain di dalam negeri akan lebih rendah dibandingkan di luar negeri.

Ketika dalam dan luar negeri melakukan perdagangan satu sama lain, harga relatif keduanya bertemu. Harga relatif kain meningkat di dalam Negeri dan menurun di Luar Negeri, dan harga relatif kain dunia baru ditetapkan pada suatu titik antara harga relatif sebelum perdagangan, misalnya pada $(P_C/P_F)^2$. Pada Bab 4, kita membahas bagaimana perekonomian merespons perdagangan berdasarkan arah perubahan harga relatif barang: Perekonomian mengekspor barang yang harga relatifnya meningkat. Dengan demikian, dalam negeri akan mengekspor kain (harga relatif kain di dalam negeri meningkat), sedangkan asing akan mengekspor makanan. (Harga relatif kain turun di Luar Negeri, yang berarti harga relatif pangan naik di sana.)

Dalam negeri menjadi pengekspor kain karena banyaknya tenaga kerja (dibandingkan dengan Asing) dan karena produksi kain bersifat padat karya (dibandingkan dengan produksi pangan). Demikian pula, Asing menjadi eksportir pangan karena modalnya melimpah dan produksi pangannya padat modal. Prediksi pola perdagangan ini (dalam versi dua barang, dua faktor, dua negara yang telah kita pelajari) dapat digeneralisasikan sebagai teorema berikut, yang diambil dari nama pengembang asli model perdagangan ini:

Teorema Hecksher-Ohlin: Negara yang kaya akan suatu faktor akan mengekspor barang yang diproduksinya intensif dalam faktor tersebut.

Dalam kasus yang lebih realistis dengan banyak negara, faktor produksi, dan jumlah barang, kita dapat menggeneralisasikan hasil ini sebagai korelasi antara kelimpahan suatu negara dalam suatu faktor dan ekspor barang yang menggunakan faktor tersebut secara intensif: Negara-negara cenderung untuk mengekspor barang-barang yang produksinya intensif dalam faktor-faktor yang melimpah di negara tersebut.

Perdagangan dan Distribusi Pendapatan

Kita baru saja membahas bagaimana perdagangan menyebabkan konvergensi harga relatif. Sebelumnya, kita melihat bahwa perubahan harga relatif mempunyai dampak yang kuat terhadap pendapatan relatif tenaga kerja dan modal. Kenaikan harga kain meningkatkan daya beli tenaga kerja untuk kedua barang tersebut dan menurunkan daya beli modal untuk kedua barang tersebut. Kenaikan harga pangan mempunyai dampak sebaliknya. Dengan demikian, perdagangan internasional dapat memberikan dampak yang kuat terhadap distribusi pendapatan, bahkan dalam jangka panjang. Di dalam negeri, dimana harga relatif kain naik, masyarakat yang memperoleh pendapatan dari tenaga kerja memperoleh keuntungan dari perdagangan, namun mereka yang memperoleh pendapatan dari modal mengalami keadaan yang lebih buruk. Di Luar Negeri, ketika harga relatif kain turun, yang terjadi justru sebaliknya: buruh menjadi lebih terpuruk dan pemilik modal menjadi lebih untung.

Sumber daya dimana suatu negara mempunyai persediaan yang relatif besar (tenaga kerja di dalam negeri, modal di luar negeri) merupakan faktor yang melimpah di negara tersebut, dan sumber daya yang persediaannya relatif kecil (modal di dalam negeri, tenaga kerja di luar negeri) adalah faktor kelangkaan. Kesimpulan umum mengenai dampak distribusi pendapatan dari perdagangan internasional dalam jangka panjang adalah: Pemilik negara yang memiliki banyak faktor memperoleh keuntungan dari perdagangan, namun pemilik negara yang memiliki faktor langka mengalami kerugian.

Dalam analisis kami terhadap kasus faktor spesifik, kami menemukan bahwa faktor-faktor produksi yang “terjebak” dalam industri yang bersaing dengan impor akan mengalami kerugian akibat dibukanya perdagangan. Di sini, kami menemukan bahwa faktor-faktor produksi yang digunakan secara intensif oleh industri yang bersaing dengan impor dirugikan oleh terbukanya perdagangan terlepas dari industri di mana mereka bekerja. Namun, argumentoritis mengenai keuntungan agregat dari perdagangan identik dengan kasus faktor spesifik: Terbukanya perdagangan memperluas kemungkinan konsumsi suatu perekonomian (lihat Gambar 4.11), sehingga ada cara untuk membuat semua orang menjadi lebih baik. Namun, ada satu perbedaan penting mengenai dampak distribusi pendapatan dalam kedua model ini. Kekhususan faktor-faktor pada industri tertentu sering kali hanya menjadi masalah sementara, produsen garmen tidak bisa menjadi produsen komputer dalam semalam, namun seiring berjalannya waktu, perekonomian AS dapat mengalihkan lapangan kerja manufakturnya dari sektor-sektor yang mengalami penurunan ke sektor-sektor yang sedang berkembang. Oleh karena itu, dampak distribusi pendapatan yang timbul karena tenaga kerja dan faktor-faktor produksi lainnya tidak bergerak merupakan masalah transisi yang bersifat sementara (bukan berarti bahwa dampak tersebut tidak merugikan pihak yang dirugikan). Sebaliknya, dampak perdagangan terhadap distribusi pendapatan antara tanah, tenaga kerja, dan modal kurang lebih bersifat permanen.

Dibandingkan dengan negara-negara lain di dunia, Amerika Serikat memiliki banyak sekali tenaga kerja berketerampilan tinggi, sedangkan tenaga kerja berketerampilan rendah juga sangat langka. Artinya, perdagangan internasional berpotensi memperburuk kondisi pekerja berketerampilan rendah di Amerika Serikat—tidak hanya untuk sementara, namun secara berkelanjutan. Dampak negatif perdagangan terhadap pekerja berketerampilan rendah menimbulkan masalah politik yang terus-menerus, yang tidak dapat diatasi dengan kebijakan yang memberikan bantuan sementara (seperti asuransi pengangguran). Oleh karena itu, potensi dampak peningkatan perdagangan terhadap ketimpangan pendapatan di negara-negara maju seperti Amerika Serikat telah menjadi subyek banyak penelitian empiris. Kami meninjau beberapa bukti tersebut dalam Studi Kasus berikut ini, dan menyimpulkan bahwa perdagangan, paling banter, merupakan faktor yang berkontribusi terhadap peningkatan ketimpangan pendapatan di Amerika Serikat.

Studi Kasus

Ketimpangan Perdagangan dan Pendapatan Utara-Selatan

Distribusi upah di Amerika Serikat menjadi jauh lebih tidak merata sejak tahun 1970an. Pada tahun 1970, seorang pekerja laki-laki dengan upah pada persentil ke-90 dari distribusi

upah (berpenghasilan lebih dari 90 persen pekerja terbawah namun kurang dari 10 persen penerima upah teratas) memperoleh 3,2 kali lipat upah pekerja laki-laki pada tingkat terbawah. Persentil ke 10 dari distribusi. Pada tahun 2016, pekerja pada persentil ke-90 tersebut memperoleh penghasilan lebih dari 5,5 kali lipat upah pekerja pada persentil ke-10 terbawah. Ketimpangan upah bagi pekerja perempuan meningkat pada tingkat yang sama dalam jangka waktu yang sama. Peningkatan kesenjangan upah ini sebagian besar disebabkan oleh kenaikan premi pendidikan, terutama sejak tahun 1980an. Pada tahun 1980, seorang pekerja dengan gelar sarjana memperoleh penghasilan 40 persen lebih tinggi dibandingkan pekerja yang hanya berpendidikan sekolah menengah atas. Premi pendidikan terus meningkat selama tahun 1980an dan 1990an hingga mencapai 80 persen. Sejak saat itu, kondisinya cenderung datar (walaupun kesenjangan upah di antara lulusan perguruan tinggi terus meningkat).

Mengapa ketimpangan upah meningkat? Banyak pengamat mengaitkan perubahan ini dengan pertumbuhan perdagangan dunia dan khususnya dengan meningkatnya ekspor barang-barang manufaktur dari negara-negara industri baru (NIE) seperti Meksiko dan Tiongkok. Hingga tahun 1970-an, perdagangan antara negara-negara industri maju dan negara-negara kurang berkembang sering disebut sebagai perdagangan “Utara-Selatan” karena sebagian besar negara-negara maju masih berada di zona beriklim sedang di Belahan Bumi Utara sebagian besar terdiri dari pertukaran produk-produk manufaktur dari wilayah Utara dengan negara-negara Selatan. bahan mentah dan barang pertanian, seperti minyak dan kopi. Namun, sejak tahun 1970 dan seterusnya, para mantan eksportir bahan mentah mulai menjual barang-barang manufaktur ke negara-negara berupah tinggi seperti Amerika Serikat. Seperti yang kita pelajari di Bab 2, negara-negara berkembang telah secara dramatis mengubah jenis barang yang mereka ekspor, beralih dari ketergantungan tradisional mereka pada produk pertanian dan mineral ke fokus pada barang-barang manufaktur.

Meskipun NIE juga menyediakan pasar ekspor yang berkembang pesat dari negara-negara berupah tinggi, ekspor negara-negara industri baru jelas sangat berbeda dalam hal intensitas faktor dibandingkan impor mereka. Sebagian besar ekspor NIE ke negara-negara maju terdiri dari pakaian, sepatu, dan produk-produk lain yang relatif tidak canggih (“barang-barang berteknologi rendah”) yang produksinya banyak menggunakan tenaga kerja tidak terampil, sedangkan ekspor negara-negara maju ke NIEs terdiri dari barang-barang modal. atau barang-barang yang membutuhkan keterampilan tinggi seperti bahan kimia dan pesawat terbang (“barang-barang berteknologi tinggi”). Bagi banyak pengamat, kesimpulannya tampak jelas: Apa yang terjadi adalah pergerakan menuju pemerataan harga faktor. Perdagangan antara negara-negara maju yang kaya akan modal dan keterampilan serta NIE dengan pasokan tenaga kerja tidak terampil yang melimpah telah meningkatkan upah pekerja yang sangat terampil dan menurunkan upah pekerja yang kurang terampil di negara-negara yang memiliki banyak keterampilan dan modal, hanya seperti yang diprediksi oleh model proporsi faktor.

Ini adalah argumen yang lebih dari sekadar signifikansi akademis. Jika kita menganggap meningkatnya ketimpangan pendapatan di negara-negara maju sebagai masalah serius,

seperti yang diyakini banyak orang, dan jika kita juga yakin bahwa peningkatan perdagangan dunia adalah penyebab utama masalah tersebut, maka akan sulit untuk mempertahankan dukungan tradisional para ekonom terhadap perdagangan bebas. (Seperti yang telah kami katakan sebelumnya, pada prinsipnya, pajak dan pembayaran pemerintah dapat mengimbangi dampak perdagangan terhadap distribusi pendapatan, namun ada yang berpendapat bahwa hal ini tidak mungkin terjadi dalam praktiknya.) Beberapa komentator berpengaruh berpendapat bahwa negara-negara maju harus membatasi perdagangan mereka dengan negara-negara berupah rendah jika mereka ingin tetap menjadi masyarakat kelas menengah. Meskipun beberapa ekonom percaya bahwa meningkatnya perdagangan dengan negara-negara berupah rendah telah menjadi penyebab utama meningkatnya ketimpangan pendapatan di Amerika Serikat, sebagian besar peneliti empiris percaya pada saat tulisan ini dibuat bahwa perdagangan internasional adalah faktor yang paling berkontribusi terhadap pertumbuhan tersebut. dan penyebab utamanya ada di tempat lain.⁸ Skeptisisme ini bertumpu pada tiga observasi utama.

Pertama, model proporsi faktor menyatakan bahwa perdagangan internasional mempengaruhi distribusi pendapatan melalui perubahan harga relatif barang. Jadi, jika perdagangan internasional merupakan kekuatan pendorong utama di balik meningkatnya ketimpangan pendapatan, maka harus ada bukti jelas mengenai kenaikan harga produk-produk padat karya keterampilan dibandingkan dengan harga barang-barang padat karya tidak terampil. Namun studi terhadap data harga internasional gagal menemukan bukti jelas mengenai perubahan harga relatif tersebut.

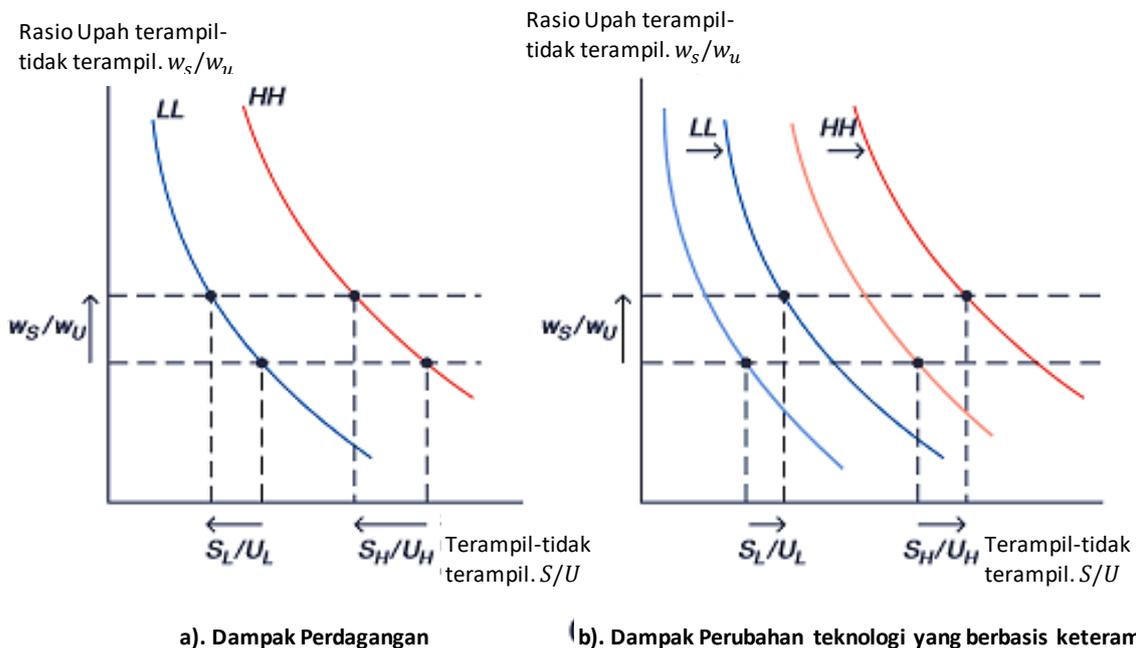
Kedua, model ini memperkirakan bahwa harga faktor produksi relatif akan menyatu di berbagai negara: Jika upah pekerja terampil meningkat dan upah pekerja tidak terampil menurun di negara yang memiliki banyak keterampilan, hal sebaliknya akan terjadi di negara yang memiliki banyak tenaga kerja. Studi mengenai distribusi pendapatan di negara-negara berkembang yang telah membuka diri terhadap perdagangan menunjukkan bahwa setidaknya dalam beberapa kasus, yang terjadi justru sebaliknya. Di Meksiko, khususnya, penelitian yang cermat menunjukkan bahwa transformasi perdagangan negara tersebut pada akhir tahun 1980an ketika Meksiko membuka diri terhadap impor dan menjadi eksportir besar barang-barang manufaktur diiringi dengan kenaikan upah bagi pekerja terampil dan meningkatnya ketimpangan upah secara keseluruhan sangat mirip dengan perkembangan di Amerika Serikat. Baru-baru ini, Tiongkok telah mengalami transformasi serupa sejak bergabung dengan Organisasi Perdagangan Dunia (WTO) pada tahun 2001; dan transformasi ini juga dikaitkan dengan meningkatnya ketimpangan upah. Ketiga, meskipun perdagangan antara negara-negara maju dan NIEs telah berkembang pesat, namun jumlah tersebut masih hanya merupakan persentase kecil dari total pengeluaran di negara-negara maju. Akibatnya, perkiraan mengenai “isi faktor” perdagangan ini tenaga kerja terampil yang diekspor, pada dasarnya, oleh negara-negara maju diwujudkan dalam ekspor padat keterampilan dan tenaga kerja tidak terampil, pada dasarnya, diimpor dalam impor padat karya — masih hanya sebatas perkiraan. sebagian kecil dari total pasokan tenaga kerja terampil dan tidak terampil. Hal ini

menunjukkan bahwa arus perdagangan ini tidak mempunyai dampak yang besar terhadap distribusi pendapatan.

Lalu, apa penyebab kesenjangan yang semakin besar antara pekerja terampil dan tidak terampil di Amerika Serikat? Pandangan mayoritas adalah bahwa penjahatnya bukanlah perdagangan melainkan teknologi produksi baru yang lebih menekankan pada keterampilan pekerja (seperti meluasnya penggunaan komputer dan teknologi maju lainnya di tempat kerja). Hal ini sering disebut sebagai teknologi yang saling melengkapi atau perubahan teknologi yang bias keterampilan. Kami akan membahas hubungan antara jenis perubahan teknologi ini dan meningkatnya ketimpangan upah pada bagian berikut.

5.6 PERUBAHAN TEKNOLOGI YANG BIAS KETERAMPILAN DAN KETIMPANGAN PENDAPATAN

Kami kini memperluas model produksi dua faktor untuk memasukkan perubahan teknologi yang berbasis keterampilan. Kami membahas bagaimana hal ini memberikan kesesuaian yang lebih baik dengan pola empiris yang terkait dengan meningkatnya ketimpangan upah di Amerika Serikat. Kami juga menjelaskan beberapa penelitian baru yang menghubungkan kembali sebagian perubahan teknologi dengan perdagangan dan outsourcing.



GAMBAR 5.10 Meningkatnya Ketimpangan Upah: Perubahan Teknologi yang Bias pada Perdagangan atau Keterampilan?

Kurva LL dan HH menunjukkan rasio pekerjaan terampil-tidak terampil, S/U , sebagai fungsi dari rasio upah terampil-tidak terampil, w_s/w_u , di sektor teknologi rendah dan teknologi tinggi. Sektor teknologi tinggi lebih membutuhkan keterampilan dibandingkan sektor teknologi rendah, sehingga kurva HH relatif bergeser keluar terhadap kurva LL. Panel (a)

menunjukkan kasus dimana peningkatan perdagangan dengan negara-negara berkembang menyebabkan rasio upah terampil-tidak terampil lebih tinggi.

Produsen di kedua sektor merespons dengan mengurangi penggunaan pekerja terampil: S_L/U_L dan S_H/U_H keduanya menurun. Panel (b) menunjukkan kasus di mana perubahan teknologi yang berbasis keterampilan menyebabkan rasio upah terampil-tidak terampil lebih tinggi. Kurva LL dan HH bergeser keluar (peningkatan permintaan relatif terhadap pekerja terampil di kedua sektor). Namun, dalam kasus ini produsen di kedua sektor tersebut merespons dengan meningkatkan lapangan kerja relatif terhadap pekerja terampil: $S_L > U_L$ dan $S_H > U_H$ keduanya meningkat.

Pertimbangkan varian model dua faktor dan dua barang yang kita gunakan dimana tenaga kerja terampil dan tidak terampil digunakan untuk memproduksi barang-barang “berteknologi tinggi” dan “berteknologi rendah”. Gambar 5.10 menunjukkan permintaan faktor relatif bagi produsen di kedua sektor: rasio pekerja terampil-tidak terampil yang dipekerjakan sebagai fungsi dari rasio upah terampil-tidak terampil (kurva LL untuk teknologi rendah dan HH untuk teknologi tinggi).

Kita berasumsi bahwa produksi barang-barang berteknologi tinggi merupakan produksi padat karya terampil, sehingga kurva HH bergeser keluar relatif terhadap kurva LL. Di latar belakang, kurva SS (lihat Gambar 5.6 dan 5.7) menentukan rasio upah terampil-tidak terampil sebagai fungsi peningkatan dari harga relatif barang-barang berteknologi tinggi (terkait dengan barang-barang berteknologi rendah).

Pada panel (a), kami menunjukkan kasus di mana peningkatan perdagangan dengan negara-negara berkembang menghasilkan peningkatan ketimpangan upah (rasio upah terampil-tidak terampil) di negara-negara tersebut (melalui peningkatan harga relatif barang-barang berteknologi tinggi). Meningkatnya biaya relatif bagi pekerja berketerampilan mendorong produsen di kedua sektor tersebut untuk mengurangi penggunaan pekerja berketerampilan dibandingkan dengan pekerja tidak berketerampilan. Pada panel (b), kami menunjukkan kasus dimana perubahan teknologi di kedua sektor menyebabkan peningkatan ketimpangan upah. Perubahan teknologi ini diklasifikasikan sebagai “bias keterampilan” karena mengubah permintaan relatif terhadap pekerja terampil di kedua sektor (kurva LL dan HH bergeser ke luar). Hal ini juga menyebabkan peningkatan produktivitas yang lebih besar di sektor teknologi tinggi karena sektor ini saling melengkapi dengan pekerja terampil. Jadi, untuk harga relatif tertentu atas barang-barang berteknologi tinggi, perubahan teknologi dikaitkan dengan rasio upah terampil-tidak terampil yang lebih tinggi (kurva SS bergeser).

Meskipun tenaga kerja terampil relatif lebih mahal, produsen di kedua sektor tersebut merespons perubahan teknologi dengan meningkatkan penggunaan pekerja terampil dibandingkan pekerja tidak terampil. [Perhatikan bahwa penjelasan perdagangan pada panel (a) memperkirakan respons yang berlawanan terhadap lapangan kerja di kedua sektor tersebut.] Sekarang kita dapat mengkaji manfaat relatif dari penjelasan perdagangan versus perubahan teknologi yang berbasis keterampilan terhadap peningkatan ketimpangan upah dengan melihat perubahan yang terjadi. dalam rasio pekerjaan terampil-tidak terampil dalam sektor-sektor di Amerika Serikat. Meningkatnya rasio ketenagakerjaan di berbagai sektor (baik

sektor padat karya terampil maupun padat karya tidak terampil) di perekonomian AS menunjukkan penjelasan teknologi yang bias keterampilan. Hal ini persis seperti yang diamati di Amerika Serikat selama setengah abad terakhir.

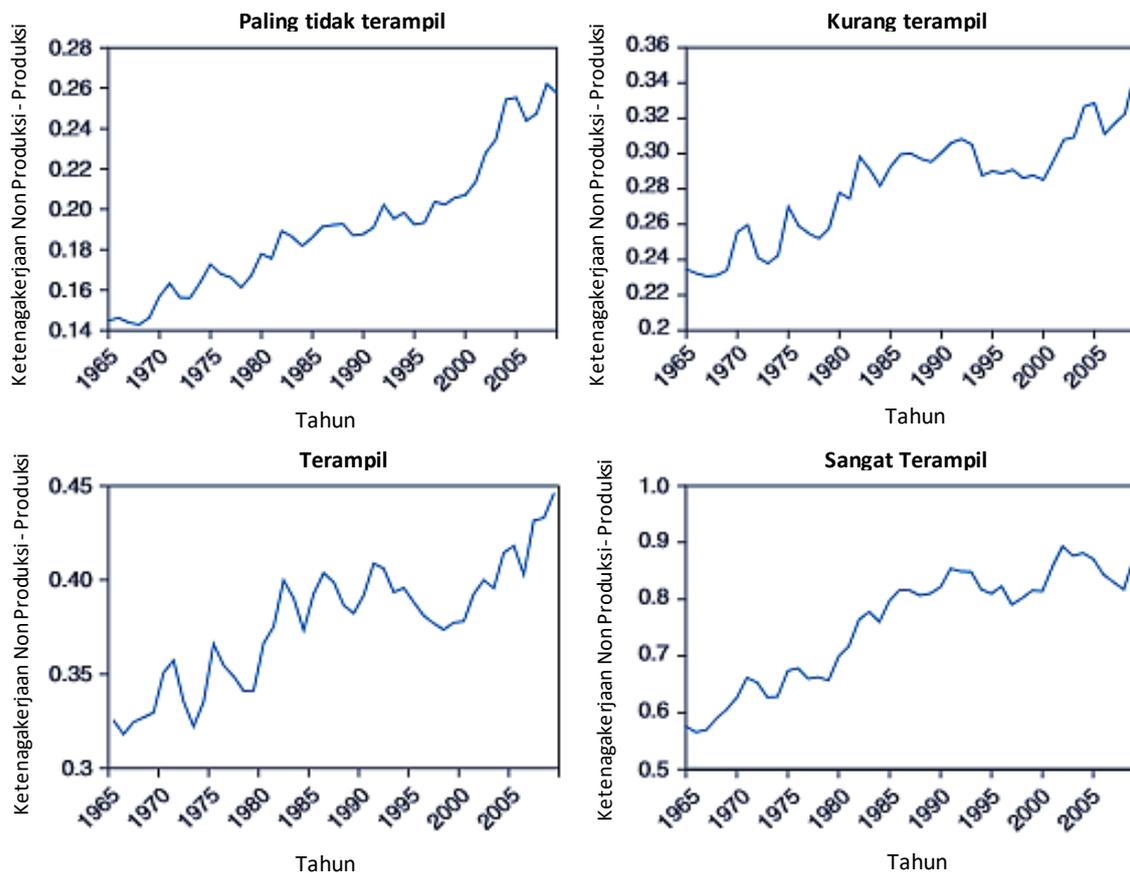
Pada Gambar 5.11, sektor-sektor dipisahkan menjadi empat kelompok berdasarkan intensitas keterampilannya. Perusahaan-perusahaan AS tidak melaporkan pekerjaan mereka berdasarkan keterampilan namun menggunakan kategorisasi pekerja produksi dan non-produksi yang terkait. Dengan beberapa pengecualian, posisi non-produksi memerlukan tingkat pendidikan yang lebih tinggi sehingga kami mengukur rasio pekerjaan terampil-tidak terampil di suatu sektor sebagai rasio pekerjaan non-produksi terhadap pekerjaan produksi. Sektor-sektor dengan non-produksi terhadap produksi tertinggi rasio lapangan kerja tergolong paling padat keterampilan. Setiap kuadran pada Gambar 5.11 menunjukkan evolusi rasio lapangan kerja dari waktu ke waktu untuk setiap kelompok sektor (rata-rata rasio lapangan kerja di seluruh sektor dalam kelompok tersebut). Meskipun terdapat perbedaan besar dalam rata-rata intensitas keterampilan antar kelompok, kami melihat dengan jelas bahwa rasio pekerjaan meningkat dari waktu ke waktu pada keempat kelompok. Peningkatan yang meluas di sebagian besar sektor perekonomian AS ini merupakan salah satu bukti utama yang menunjukkan bahwa teknologi dapat menjelaskan peningkatan kesenjangan upah di AS.

Namun, meskipun sebagian besar ekonom sepakat bahwa perubahan teknologi yang berbasis keterampilan telah terjadi, penelitian terbaru telah mengungkap beberapa cara baru di mana perdagangan telah menjadi kontributor tidak langsung terhadap peningkatan kesenjangan upah, dengan mempercepat proses perubahan teknologi. Penjelasan tersebut didasarkan pada prinsip bahwa perusahaan mempunyai pilihan metode produksi yang dipengaruhi oleh keterbukaan terhadap perdagangan dan investasi asing. Misalnya, beberapa penelitian menunjukkan bahwa perusahaan yang mulai mengekspor juga meningkatkan teknologi produksinya ke teknologi produksi yang lebih padat keterampilan. Di sisi impor, penelitian lain menunjukkan bahwa persaingan dari NIE juga dapat memicu inovasi dalam teknologi yang lebih membutuhkan keterampilan (seperti otomatisasi). Liberalisasi perdagangan kemudian dapat menghasilkan perubahan teknologi yang luas dengan mendorong sebagian besar perusahaan untuk mengambil pilihan peningkatan teknologi.

Contoh lainnya adalah terkait outsourcing asing dan liberalisasi perdagangan dan investasi asing. Secara khusus, perjanjian NAFTA (lihat Bab 2) antara Amerika Serikat, Kanada, dan Meksiko telah mempermudah perusahaan untuk memindahkan berbagai bagian proses produksi mereka (penelitian dan pengembangan, produksi komponen, perakitan, pemasaran) ke seluruh wilayah. Lokasi berbeda di Amerika Utara. Karena upah pekerja produksi di Meksiko jauh lebih rendah, perusahaan-perusahaan AS memiliki insentif untuk memindahkan proses yang menggunakan pekerja produksi secara lebih intensif ke Meksiko (seperti produksi dan perakitan komponen). Proses-proses yang lebih bergantung pada pekerja non-produksi berketerampilan tinggi (seperti penelitian dan pengembangan serta pemasaran) cenderung bertahan di Amerika Serikat (atau Kanada). Dari sudut pandang AS, perpecahan proses produksi ini meningkatkan permintaan relatif akan pekerja terampil dan sangat mirip dengan perubahan teknologi yang berbasis keterampilan. Sebuah penelitian menemukan bahwa

proses outsourcing dari Amerika Serikat ke Meksiko dapat menyebabkan peningkatan sebesar 21 hingga 27 persen dalam premi upah antara pekerja non-produksi dan produksi.

Oleh karena itu, beberapa perubahan teknologi yang berbasis keterampilan, dan dampaknya terhadap peningkatan ketimpangan upah, dapat ditelusuri kembali ke peningkatan keterbukaan terhadap perdagangan dan investasi asing. Dan, seperti telah kami sebutkan, peningkatan ketimpangan upah di negara-negara maju merupakan suatu kekhawatiran yang nyata. Namun, penggunaan pembatasan perdagangan yang ditujukan untuk membatasi inovasi teknologi karena inovasi tersebut lebih menguntungkan pekerja berketerampilan lebih tinggi sangat problematis: Inovasi-inovasi tersebut juga membawa keuntungan agregat yang besar (bersama dengan keuntungan standar dari perdagangan) yang pada akhirnya akan hilang. Oleh karena itu, para ekonom lebih memilih kebijakan jangka panjang yang memudahkan proses perolehan keterampilan bagi seluruh pekerja sehingga manfaat dari inovasi teknologi dapat disebarluaskan seluas mungkin.



Gambar 5.11 Evolusi Rasio Ketenagakerjaan Non-Produksi-Produksi As Di Empat Kelompok Sektor

Sumber: Basis Data Produktivitas Manufaktur NBER-CES.

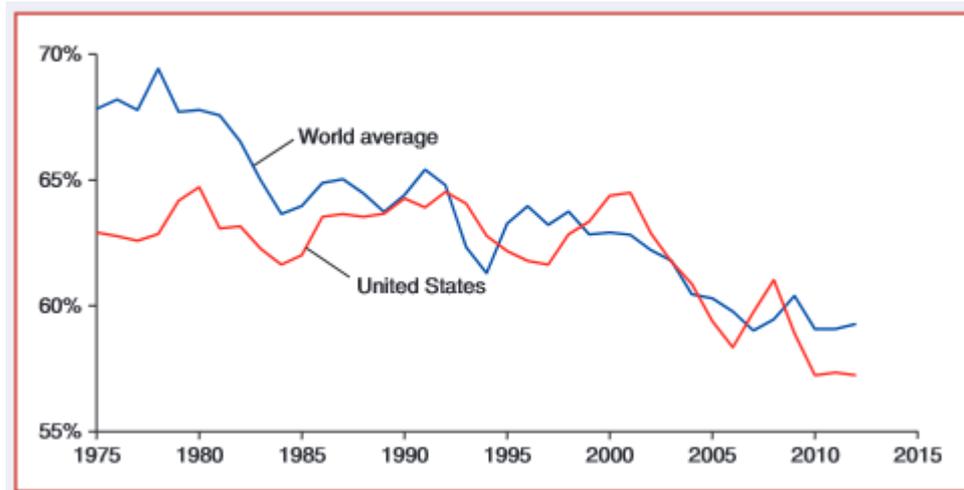
Menurunnya Bagian Tenaga Kerja Dalam Komplementaritas Pendapatan Dan Modal Dan Keterampilan

Dalam Studi Kasus sebelumnya, kami mendokumentasikan perbedaan upah pekerja Amerika selama setengah abad terakhir. Pekerja terampil bukan satu-satunya faktor produksi yang merasakan keuntungan kompensasi selama periode ini. Dalam rentang waktu yang sama, kompensasi pemilik modal juga meningkat. Kita dapat mengukur hal ini dengan melihat bagian dari total pendapatan yang digunakan untuk kompensasi tenaga kerja: sisa dari total pendapatan adalah pengembalian (kompensasi) terhadap modal. Gambar 5.12 menunjukkan bagaimana pembagian pendapatan tenaga kerja bagi pekerja Amerika menurun dari 65 persen pada tahun 1975 menjadi 60 persen pada tahun 2012 (dengan kata lain, keuntungan bagi pemilik modal meningkat dari 35 menjadi 40 persen).

Salah satu penjelasan yang mungkin untuk tren ini sama seperti yang terjadi pada negara-negara dengan kompensasi yang meningkat. Jadi, sekali lagi, bukti-bukti mendukung penjelasan yang didasarkan pada perubahan teknologi di dalam sektor (peningkatan pengembalian modal juga terjadi terutama di dalam sektor).

Salah satu cara populer untuk memodelkan jenis perubahan teknologi ini dalam penelitian terbaru adalah dengan memperkenalkan fungsi produksi dengan tiga faktor (tenaga kerja terampil dan tidak terampil, serta modal) di mana modal lebih merupakan pengganti tenaga kerja tidak terampil dibandingkan tenaga kerja terampil. Hal ini disebut sebagai komplementaritas modal-keterampilan (karena substitusi yang rendah antara pekerja terampil dan modal menjadikan pekerja terampil meningkatkan perdagangan dengan negara-negara industri baru (NIE) yang kaya akan tenaga kerja). Hal ini akan mendorong pergerakan menuju pemerataan harga faktor untuk kompensasi modal dan tenaga kerja: kompensasi modal akan meningkat di Amerika Serikat yang kaya akan modal, sementara itu akan menurun di negara-negara NIE yang berlimpah tenaga kerja. Sekali lagi, bukti-bukti yang ada sangat bertentangan dengan prediksi ini.

Gambar 12 juga menunjukkan tren rata-rata dunia dalam hal pangsa tenaga kerja berdasarkan sampel yang luas di 59 negara (dengan data yang tersedia dari tahun 1975 hingga 2012). telah dialami di negara-negara dengan banyak tenaga kerja (termasuk Tiongkok, India, dan Meksiko) sama seperti yang terjadi di negara-negara dengan banyak modal seperti Amerika Serikat (AS). Perubahan teknologi berupa mesin (modal) baru dan lebih baik yang menggantikan pekerja tidak terampil namun tetap membutuhkan pekerja terampil. Hal ini menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi baik bagi pekerja modal maupun pekerja terampil, sekaligus menekan keuntungan bagi pekerja tidak terampil. Jenis perubahan teknologi (otomatisasi) ini dapat menjelaskan peningkatan ketimpangan upah dan keuntungan modal yang terjadi di seluruh dunia, serta peningkatan pangsa lapangan kerja bagi pekerja non-produksi (yang relatif terampil) dalam suatu sektor (lihat Studi Kasus sebelumnya).



GAMBAR 5-12 Pangsa Tenaga Kerja Perusahaan di AS dan Rata-rata Dunia tidak tertimbang untuk 59 negara dengan data yang tersedia.

Sumber: Loukas Karabarbounis dan Brent Neiman, "The Global Decline of the Labor Share," *The Quarterly Journal of Economics* 129.1 (2014), hlm. 61–103.

Persamaan Harga Faktor

Tanpa adanya perdagangan, buruh akan mendapat penghasilan lebih sedikit di dalam negeri dibandingkan di luar negeri, dan modal akan mendapat penghasilan lebih banyak. Tanpa perdagangan, Domestik yang berlimpah tenaganya akan memiliki harga relatif kain yang lebih rendah dibandingkan Asing yang berlimpah modal, dan perbedaan dalam harga relatif barang menyiratkan perbedaan yang lebih besar dalam harga relatif faktor-faktor produksi.

Ketika perdagangan Dalam Negeri dan Luar Negeri, harga relatif barang bertemu. Konvergensi ini, pada gilirannya, menyebabkan konvergensi harga relatif modal dan tenaga kerja. Dengan demikian, jelas ada kecenderungan ke arah pemerataan harga faktor produksi. Sejauh mana kecenderungan ini berkembang? Jawaban yang mengejutkan adalah bahwa dalam model tersebut, kecenderungannya terus berlanjut. Perdagangan internasional mengarah pada pemerataan harga faktor produksi. Meskipun dalam negeri memiliki rasio tenaga kerja terhadap modal yang lebih tinggi dibandingkan dengan asing, ketika mereka berdagang satu sama lain, tingkat upah dan tingkat sewa modal di kedua negara adalah sama. Untuk melihat hal ini, lihat kembali Gambar 5.6, yang menunjukkan bahwa dengan mempertimbangkan harga kain dan makanan, kita dapat menentukan tingkat upah dan tingkat sewa tanpa mengacu pada persediaan modal dan tenaga kerja. Jika Domestik dan Asing menghadapi harga relatif yang sama untuk pakaian dan makanan, maka mereka juga akan mempunyai harga faktor yang sama.

Untuk memahami bagaimana pemerataan ini terjadi, kita harus menyadari bahwa ketika perdagangan dalam dan luar negeri satu sama lain, hal yang terjadi lebih dari sekadar pertukaran barang. Secara tidak langsung, kedua negara saling memperdagangkan faktor-faktor produksi. Dalam negeri membiarkan Asing menggunakan sebagian dari tenaganya yang melimpah, bukan dengan menjual tenaga kerja secara langsung tetapi dengan memperdagangkan barang-barang yang diproduksi dengan rasio tenaga kerja terhadap modal

yang tinggi dengan barang-barang yang diproduksi dengan rasio tenaga kerja-modal yang rendah. Barang-barang yang dijual oleh Rumah memerlukan lebih banyak tenaga kerja untuk diproduksi daripada barang-barang yang diterimanya sebagai imbalan; artinya, lebih banyak tenaga kerja yang dihasilkan dalam ekspor dalam negeri dibandingkan dengan impornya. Dengan demikian, dalam negeri mengeksport tenaga kerjanya, yang diwujudkan dalam ekspor padat karya. Sebaliknya, karena ekspor asing mengandung lebih banyak modal dibandingkan impornya, maka asing secara tidak langsung mengeksport modalnya. Jika dilihat dari sudut pandang ini, tidak mengherankan jika perdagangan mengarah pada pemerataan harga faktor produksi kedua negara.

Meskipun pandangan mengenai perdagangan ini sederhana dan menarik, ada masalah besar di dalamnya: Di dunia nyata, harga faktor produksi tidak seimbang. Misalnya, terdapat rentang tingkat upah yang sangat luas di berbagai negara (Tabel 5.1). Walaupun beberapa perbedaan ini mungkin mencerminkan perbedaan kualitas tenaga kerja, namun perbedaan tersebut terlalu luas untuk dijelaskan hanya berdasarkan hal ini saja.

Untuk memahami mengapa model tersebut tidak memberikan prediksi yang akurat, kita perlu melihat asumsinya. Tiga asumsi penting dalam prediksi pemerataan harga faktor produksi pada kenyataannya tidak benar. Asumsi-asumsi ini adalah (1) teknologi adalah sama; (2) perdagangan tanpa biaya menyetarakan harga barang di kedua negara; dan (3) kedua negara memproduksi kedua barang tersebut.

Table 5.1 Perbandingan Tingkat Upah Internasional (Amerika Serikat=100)

Negara	Kompensasi Per Jam Pekerja Manufaktur, 2015 (Amerika Serikat=100)
Amerika Serikat	100
Jerman	112
Jepang	63
Spanyol	63
Korea Selatan	60
Brazil	31
Meksiko	16
Cina*	11.3
India**	4.5

1. Proposisi bahwa perdagangan akan menyetarakan harga faktor produksi tidak akan berlaku jika negara-negara mempunyai teknologi produksi yang berbeda. Misalnya, negara dengan teknologi unggul mungkin mempunyai tingkat upah dan tarif sewa yang lebih tinggi dibandingkan negara dengan teknologi rendah.
2. Penyetaraan harga faktor yang menyeluruh juga bergantung pada konvergensi penuh harga barang-barang. Di dunia nyata, harga barang tidak sepenuhnya disetarakan oleh perdagangan internasional. Kurangnya konvergensi ini disebabkan oleh hambatan alami (seperti biaya transportasi) dan hambatan perdagangan seperti tarif, kuota impor, dan pembatasan lainnya.

3. Sekalipun semua negara menggunakan teknologi yang sama dan menghadapi harga barang yang sama, pemerataan harga faktor tetap bergantung pada asumsi bahwa negara-negara tersebut memproduksi barang yang sama. Kita mengasumsikan hal ini ketika kita memperoleh upah dan tarif sewa dari harga kain dan makanan pada Gambar 5-6. Namun, negara-negara mungkin terdorong untuk berspesialisasi dalam produksi barang-barang yang berbeda. Suatu negara dengan rasio tenaga kerja terhadap modal yang sangat tinggi mungkin hanya memproduksi kain, sedangkan negara dengan rasio modal terhadap tenaga kerja yang sangat tinggi mungkin hanya memproduksi makanan. Hal ini menyiratkan bahwa pemerataan harga faktor produksi hanya terjadi jika negara-negara yang terlibat memiliki jumlah faktor relatif yang sama. (Pembahasan yang lebih menyeluruh mengenai hal ini diberikan dalam lampiran bab ini.) Oleh karena itu, harga faktor produksi tidak perlu disamakan antara negara-negara dengan rasio modal terhadap tenaga kerja atau antara tenaga kerja terampil dan tidak terampil yang sangat berbeda.

Bukti Empiris Model Heckscher-Ohlin

Inti dari model Heckscher-Ohlin adalah bahwa perdagangan didorong oleh perbedaan kelimpahan faktor antar negara. Kita baru saja melihat bagaimana hal ini mengarah pada prediksi alami bahwa perdagangan barang menggantikan perdagangan faktor, dan karenanya perdagangan barang antar negara harus mencerminkan perbedaan faktor tersebut. Prediksi ini, berdasarkan kandungan faktor perdagangan, sangat ampuh dan dapat diuji secara empiris. Namun, kita akan melihat bahwa keberhasilan empiris dari pengujian ketat ini sangat terbatas terutama karena alasan yang sama yang melemahkan prediksi pemerataan harga faktor. Apakah ini berarti perbedaan kelimpahan faktor tidak membantu menjelaskan pola perdagangan antar negara? Sama sekali tidak. Pertama, kami akan menunjukkan bahwa pelanggaran asumsi yang menghasilkan pemerataan harga faktor akan sangat meningkatkan keberhasilan prediksi kandungan faktor dalam perdagangan. Kedua, kita akan melihat langsung pola barang yang diperdagangkan antara negara maju dan berkembang dan kita akan melihat seberapa cocok pola tersebut dengan prediksi model Heckscher-Ohlin.

Perdagangan Barang Sebagai Pengganti Perdagangan Faktor: Faktor Kandungan Perdagangan Pengujian terhadap Data AS Hingga saat ini, dan bahkan hingga saat ini, Amerika Serikat merupakan kasus khusus di antara banyak negara. Hingga beberapa tahun yang lalu, Amerika Serikat jauh lebih kaya dibandingkan negara-negara lain, dan para pekerja di Amerika terlihat bekerja dengan modal yang lebih besar per orang dibandingkan rekan-rekan mereka di negara-negara lain. Bahkan saat ini, meskipun beberapa negara di Eropa Barat dan Jepang telah berhasil mengejar ketinggalan, Amerika Serikat tetap menduduki peringkat teratas dalam skala negara berdasarkan rasio modal-tenaga kerja.

Kita kemudian akan mengharapkan Amerika Serikat menjadi eksportir barang-barang padat modal dan importir barang-barang padat karya. Namun yang mengejutkan, hal ini tidak terjadi 25 tahun setelah Perang Dunia II. Dalam sebuah penelitian terkenal yang diterbitkan pada tahun 1953, ekonom Wassily Leontief (pemenang Hadiah Nobel pada tahun 1973)

menemukan bahwa ekspor AS kurang padat modal dibandingkan impor AS.¹³ Hasil ini dikenal sebagai paradoks Leontief.

Tabel 5.2 mengilustrasikan paradoks Leontief serta informasi lain tentang pola perdagangan AS. Kami membandingkan faktor-faktor produksi yang digunakan untuk menghasilkan ekspor AS tahun 1962 senilai Rp.15 juta dengan faktor-faktor yang digunakan untuk menghasilkan nilai yang sama dengan impor AS tahun 1962. Seperti yang ditunjukkan oleh dua baris pertama tabel, paradoks Leontief masih ada pada tahun itu:

Ekspor AS diproduksi dengan rasio modal terhadap tenaga kerja yang lebih rendah dibandingkan impor AS. Namun, seperti yang terlihat pada tabel lainnya, perbandingan impor dan ekspor lainnya lebih sesuai dengan apa yang diharapkan. Amerika Serikat mengekspor produk yang lebih padat karya terampil dibandingkan produk impornya, yang diukur berdasarkan rata-rata lama pendidikan. Kita juga cenderung mengekspor produk yang “padat teknologi”, yang memerlukan lebih banyak ilmuwan dan insinyur per unit penjualan. Pengamatan ini konsisten dengan posisi Amerika Serikat sebagai negara berketerampilan tinggi, dengan keunggulan komparatif dalam produk-produk canggih. Lalu mengapa kita mengamati paradoks Leontief? Apakah ini terbatas pada Amerika Serikat dan/atau jenis faktor yang dipertimbangkan? Jawaban singkatnya adalah tidak.

Pengujian Data Global Sebuah studi yang dilakukan oleh Harry P. Bowen, Edward E. Leamer, dan Leo Sveikauskas¹⁴ memperluas prediksi Leontief mengenai kandungan faktor perdagangan di 27 negara dan 12 faktor produksi. Berdasarkan kandungan faktor dalam ekspor dan impor suatu negara, mereka memeriksa apakah suatu negara merupakan eksportir netto suatu faktor produksi ketika negara tersebut memiliki cukup banyak faktor produksi (dan sebaliknya, apakah negara tersebut merupakan importir neto untuk faktor produksi tersebut). faktor lain). Mereka menilai kelimpahan faktor dengan membandingkan kekayaan suatu negara terhadap suatu faktor (sebagai bagian dari pasokan faktor tersebut di dunia) dengan bagian negara tersebut terhadap PDB dunia. Misalnya, Amerika Serikat menyumbang sekitar 25 persen pendapatan dunia pada tahun 2011, namun hanya menyumbang sekitar 5 persen dari seluruh pekerja di dunia. Hal ini menghasilkan prediksi awal Leontief bahwa kandungan faktor dalam perdagangan AS akan menunjukkan impor bersih tenaga kerja. Bowen dkk. menghitung keberhasilan/kegagalan uji tanda ini di 27 negara dan 12 faktor dalam penelitian mereka. Hasilnya, tingkat keberhasilannya hanya 61 persen tidak jauh lebih baik daripada apa yang didapat dari pelemparan koin secara acak! Dengan kata lain, kandungan faktor dalam perdagangan berlawanan arah dengan prediksi teori proporsi faktor pada 39 persen kasus. Hasil ini menegaskan bahwa paradoks Leontief bukanlah kasus yang terisolasi. Namun, kinerja empiris yang negatif ini mungkin tidak mengherankan mengingat bahwa kinerja tersebut merupakan ujian berat terhadap teori yang juga memprediksi pemerataan harga faktor (yang jelas bertentangan dengan bukti empiris mengenai perbedaan upah antar negara). Seperti yang telah kita diskusikan, asumsi kesamaan teknologi di berbagai negara memainkan peran penting dalam mewujudkan prediksi ini.

Tabel 5.2 Kandungan Factor Ekspor Dan Impor AS Pada Tahun 1962

	Impor	Ekspor
Modal Per Juta Dolar	Rp.2.132.000.000	Rp.1.876.000.000
Tenaga Kerja (Orang-Tahun) Per Juta Dolar	119	131
Rasio Modal-Tenaga Kerja (Dolar Per Pekerja)	Rp.17.916.000	Rp.14.321.000
Rata-Rata Lama Pendidikan Per Pekerja	9.9	10.1
Proporsi Insinyur Dan Ilmuwan Dalam Angkatan Kerja	0,189	0,0255

Kasus Hilangnya Perdagangan Indikasi lain mengenai perbedaan teknologi yang besar antar negara berasal dari perbedaan antara volume perdagangan yang diamati dan volume yang diprediksi oleh model Heckscher-Ohlin. Dalam sebuah makalah yang berpengaruh, Daniel Treffer di Universitas Toronto menunjukkan bahwa model Heckscher-Ohlin juga dapat digunakan untuk memperoleh prediksi volume perdagangan suatu negara berdasarkan perbedaan kelimpahan faktor di negara tersebut dengan negara-negara lain di dunia (karena, dalam model ini, perdagangan barang menggantikan perdagangan faktor). Faktanya, perdagangan faktor ternyata jauh lebih kecil dibandingkan prediksi model Heckscher-Ohlin.

Sebagian besar penyebab kesenjangan ini berasal dari prediksi yang salah mengenai perdagangan tenaga kerja skala besar antara negara kaya dan miskin. Perhatikan contoh Amerika Serikat pada tahun 2011, yang memiliki 25 persen pendapatan dunia namun hanya 5 persen dari total pekerja di dunia. Teori proporsi faktor sederhana kita seharusnya tidak hanya memprediksi bahwa perdagangan AS harus mencakup impor bersih tenaga kerja tetapi juga volume jasa tenaga kerja yang diimpor tersebut harus sangat besar karena harus memperhitungkan sangat rendahnya jumlah tenaga kerja di Amerika Serikat dibandingkan dengan jumlah tenaga kerja yang ada. seluruh dunia. Faktanya, volume kandungan faktor perdagangan antara negara-negara dengan banyak tenaga kerja dan modal jauh lebih kecil daripada volume yang diperkirakan oleh teori proporsi faktor (berdasarkan perbedaan yang diamati dalam kelimpahan faktor antar negara).

Treffer menunjukkan bahwa dengan mempertimbangkan perbedaan teknologi di berbagai negara membantu menyelesaikan keberhasilan prediktif uji tanda untuk arah kandungan faktor perdagangan dan juga perdagangan yang hilang (walaupun masih banyak perdagangan yang hilang). Cara kerja resolusi ini kira-kira sebagai berikut: Jika pekerja di Amerika Serikat jauh lebih efisien dibandingkan rata-rata dunia, maka pasokan tenaga kerja “efektif” di Amerika Serikat juga akan lebih besar dan dengan demikian diharapkan volume jasa tenaga kerja yang diimpor ke negara tersebut akan meningkat. Amerika Serikat juga lebih rendah.

Jika kita membuat asumsi bahwa perbedaan teknologi antar negara mempunyai bentuk perkalian yang sederhana yakni, sekumpulan input di suatu negara menghasilkan kelipatan atau sebagian dari output yang dihasilkan di Amerika Serikat maka kita bisa menggunakan data. pada perdagangan faktor untuk memperkirakan efisiensi relatif produksi di berbagai negara. Tabel 5.3 menunjukkan perkiraan Treffer untuk sampel negara (konstanta

perkalian relatif terhadap Amerika Serikat); mereka berpendapat bahwa perbedaan teknologi sebenarnya sangat besar.

Tabel 5.3 Estimasi Efisiensi Teknologi 1983 (Amerika Serikat = 1)

Negara	
Bangladesh	0,03
Thailand	0,17
Hongkong	0,40
Jepang	0,70
Jerman barat	0,78

Kecocokan Empiris yang Lebih Baik untuk Kandungan Faktor Perdagangan Selanjutnya, sebuah studi penting yang dilakukan oleh Donald Davis dan David Weinstein di Universitas Columbia menunjukkan bahwa jika kita melonggarkan asumsi ini mengenai teknologi umum bersama dengan dua asumsi lainnya yang mendasari pemerataan harga faktor (negara-negara menghasilkan produk yang sama), kumpulan barang dan perdagangan tanpa biaya menyamakan harga barang), maka prediksi arah dan volume kandungan faktor perdagangan jauh lebih sesuai dengan bukti empiris yang pada akhirnya menghasilkan kesesuaian yang baik. Tabel 5.4 menunjukkan peningkatan kesesuaian empiris, diukur dengan keberhasilan prediksi uji tanda (arah kandungan faktor perdagangan) dan rasio perdagangan yang hilang: rasio volume aktual perdagangan kandungan faktor terhadap volume yang diprediksi (jika satu, maka tidak ada perdagangan yang hilang; karena rasionya menurun di bawah satu, semakin banyak proporsi perdagangan yang hilang yang diperkirakan). Untuk penelitian ini, data yang diperlukan (termasuk informasi rinci mengenai teknologi yang digunakan oleh masing-masing negara) hanya tersedia untuk dua faktor (tenaga kerja dan modal) dan 10 negara.

Pada kolom pertama Tabel 5.4, ketiga asumsi yang mendasari pemerataan harga faktor diterapkan (teknologi yang sama antar negara, negara memproduksi barang yang sama, dan perdagangan tanpa biaya menyamakan harga barang). Tes ini sangat mirip dengan yang dilakukan oleh Bowen dkk., meskipun keberhasilan prediksi tes tanda jauh lebih buruk (32 persen keberhasilan berbanding 61 persen yang dilaporkan oleh Bowen dkk.). Hal ini disebabkan oleh perbedaan sampel negara dan faktor yang dipertimbangkan, serta prosedur pembersihan data berdasarkan informasi baru yang tersedia mengenai teknik produksi. Kami juga melihat besarnya perdagangan yang hilang: hampir seluruh perkiraan volume perdagangan faktor hilang. Hasil ini menegaskan sekali lagi bahwa pengujian ketat untuk model Heckscher-Ohlin ini berkinerja sangat buruk.

Hasil pada kolom kedua diperoleh setelah asumsi teknologi umum dihilangkan, seperti dalam penelitian Trefler. Terdapat peningkatan substansial pada kedua uji empiris tersebut, meskipun keberhasilan prediksinya secara keseluruhan masih cukup lemah. Pada kolom ketiga, asumsi bahwa negara-negara memproduksi barang yang sama juga dihilangkan. Kami melihat bagaimana hal ini menyebabkan peningkatan besar dalam keberhasilan prediksi uji tanda untuk arah kandungan faktor perdagangan (keberhasilan hingga 86 persen). Tingkat

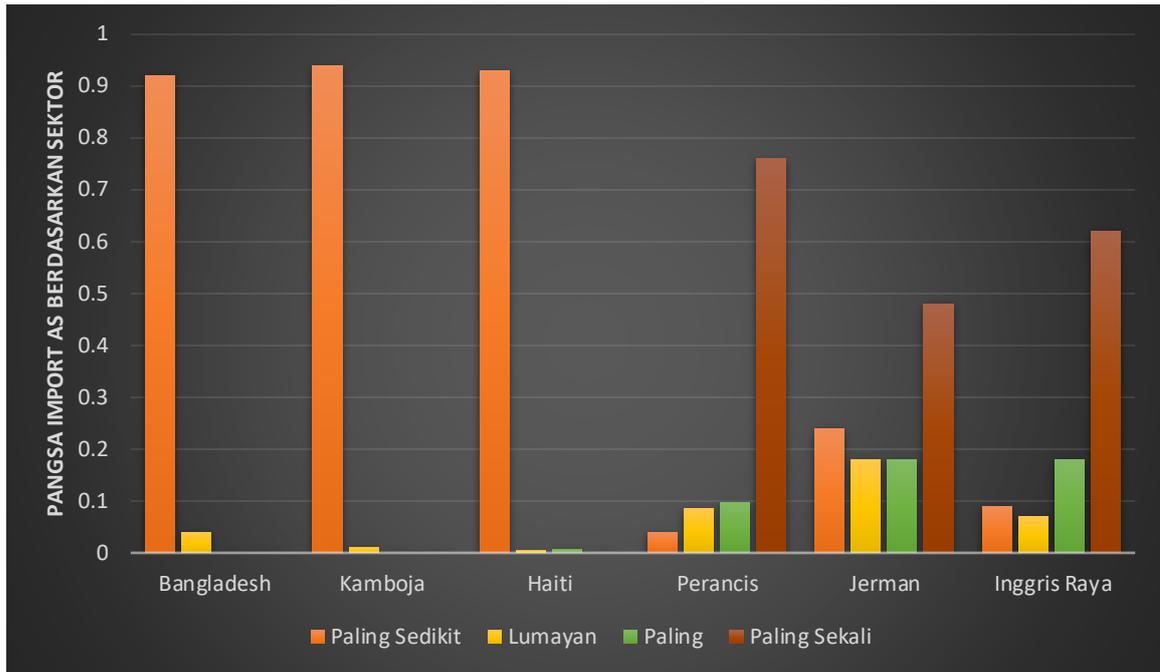
perdagangan yang hilang juga jauh berkurang, meskipun volume perdagangan yang diamati hanya mewakili 19 persen dari perkiraan perdagangan. Pada kolom keempat dan terakhir, asumsi pemerataan harga barang melalui perdagangan tanpa biaya juga dihilangkan. Keberhasilan prediksi arah perdagangan semakin meningkat hingga 91 persen. Pada titik ini, kita dapat mengatakan bahwa paradoks Leontief diturunkan ke anomali statistik. Kolom empat juga menunjukkan peningkatan besar dalam tingkat perdagangan yang hilang: perdagangan yang diamati kini mewakili 69 persen perdagangan yang diperkirakan.

Secara keseluruhan, Tabel 5.4 menyoroti perbedaan besar dalam keberhasilan prediksi teori proporsi faktor mengenai arah dan volume kandungan faktor perdagangan. Di satu sisi (kolom satu), kami hampir tidak menemukan dukungan untuk prediksi model Heckscher-Ohlin; namun, kami juga melihat bagaimana kegagalan ini didorong oleh asumsi-asumsi tertentu yang dibangun dalam model Heckscher-Ohlin “murni” kami. Ketika asumsi-asumsi tersebut dihilangkan, kita dapat memformulasi ulang model perdagangan berdasarkan perbedaan proporsi faktor yang cukup sesuai dengan pola kandungan faktor perdagangan yang diamati (kolom empat).

Tabel 5.4 kesesuaian empiris yang lebih baik untuk kandungan faktor perdagangan

Asumsi dijatuhkan*				
	Tidak ada	Jatuhkan(1)	Jatuhkan(1)-(2)	Jatuhkan(1)-(3)
Kesuksesan prediktif (tes tanda)	0.32	0.50	0.86	0.91
Perdagangan yang hilang (diamati/diprediksi)	0,0005	0,008	0,19	0,69
*asumsi: (1) teknologi umum antara negara; (2) negara memproduksi barang yang sama; dan (3) perdagangan tanpa biaya menyamakan harga barang.				

Pola Ekspor antara Negara Maju dan Negara Berkembang Cara lain untuk melihat bagaimana perbedaan proporsi faktor membentuk pola perdagangan empiris adalah dengan membandingkan ekspor negara-negara yang memiliki banyak tenaga kerja dan langka keterampilan di negara berkembang dengan ekspor negara-negara yang memiliki banyak keterampilan dan sedikit tenaga kerja. bangsa. Dalam model teoretis “2 kali 2 kali 2” (2 barang, 2 negara, 2 faktor), kita memperoleh teorema Heckscher-Ohlin yang menyatakan bahwa negara yang kaya akan suatu faktor mengekspor barang yang produksinya intensif dalam faktor tersebut. Sebuah makalah yang ditulis oleh John Romalis di Universitas Sydney menunjukkan bagaimana prediksi pola ekspor ini dapat diperluas ke beberapa negara yang memproduksi banyak barang: Ketika kelimpahan keterampilan suatu negara meningkat, ekspornya semakin terkonsentrasi di sektor-sektor dengan intensitas keterampilan yang lebih tinggi. Kini kita dapat melihat bagaimana prediksi ini berlaku ketika kita membandingkan ekspor negara-negara dengan spektrum kelimpahan keterampilan yang berbeda, serta ketika kita membandingkan perubahan ekspor ketika negara seperti Tiongkok bertumbuh dan menjadi relatif lebih kaya akan keterampilan.



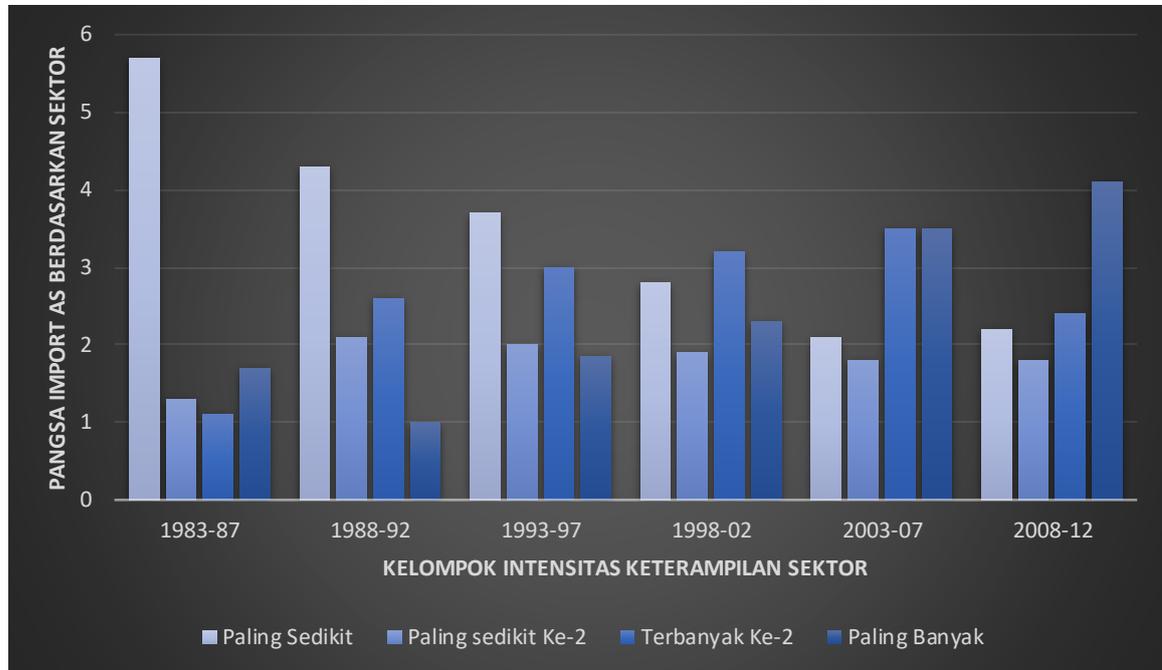
Gambar 5.13 Pola Ekspor Beberapa Negara Maju Dan Berkembang, 2008–2012

Sumber: Basis Data Produktivitas Manufaktur A.S. NBER-CES, Biro Sensus A.S., dan Peter K. Schott, "The Relative Sophistication of Chinese Exports," *Economic Policy* (2008), hlm. 5–49.

Gambar 5.13 mengontraskan ekspor tiga negara berkembang (Bangladesh, Kamboja, dan Haiti) yang berada pada spektrum kelimpahan keterampilan paling bawah dengan tiga negara dengan perekonomian terbesar di Eropa (Jerman, Perancis, dan Inggris) yang berada pada spektrum atas. spektrum kelimpahan keterampilan. Ekspor negara-negara tersebut ke Amerika Serikat berdasarkan sektor dibagi menjadi empat kelompok berdasarkan peningkatan intensitas keterampilan. Keempat kelompok sektor tersebut sama dengan yang digunakan pada Gambar 5.11. Gambar 5.13 dengan jelas menunjukkan bagaimana ekspor ketiga negara berkembang ke Amerika Serikat sebagian besar terkonsentrasi pada sektor-sektor yang intensitas keterampilannya paling rendah. Ekspor mereka di sektor dengan intensitas keterampilan tinggi hampir nihil. Kontras dengan pola ekspor di tiga negara Eropa terlihat jelas: Ekspor ke Amerika Serikat dari negara-negara yang memiliki banyak keterampilan terkonsentrasi pada sektor-sektor dengan intensitas keterampilan yang lebih tinggi.

Perubahan seiring berjalannya waktu juga mengikuti prediksi model Heckscher-Ohlin. Pertimbangan pengalaman Tiongkok selama tiga dekade terakhir, dimana pertumbuhan yang tinggi (terutama dalam satu setengah dekade terakhir) dikaitkan dengan peningkatan substansial dalam kelimpahan keterampilan. Gambar 5-14 menunjukkan perubahan pola ekspor Tiongkok ke Amerika Serikat berdasarkan sektor dari waktu ke waktu. Ekspor dibagi menjadi empat kelompok yang sama seperti Gambar 5-13, yang diurutkan berdasarkan intensitas keterampilan sektor tersebut. Kita melihat dengan jelas bagaimana pola ekspor Tiongkok telah berubah secara mendasar: Seperti yang diperkirakan oleh perubahan proporsi faktor Tiongkok, konsentrasi ekspor pada sektor-sektor berketerampilan tinggi terus meningkat seiring berjalannya waktu. Dalam beberapa tahun terakhir, kita melihat bagaimana

porsi terbesar ekspor ditransaksikan di sektor dengan intensitas keterampilan tertinggi—sedangkan ekspor terkonsentrasi di sektor dengan intensitas keterampilan terendah pada tahun-tahun sebelumnya.



Gambar 5.14 Mengubah Pola Ekspor Tiongkok Seiring Waktu

Sumber: Basis Data Produktivitas Manufaktur A.S. NBER-CES, Biro Sensus A.S., dan Peter K. Schott, "The Relative Sophistication of Chinese Exports," *Economic Policy* (2008), hlm. 5–49.

Implikasi dari Tes

Kami tidak mengamati pemerataan harga faktor antar negara. Ketika kami menguji versi "murni" dari model Heckscher-Ohlin yang mempertahankan semua asumsi di balik pemerataan harga faktor, kami menemukan bahwa kandungan faktor dalam perdagangan suatu negara tidak memiliki kemiripan dengan prediksi teoritis berdasarkan kelimpahan faktor di negara tersebut.

Namun, versi model proporsi faktor yang tidak terlalu ketat sesuai dengan prediksi pola kandungan faktor dalam perdagangan. Pola perdagangan barang antara negara maju dan berkembang juga cukup sesuai dengan prediksi model tersebut. Terakhir, model Heckscher-Ohlin tetap penting untuk memahami dampak perdagangan, khususnya terhadap distribusi pendapatan. Memang benar, pertumbuhan perdagangan manufaktur Utara-Selatan suatu perdagangan yang intensitas faktor impornya sangat berbeda dengan intensitas ekspornya telah menjadikan pendekatan proporsi faktor sebagai pusat perdebatan praktis mengenai kebijakan perdagangan internasional.

RINGKASAN

1. Untuk memahami peran sumber daya dalam perdagangan, kami mengembangkan model di mana dua barang diproduksi dengan menggunakan dua faktor produksi. Kedua barang tersebut berbeda dalam intensitas faktornya; yaitu, pada rasio upah-

- sewa tertentu, produksi salah satu barang akan menggunakan rasio modal terhadap tenaga kerja yang lebih tinggi dibandingkan produksi barang lainnya.
2. Selama suatu negara memproduksi kedua barang tersebut, terdapat hubungan satu lawan satu antara harga relatif barang dan harga relatif faktor-faktor yang digunakan untuk memproduksi barang tersebut. Kenaikan harga relatif barang padat karya akan menggeser distribusi pendapatan ke arah tenaga kerja dan akan berdampak sangat kuat: Upah riil tenaga kerja akan naik untuk kedua barang tersebut, sedangkan pendapatan riil pemilik modal akan meningkat. jatuh dalam hal kedua barang.
 3. Peningkatan pasokan salah satu faktor produksi memperluas kemungkinan produksi, namun dengan cara yang sangat bias: Pada harga barang yang relatif tidak berubah, output dari barang yang menggunakan faktor tersebut meningkat sementara output dari barang lainnya justru turun.
 4. Suatu negara dengan persediaan suatu sumber daya yang besar dibandingkan dengan pasokan sumber daya lainnya, mempunyai sumber daya yang berlimpah. Suatu negara akan cenderung memproduksi barang secara relatif lebih banyak jika menggunakan sumber dayanya yang melimpah secara intensif. Hasilnya adalah teori dasar perdagangan Heckscher-Ohlin: Negara-negara cenderung mengeksport barang-barang yang banyak faktornya yang memasok barang-barang tersebut dalam jumlah besar.
 5. Karena perubahan harga relatif barang mempunyai pengaruh yang sangat kuat terhadap pendapatan relatif sumber daya, dan karena perdagangan mengubah harga relatif, perdagangan internasional mempunyai pengaruh distribusi pendapatan yang kuat. Pemilik faktor yang melimpah di suatu negara memperoleh keuntungan dari perdagangan, namun pemilik faktor yang langka mengalami kerugian. Namun secara teori, masih terdapat keuntungan dari perdagangan, dalam artian terbatas bahwa pihak yang diuntungkan dapat memberikan kompensasi kepada pihak yang dirugikan dan semua orang akan menjadi lebih baik.
 6. Meningkatnya integrasi perdagangan antara negara maju dan berkembang berpotensi menjelaskan meningkatnya ketimpangan upah di negara maju. Namun, hanya sedikit bukti empiris yang mendukung hubungan langsung ini. Sebaliknya, bukti empiris menunjukkan bahwa perubahan teknologi yang memberikan penghargaan pada keterampilan pekerja mempunyai peran yang lebih besar dalam mendorong ketimpangan upah.
 7. Dalam model ideal, perdagangan internasional sebenarnya akan mengarah pada pemerataan harga faktor-faktor seperti tenaga kerja dan modal antar negara. Pada kenyataannya, pemerataan harga faktor produksi secara menyeluruh tidak terjadi karena perbedaan sumber daya yang besar, hambatan perdagangan, dan perbedaan teknologi internasional.
 8. Bukti empiris mengenai model Heckscher-Ohlin beragam. Namun, versi model yang tidak terlalu ketat ini cukup sesuai dengan prediksi pola kandungan faktor perdagangan. Selain itu, model Heckscher-Ohlin juga mampu memprediksi pola perdagangan antara negara maju dan berkembang dengan baik.

Pengayaan Bab 5

Faktor Harga, Harga Barang, dan Keputusan Produksi

Di bagian utama bab ini, kami membuat tiga pernyataan yang benar namun tidak diturunkan secara cermat. Yang pertama adalah pernyataan, seperti yang terlihat pada Gambar 5.5, bahwa rasio tenaga kerja terhadap modal yang digunakan di setiap industri bergantung pada rasio upah-sewa $w > r$. Yang kedua adalah pernyataan, seperti yang terlihat pada Gambar 5.6, bahwa terdapat hubungan satu banding satu antara harga barang relatif $P_C > P_F$ dan rasio upah-sewa. Yang ketiga adalah pernyataan bahwa peningkatan pasokan tenaga kerja di suatu negara (pada harga barang relatif tertentu $P_C > P_F$ akan menyebabkan perpindahan tenaga kerja dan modal dari sektor pangan ke sektor kain (sektor padat karya). Lampiran ini secara singkat menunjukkan ketiga proposisi tersebut.

Pilihan Teknik

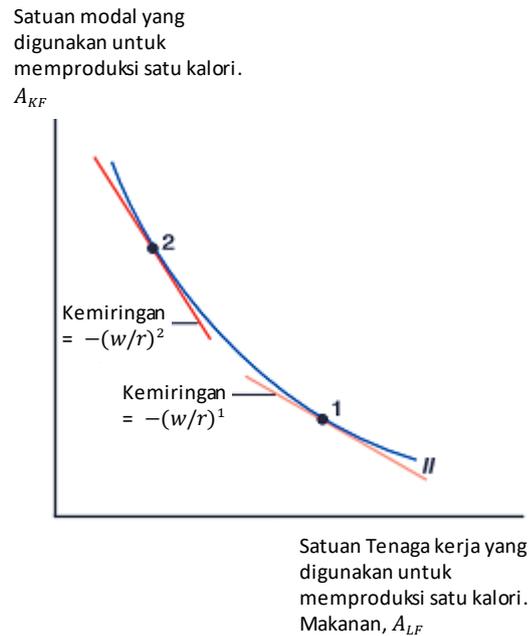
Gambar 5A.1 mengilustrasikan kembali trade-off antara input tenaga kerja dan modal dalam memproduksi satu unit pangan unit isokuan untuk produksi pangan ditunjukkan pada kurva II. Namun, hal ini juga menggambarkan sejumlah garis isocost: kombinasi input modal dan tenaga kerja dengan jumlah biaya yang sama. Garis isocost dapat dibuat sebagai berikut: Biaya pembelian sejumlah tenaga kerja L adalah wL ; biaya sewa sejumlah modal K adalah rK . Jadi jika seseorang mampu memproduksi suatu unit pangan dengan menggunakan satuan tenaga kerja dan satuan modal, maka total biaya produksi unit tersebut, c , adalah

$$C = wa_{LF} + ra_{KF}$$



Gambar 5a.1 Memilih Rasio Tenaga Kerja-Modal Yang Optimal

Untuk meminimalkan biaya, produsen harus mencapai garis isocost serendah mungkin; ini berarti memilih titik pada isokosta satuan (kurva II) yang kemiringannya sama dengan dikurangi rasio upah-sewa $w > r$.



Gambar 5a.2 Mengubah Rasio Upah-Sewa

Kenaikan $w > r$ menggeser pilihan input berbiaya terendah dari titik 1 ke titik 2; artinya, hal ini mengarah pada pilihan rasio tenaga kerja-modal yang lebih rendah. Suatu garis yang menunjukkan seluruh kombinasi a_{LF} dan a_{KF} dengan biaya yang sama mempunyai persamaan

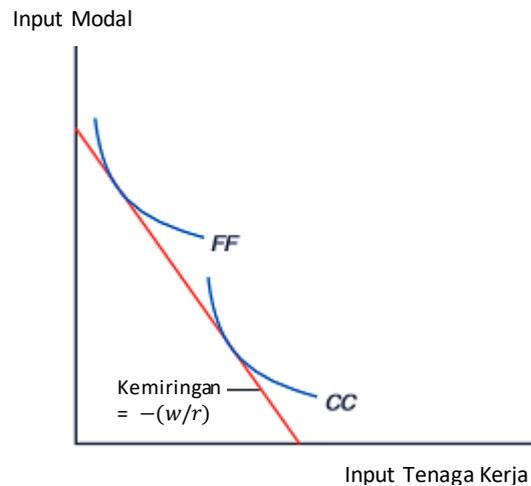
$$a_{KF} = \left(\frac{c}{r}\right) - \left(\frac{w}{r}\right) a_{LF}$$

Artinya, merupakan garis lurus dengan kemiringan $-w/r$. Gambar tersebut menunjukkan kumpulan garis-garis tersebut, masing-masing berhubungan dengan tingkat biaya yang berbeda; garis yang lebih jauh dari titik asal menunjukkan total biaya yang lebih tinggi. Produsen akan memilih biaya serendah mungkin berdasarkan trade-off teknologi yang digambarkan pada kurva II. Di sini, hal ini terjadi di titik 1, dimana II bersinggungan dengan garis isocost dan kemiringan II sama dengan $-w/r$. (Jika hasil ini mengingatkan kita pada proposisi pada Gambar 4.5 bahwa perekonomian berproduksi pada suatu titik pada batas kemungkinan produksi yang kemiringannya sama dengan minus $P_C > P_F$, Anda benar: Prinsip yang sama juga berlaku.)

Sekarang bandingkan pilihan rasio tenaga kerja-modal untuk dua rasio harga faktor yang berbeda. Pada Gambar 5A.2, kami menunjukkan pilihan input berdasarkan harga tenaga kerja yang relatif rendah, $(w/r)^1$ dan harga tenaga kerja yang relatif tinggi $(w/r)^2$. Dalam kasus sebelumnya, pilihan inputnya adalah 1; dalam kasus terakhir adalah 2. Artinya, harga relatif tenaga kerja yang lebih tinggi menyebabkan pilihan rasio tenaga kerja-modal yang lebih rendah, seperti yang diasumsikan pada Gambar 5.5.

Harga Barang dan Harga Faktor

Kita sekarang beralih ke hubungan antara harga barang dan harga faktor produksi. Ada beberapa cara yang setara untuk mengatasi masalah ini; di sini, kita mengikuti analisis yang diperkenalkan oleh Abba Lerner pada tahun 1930an.



Gambar 5a.3 Menentukan Rasio Upah-Sewa

Kedua isokuan CC dan FF masing-masing menunjukkan input yang diperlukan untuk memproduksi kain dan makanan senilai satu dolar. Karena harga harus sama dengan biaya produksi, maka input untuk setiap barang juga harus berharga satu dolar. Artinya rasio upah-sewa harus sama dengan dikurangi kemiringan garis singgung kedua isokuan. Gambar 5A.3 menunjukkan masukan modal dan tenaga kerja dalam produksi kain dan pangan. Pada gambar sebelumnya, kita telah menunjukkan input yang dibutuhkan untuk memproduksi satu unit suatu barang. Namun pada gambar ini, kami menunjukkan input yang dibutuhkan untuk memproduksi setiap barang senilai satu dolar. (Sebenarnya, jumlah dolar berapa pun bisa digunakan selama jumlahnya sama untuk kedua barang tersebut.)

Jadi, isokuan untuk kain, CC, menunjukkan kemungkinan kombinasi masukan untuk memproduksi $1/P_C$ unit kain; isokuan makanan, FF, menunjukkan kemungkinan kombinasi untuk memproduksi $1 > P_F$ unit P_F makanan. Perhatikan bahwa seperti yang digambarkan, produksi kain bersifat padat karya (dan produksi pangan bersifat padat modal): Untuk jenis pekerjaan tertentu, produksi kain akan selalu menggunakan rasio tenaga kerja-modal yang lebih tinggi dibandingkan produksi pangan.

Jika perekonomian memproduksi kedua barang tersebut, maka biaya produksi setiap barang yang bernilai satu dolar sebenarnya adalah satu dolar. Kedua biaya produksi tersebut akan sama satu sama lain hanya jika titik-titik biaya produksi minimum untuk kedua barang tersebut terletak pada garis isocost yang sama. Jadi, kemiringan garis yang ditunjukkan, yang bersinggungan dengan kedua isokuan, harus sama (dikurangi) rasio upah-sewa w/r .

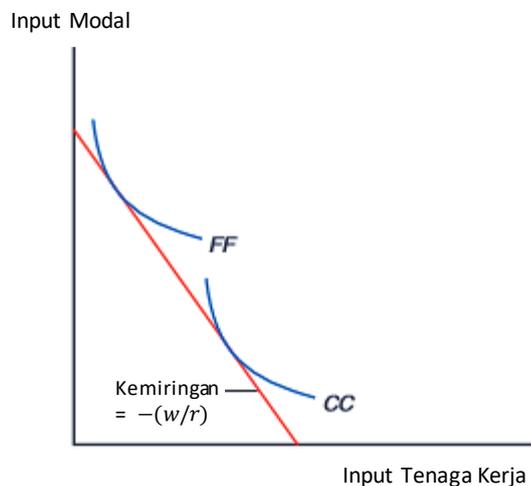
Yang terakhir, sekarang pertimbangkan dampak kenaikan harga kain terhadap rasio upah-sewa. Jika harga kain naik, maka perlu dilakukan produksi lebih sedikit meter kain agar bernilai satu dolar. Dengan demikian, isokuan yang berhubungan dengan kain senilai satu dolar bergeser ke dalam. Pada Gambar 5A.4, isokuan asli ditampilkan sebagai CC^1 , isokuan baru ditampilkan sebagai CC^2 . Sekali lagi, kita harus menarik garis yang bersinggungan dengan kedua isokuan; kemiringan garis tersebut dikurangi rasio upah-sewa. Terlihat jelas dari

peningkatan kecuraman garis isocost [kemiringan = $-(w/r)^2$] bahwa w/r yang baru lebih tinggi dari yang sebelumnya: Harga relatif kain yang lebih tinggi berarti rasio upah-sewa yang lebih tinggi.

Lebih lanjut tentang Sumber Daya dan Output

Kini kita akan mengkaji secara lebih mendalam bagaimana perubahan sumber daya—menjaga agar harga pakaian dan makanan tetap konstan mempengaruhi alokasi faktor-faktor produksi tersebut di berbagai sektor dan bagaimana hal ini mempengaruhi respons produksi. Total penggunaan tenaga kerja terhadap modal L/K dapat ditulis sebagai rata-rata tertimbang dari modal tenaga kerja yang digunakan di sektor kain (L_C/K_C) dan di sektor makanan (L_F/K_F):

$$\frac{L}{K} = \frac{K_C}{K} \frac{L_C}{K_C} + \frac{K_F}{K} \frac{L_F}{K_F} \quad (5A.1)$$



GAMBAR 5A.4 Kenaikan Harga Kain

Jika harga kain naik, produksi yang lebih kecil kini bernilai satu dolar; jadi CC^1 digantikan oleh CC^2 . Oleh karena itu, rasio upah-sewa yang tersirat harus naik dari $(w/r)^1$ ke $(w/r)^2$. Perhatikan bahwa bobot rata-rata ini, K_C/K dan K_F/K , berjumlah 1 dan merupakan proporsi modal yang digunakan di sektor kain dan makanan. Kita telah melihat bahwa harga relatif kain dikaitkan dengan rasio upah-sewa tertentu (selama perekonomian memproduksi kain dan makanan), yang pada gilirannya dikaitkan dengan tingkat penggunaan modal tenaga kerja di kedua sektor (L_C/K_C dan L_F/K_F). Sekarang perhatikan dampak peningkatan pasokan tenaga kerja dalam perekonomian L pada harga relatif kain tertentu: L/K meningkat sedangkan L_C/K_C dan L_F/K_F keduanya tetap konstan. Agar persamaan (5A-1) dapat dipertahankan, bobot rasio tenaga kerja-modal yang lebih tinggi, L_C/K_C , harus meningkat. Hal ini menunjukkan peningkatan bobot $K_C > K$ dan penurunan bobot K_F/K . Dengan demikian, modal berpindah dari sektor makanan ke sektor kain (karena total pasokan modal K dalam contoh ini tetap konstan). Selain itu, karena L_F/K_F tetap konstan, maka penurunan K_F juga harus dikaitkan dengan penurunan L_F penyerapan tenaga kerja di sektor pangan. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pasokan tenaga kerja, pada harga relatif kain tertentu, pasti berhubungan

dengan perpindahan tenaga kerja dan modal dari sektor makanan ke sektor kain. Perluasan batas kemungkinan produksi suatu perekonomian begitu bias terhadap bahan pangan sehingga dengan harga kain yang relatif konstan – perekonomian menghasilkan lebih sedikit pangan.

Ketika pasokan tenaga kerja meningkat, perekonomian semakin memusatkan kedua faktor tersebut pada sektor kain padat karya. Jika tenaga kerja ditambahkan dalam jumlah yang cukup, maka perekonomian akan mengkhususkan diri pada produksi kain dan tidak lagi memproduksi makanan apa pun. Pada titik ini, hubungan satu banding satu antara harga barang relatif P_C/P_F dan rasio upah-sewa w/r terputus; peningkatan lebih lanjut dalam pasokan tenaga kerja L kemudian dikaitkan dengan penurunan rasio upah-sewa sepanjang kurva CC pada Gambar 5.7.

Proses serupa akan terjadi jika pasokan modal perekonomian meningkat sekali lagi dengan mempertahankan harga barang relatif P_C/P_F tetap. Selama perekonomian memproduksi pakaian dan pangan, perekonomian akan merespons peningkatan pasokan modal dengan memusatkan produksi pada sektor pangan (yang bersifat padat modal): Baik tenaga kerja maupun modal berpindah ke sektor pangan. Perekonomian mengalami pertumbuhan yang sangat bias terhadap pangan. Pada titik tertentu, perekonomian sepenuhnya terspesialisasi pada sektor pangan, dan hubungan satu lawan satu antara harga barang relatif P_C/P_F dan rasio upah-sewa $w > r$ terputus lagi. Peningkatan lebih lanjut dalam pasokan modal K kemudian dikaitkan dengan peningkatan rasio upah-sewa sepanjang kurva FF pada Gambar 5.7.

BAB 6

MODEL PERDAGANGAN STANDAR

Bab-bab sebelumnya telah mengembangkan beberapa model perdagangan internasional yang berbeda, yang masing-masing modelnya membuat asumsi berbeda mengenai faktor-faktor yang menentukan kemungkinan produksi. Untuk mengemukakan poin-poin penting, masing-masing model mengabaikan aspek realitas yang ditekankan oleh model lainnya. Model-model ini adalah:

- Model Ricardian. Kemungkinan produksi ditentukan oleh alokasi sumber daya tunggal, tenaga kerja, antar sektor. Model ini menyampaikan gagasan penting tentang keunggulan komparatif namun tidak memungkinkan kita berbicara tentang distribusi pendapatan.
- Model faktor spesifik. Model ini mencakup banyak faktor produksi, namun ada juga yang khusus untuk sektor dimana faktor-faktor tersebut digunakan. Laporan ini juga menangkap dampak jangka pendek perdagangan terhadap distribusi pendapatan.
- Model Heckscher-Ohlin. Berbagai faktor produksi dalam model ini dapat berpindah antar sektor. Perbedaan sumber daya (ketersediaan faktor-faktor tersebut di tingkat negara) mendorong pola perdagangan. Model ini juga menangkap dampak jangka panjang perdagangan terhadap distribusi pendapatan.

Saat kami menganalisis permasalahan nyata, kami ingin mendasarkan wawasan kami pada campuran model-model tersebut. Misalnya, dalam dua dekade terakhir, salah satu perubahan utama dalam perdagangan dunia adalah pesatnya pertumbuhan ekspor dari negara-negara industri baru. Negara-negara ini mengalami pertumbuhan produktivitas yang pesat; untuk membahas implikasi pertumbuhan produktivitas ini, kita mungkin ingin menerapkan model Ricardian pada Bab 3. Perubahan pola perdagangan mempunyai dampak yang berbeda-beda terhadap berbagai kelompok di Amerika Serikat; untuk memahami dampak peningkatan perdagangan terhadap distribusi pendapatan AS, kita mungkin ingin menerapkan faktor-faktor spesifik (untuk dampak jangka pendek) atau model Heckscher-Ohlin (untuk dampak jangka panjang) pada Bab 4 dan 5.

Terlepas dari perbedaan detailnya, model kami memiliki sejumlah fitur yang sama:

1. Kapasitas produktif suatu perekonomian dapat diringkas berdasarkan batas kemungkinan produksinya, dan perbedaan dalam batas-batas ini menimbulkan perdagangan.
2. Kemungkinan produksi menentukan jadwal pasokan relatif suatu negara.
3. Keseimbangan dunia ditentukan oleh permintaan relatif dunia dan jadwal pasokan relatif dunia yang terletak di antara jadwal pasokan relatif nasional.

Karena ciri-ciri umum ini, model yang telah kita pelajari dapat dipandang sebagai kasus khusus dari model perekonomian dunia perdagangan yang lebih umum. Ada banyak isu penting dalam perekonomian internasional yang analisisnya dapat dilakukan berdasarkan model umum ini, dan detailnya hanya bergantung pada model khusus mana yang Anda pilih. Isu-isu

ini mencakup dampak pergeseran pasokan dunia akibat pertumbuhan ekonomi serta pergeseran pasokan dan permintaan secara simultan akibat tarif dan subsidi ekspor.

Bab ini menekankan wawasan dari teori perdagangan internasional yang tidak terlalu bergantung pada rincian sisi penawaran perekonomian. Kami mengembangkan model standar perekonomian dunia perdagangan, dimana model dari Bab 3 sampai 5 dapat dianggap sebagai kasus khusus, dan menggunakan model ini untuk menanyakan bagaimana berbagai perubahan dalam parameter yang mendasarinya mempengaruhi perekonomian dunia.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

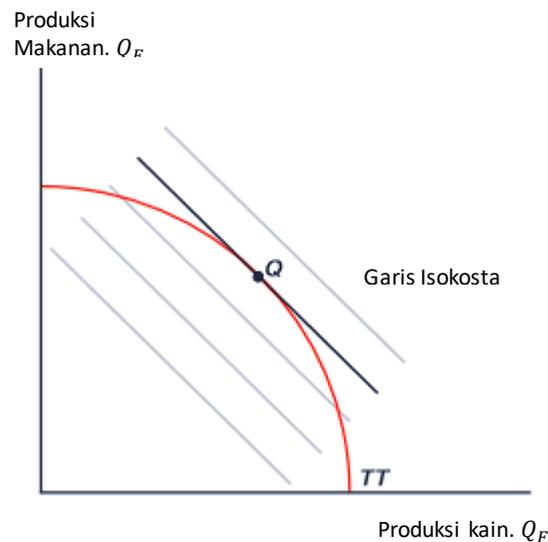
- Memahami bagaimana komponen model perdagangan standar, batas kemungkinan produksi, garis isovalue, dan kurva indiferen saling terkait untuk menggambarkan bagaimana pola perdagangan dibentuk oleh kombinasi faktor sisi penawaran dan sisi permintaan.
- Mengetahui bagaimana perubahan dalam hal perdagangan dan pertumbuhan ekonomi mempengaruhi kesejahteraan negara-negara yang terlibat dalam perdagangan internasional.
- Memahami dampak tarif dan subsidi terhadap pola perdagangan dan kesejahteraan negara-negara dagang serta distribusi pendapatan dalam suatu negara.
- Mengaitkan peminjaman dan peminjaman internasional dengan model perdagangan standar, dimana barang dipertukarkan dalam jangka waktu tertentu.

6.1 MODEL STANDAR EKONOMI PERDAGANGAN

Model perdagangan standar dibangun berdasarkan empat hubungan utama: (1) hubungan antara batas kemungkinan produksi dan kurva penawaran relatif; (2) hubungan antara harga relatif dan permintaan relatif; (3) penentuan keseimbangan dunia berdasarkan penawaran relatif dunia dan permintaan relatif dunia; dan (4) pengaruh syarat perdagangan harga ekspor suatu negara dibagi harga impornya terhadap kesejahteraan suatu negara.

Kemungkinan Produksi dan Pasokan Relatif

Untuk keperluan model standar kita, kita berasumsi bahwa setiap negara memproduksi dua barang, pangan (F) dan kain (C), dan batas kemungkinan produksi masing-masing negara adalah kurva mulus seperti yang diilustrasikan oleh TT pada Gambar 6.1. Intinya pada batas kemungkinan produksi dimana suatu perekonomian benar-benar memproduksi bergantung pada harga kain relatif terhadap pangan, $P_C > P_F$. Pada harga pasar tertentu, perekonomian pasar akan memilih tingkat produksi yang memaksimalkan nilai outputnya $P_C Q_C + P_F Q_F$, dimana Q_C adalah kuantitas kain yang diproduksi dan Q_F adalah kuantitas makanan yang diproduksi.



GAMBAR 6.1 Harga Relatif Menentukan Output Perekonomian

Suatu perekonomian yang batas kemungkinan produksinya adalah TT akan berproduksi pada Q, yang merupakan garis isovalue tertinggi yang mungkin. Kita dapat menunjukkan nilai pasar dari output dengan menggambar sejumlah garis isovalue yaitu, garis-garis yang sepanjang nilai output adalah konstan. Masing-masing garis ini didefinisikan oleh persamaan bentuk $P_C Q_C + P_F Q_F = V$, atau, dengan menata ulang, $Q_F = \frac{V - P_C Q_C}{P_F}$ ($P_C > P_F$) Q_C , di mana V adalah nilai output. Semakin tinggi V, semakin jauh letak garis isovalue; jadi garis isovalue yang lebih jauh dari titik asal menunjukkan nilai output yang lebih tinggi. Kemiringan garis isovalue adalah $-P_C/P_F$. Pada Gambar 6.1, nilai output tertinggi dicapai dengan memproduksi di titik Q, dimana TT bersinggungan dengan garis isovalue.

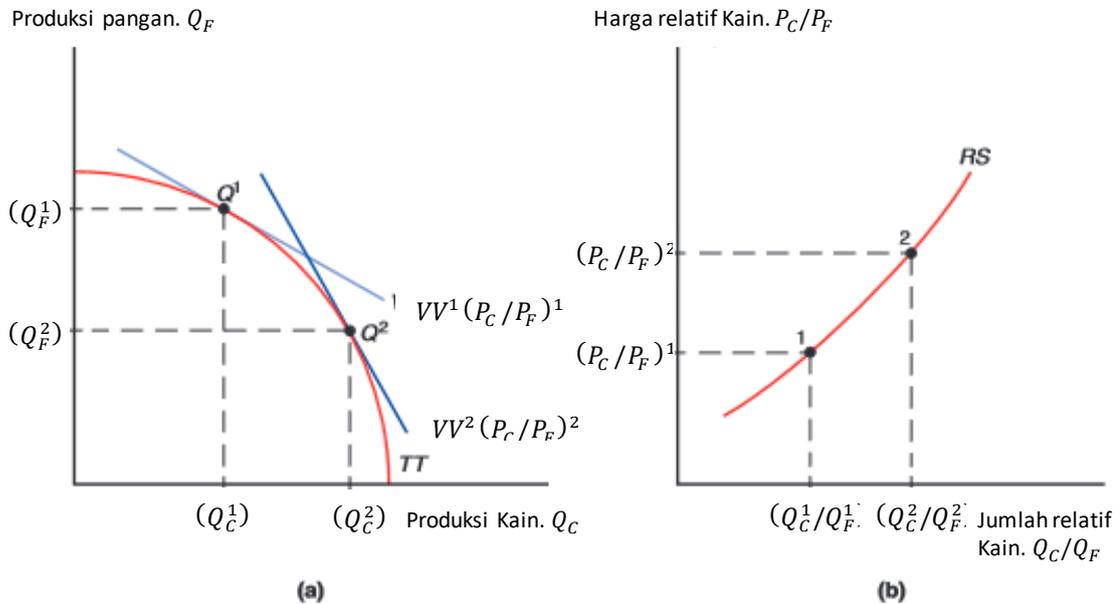
Sekarang anggaplah $P_C > P_F$ meningkat (kain menjadi lebih berharga dibandingkan makanan). Maka garis isovalue akan lebih curam dari sebelumnya. Pada Gambar 6.2, garis isovalue tertinggi yang dapat dicapai perekonomian sebelum perubahan $P_C > P_F$ ditampilkan sebagai VV^1 ; garis tertinggi setelah perubahan harga adalah VV^2 , titik di mana perekonomian menghasilkan pergeseran dari Q^1 ke Q^2 . Jadi, seperti yang kita perkirakan, kenaikan harga relatif kain menyebabkan perekonomian memproduksi lebih banyak kain dan lebih sedikit makanan. Oleh karena itu, pasokan relatif kain akan meningkat ketika harga relatif kain naik. Hubungan antara harga relatif dan produksi relatif tercermin dalam kurva penawaran relatif perekonomian yang ditunjukkan pada Gambar 6.2b.

6.2 HARGA DAN PERMINTAAN RELATIF

Gambar 6.3 menunjukkan hubungan antara produksi, konsumsi, dan perdagangan dalam model standar. Seperti yang telah kami tunjukkan di Bab 5, nilai konsumsi suatu perekonomian sama dengan nilai produksinya:

$$P_C Q_C + P_F Q_F = P_C D_C + P_D D_F = V$$

dimana D_C dan D_F masing-masing adalah konsumsi kain dan makanan. Persamaan di atas menyatakan bahwa produksi dan konsumsi harus terletak pada garis isovalue yang sama.



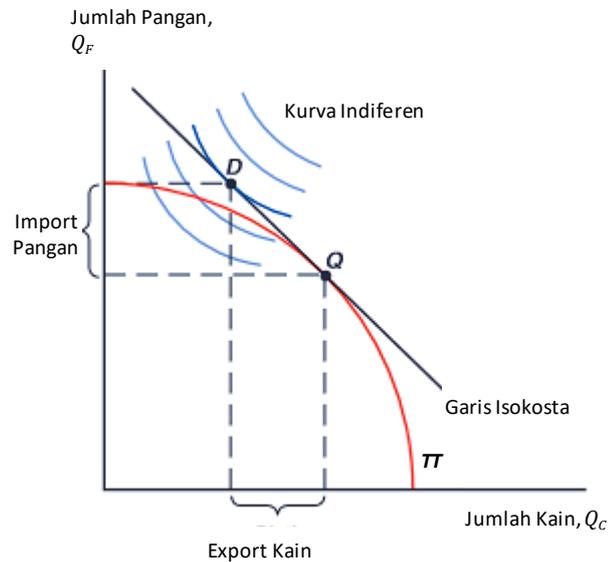
Gambar 6.2 Bagaimana Kenaikan Harga Relatif Kain Mempengaruhi Pasokan Relatif

Pada panel (a), garis isovalue menjadi lebih curam ketika harga relatif kain naik dari $(P_C/P_F)^1$ ke $(P_C/P_F)^2$ (ditunjukkan dengan rotasi dari VV^1 ke VV^2). Akibatnya, perekonomian memproduksi lebih banyak pakaian dan lebih sedikit makanan dan output keseimbangan bergeser dari Q^1 ke Q^2 . Panel (b) menunjukkan kurva penawaran relatif yang terkait dengan batas kemungkinan produksi TT . Peningkatan dari $(P_C/P_F)^1$ ke $(P_C/P_F)^2$ menyebabkan peningkatan produksi relatif kain dari $Q^1 > Q^1$ ke $Q^2 > Q^2$.

Pilihan suatu titik pada garis isovalue dalam suatu perekonomian bergantung pada selera konsumennya. Untuk model standar kami, kami berasumsi bahwa keputusan konsumsi dalam perekonomian dapat direpresentasikan seolah-olah keputusan tersebut didasarkan pada selera satu individu yang mewakili.² Selera individu dapat direpresentasikan secara grafis melalui serangkaian kurva indiferen. Kurva indiferen menelusuri serangkaian kombinasi konsumsi pakaian (C) dan makanan (F) yang menjadikan individu sama-sama kaya. Seperti diilustrasikan pada Gambar 6.3, kurva indiferen memiliki tiga sifat:

1. Bentuknya miring ke bawah: Jika seseorang ditawari lebih sedikit makanan (F), maka untuk menjadi sama kaya, dia harus diberi lebih banyak pakaian (C).
2. Semakin jauh ke atas dan ke kanan letak kurva indiferen, semakin tinggi tingkat kesejahteraan yang bersangkutan: Seseorang akan lebih memilih memiliki lebih banyak kedua barang tersebut daripada lebih sedikit.
3. Setiap kurva indiferen menjadi lebih datar ketika kita bergerak ke kanan (kurva tersebut membungkuk ke titik asal): Semakin banyak C dan semakin sedikit F yang dikonsumsi seseorang, semakin bernilai satu unit F pada margin dibandingkan dengan

satu unit dari C, sehingga lebih banyak C harus disediakan untuk mengkompensasi pengurangan F lebih lanjut.



Gambar 6.3 Produksi, Konsumsi, Dan Perdagangan Dalam Model Standar

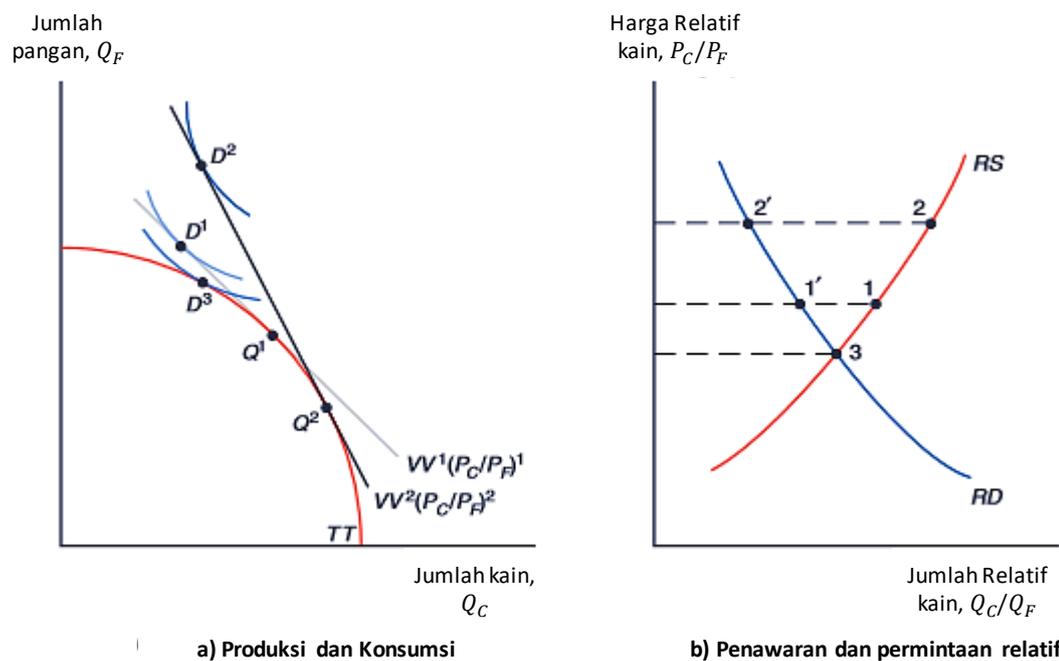
Perekonomian memproduksi pada titik Q, dimana batas kemungkinan produksi bersinggungan dengan garis isovalue tertinggi yang mungkin. Ia dikonsumsi di titik D, di mana garis isovalue tersebut bersinggungan dengan kurva indifferen tertinggi yang mungkin. Perekonomian memproduksi lebih banyak kain daripada yang dikonsumsinya dan oleh karena itu mengekspor kain; Oleh karena itu, negara ini mengonsumsi lebih banyak pangan dibandingkan produksinya, sehingga mengimpor pangan.

Seperti terlihat pada Gambar 6.3, perekonomian akan memilih untuk mengonsumsi pada titik garis isovalue yang menghasilkan kesejahteraan tertinggi. Titik ini merupakan titik singgung garis isovalue dengan kurva indifferen tertinggi yang dapat dicapai, yang ditunjukkan di sini sebagai titik D. Perhatikan bahwa pada titik ini, perekonomian mengekspor kain (jumlah kain yang diproduksi melebihi jumlah kain yang dikonsumsi) dan mengimpor makanan. Sekarang perhatikan apa yang terjadi ketika $P_C > P_F$ meningkat. Panel (a) pada Gambar 6.4 menunjukkan efeknya. Pertama, perekonomian memproduksi lebih banyak C dan lebih sedikit F, sehingga menggeser produksi dari Q^1 ke Q^2 . Hal ini menggeser, dari VV^1 , ke VV^2 , garis isovalue dimana konsumsi harus berada. Oleh karena itu, pilihan konsumsi perekonomian juga bergeser, dari D^1 ke D^2 .

Peralihan dari D^1 ke D^2 mencerminkan dua dampak kenaikan $P_C > P_F$. Pertama, perekonomian telah bergerak ke kurva indifferen yang lebih tinggi, yang berarti keadaan perekonomian menjadi lebih baik. Pasalnya, perekonomian ini merupakan eksportir kain. Ketika harga relatif kain naik, perekonomian dapat menukarkan sejumlah kain dengan impor pangan dalam jumlah yang lebih besar. Oleh karena itu, harga relatif yang lebih tinggi pada barang ekspor merupakan suatu keuntungan. Kedua, perubahan harga relatif menyebabkan

pergeseran sepanjang kurva indiferen, menuju pangan dan menjauhi pangan (karena harga pangan saat ini relatif lebih mahal). Kedua efek ini familiar dari teori ekonomi dasar. Peningkatan kesejahteraan merupakan efek pendapatan; pergeseran konsumsi pada tingkat kesejahteraan tertentu merupakan efek substitusi. Efek pendapatan cenderung meningkatkan konsumsi kedua barang tersebut, sedangkan efek substitusi membuat perekonomian mengonsumsi lebih sedikit C dan lebih banyak F.

Panel (b) pada Gambar 6.4 menunjukkan kurva penawaran dan permintaan relatif yang terkait dengan batas kemungkinan produksi dan kurva indiferen. Grafik tersebut menunjukkan bagaimana kenaikan harga relatif kain menginduksi peningkatan produksi relatif kain (berpindah dari titik 1 ke 2) serta penurunan konsumsi relatif kain (berpindah dari titik 1' ke 2'). Perubahan konsumsi relatif ini menangkap efek substitusi dari perubahan harga. Jika dampak perubahan harga terhadap pendapatan cukup besar, maka tingkat konsumsi kedua barang tersebut dapat meningkat (D_C dan D_F keduanya meningkat); namun efek substitusi permintaan menyebabkan konsumsi relatif kain, $D_C > D_F$, menurun. Jika perekonomian tidak dapat melakukan perdagangan maka perekonomian mengonsumsi dan memproduksi pada titik 3, dikaitkan dengan harga relatif ($P_C > P_F$)³.



GAMBAR 6.4 Pengaruh Kenaikan Harga Relatif Kain dan Keuntungan Perdagangan

Pada panel (a), kemiringan garis isovalue sama dengan dikurangi harga relatif kain, $P^C > P^F$. Akibatnya, ketika harga relatif tersebut naik, semua garis isovalue menjadi lebih curam. Secara khusus, garis nilai maksimum berputar dari VV^1 ke VV^2 . Produksi bergeser dari Q^1 ke Q^2 dan konsumsi bergeser dari D^1 ke D^2 . Jika perekonomian tidak dapat berdagang, maka perekonomian memproduksi dan mengonsumsi di titik D^3 . Panel (b) menunjukkan dampak kenaikan harga relatif kain terhadap produksi relatif (bergerak dari 1 ke 2) dan permintaan

relatif (bergerak dari $1'$ ke $2'$). Jika perekonomian tidak dapat berdagang, maka perekonomian mengkonsumsi dan memproduksi pada poin 3.

6.3 DAMPAK KESEJAHTERAAN DARI PERUBAHAN KETENTUAN PERDAGANGAN

Dampak Kesejahteraan dari Perubahan Ketentuan Perdagangan. Ketika $P_C > P_F$ meningkat, negara yang awalnya mengekspor kain menjadi lebih baik, seperti yang diilustrasikan oleh pergerakan dari D^1 ke D^2 pada panel (a) pada Gambar 6.4. Sebaliknya, jika $P_C > P_F$ menurun, negara akan menjadi lebih terpuruk; misalnya, konsumsi mungkin berpindah kembali dari D^2 ke D^1 .

Jika negara tersebut pada awalnya merupakan eksportir pangan dan bukan eksportir pakaian, maka arah dampaknya akan berbalik. Peningkatan $P_C > P_F$ berarti penurunan $P_F > P_C$ dan keadaan negara akan menjadi lebih buruk: Harga relatif barang ekspor (makanan) akan turun. Kami membahas semua kasus ini dengan mendefinisikan ketentuan perdagangan sebagai harga barang yang awalnya diekspor suatu negara dibagi dengan harga barang yang awalnya diimpor. Pernyataan umum yang menyatakan bahwa kenaikan nilai tukar perdagangan akan meningkatkan kesejahteraan suatu negara, sedangkan penurunan nilai tukar perdagangan akan mengurangi kesejahteraan negara tersebut.

Namun perlu diingat bahwa perubahan nilai tukar perdagangan suatu negara tidak akan pernah menurunkan kesejahteraan negara tersebut di bawah tingkat kesejahteraannya jika tidak ada perdagangan (diwakili oleh konsumsi pada D^3). Keuntungan dari perdagangan yang disebutkan dalam Bab 3, 4, dan 5 masih berlaku untuk pendekatan yang lebih umum ini. Penafian yang sama yang telah dibahas sebelumnya juga berlaku: Keuntungan agregat jarang terdistribusi secara merata, sehingga menimbulkan keuntungan dan kerugian bagi konsumen individu.

Penentuan Harga Relatif

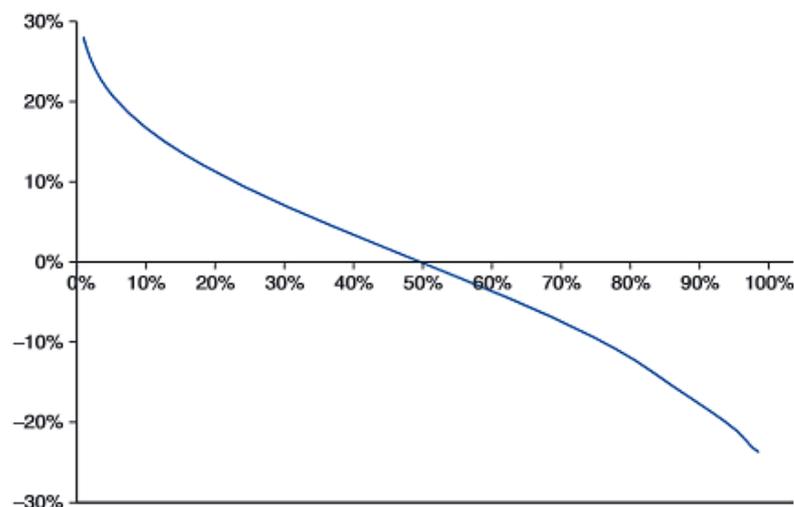
Misalkan saja perekonomian dunia terdiri dari dua negara yang bernama Domestik (yang mengekspor kain) dan Asing (yang mengekspor makanan). Nilai tukar dalam negeri diukur dengan P_C/P_F , sedangkan nilai tukar asing diukur dengan $P_C > P_F$. Kami berasumsi bahwa pola perdagangan ini disebabkan oleh perbedaan kemampuan produksi dalam dan luar negeri, seperti yang ditunjukkan oleh kurva penawaran relatif pada panel (a) pada Gambar 6.6. Kami juga mengasumsikan kedua negara mempunyai preferensi yang sama sehingga mempunyai kurva permintaan relatif yang sama. Pada harga relatif tertentu $P_C > P_F$, Dalam Negeri akan memproduksi sejumlah kain dan makanan Q_C dan Q_F , sedangkan Luar Negeri memproduksi sejumlah Q_C dan Q_F dengan Q_C/Q_F atau $Q_C > Q_F$. Pasokan relatif untuk dunia kemudian diperoleh dengan menjumlahkan tingkat produksi kain dan makanan dan mengambil rasio: $(Q_C + Q_C) > (Q_F + Q_F)$. Berdasarkan konstruksi, kurva penawaran relatif untuk dunia ini harus terletak di antara kurva penawaran relatif untuk kedua negara. 4 Permintaan relatif untuk dunia juga mengagregasi permintaan atas kain dan makanan di kedua negara: $(D_C + D_C) > (D_F + D_F)$. Karena tidak ada perbedaan preferensi di kedua negara, kurva permintaan relatif dunia tumpang tindih dengan kurva permintaan relatif yang sama di setiap negara.

Studi Kasus

Keuntungan yang Tidak Setara dari Perdagangan di Seluruh Distribusi Pendapatan

Secara empiris, nilai tukar perdagangan diukur sebagai rasio harga rata-rata barang ekspor suatu negara relatif terhadap harga rata-rata barang impor. Harga impor yang lebih rendah menunjukkan peningkatan dalam hal perdagangan dan peningkatan kesejahteraan yang terkait dari perdagangan bagi konsumen di suatu negara. Hingga saat ini, kami telah banyak menekankan bagaimana keuntungan agregat tidak terdistribusi secara merata ke seluruh produsen dan faktor-faktor produksi (seperti pada Bab 4 dan 5). Keuntungan tersebut juga tidak terdistribusi secara merata ke seluruh konsumen ketika pola konsumsi mereka berbeda. Salah satu sumber utama perbedaan pola konsumsi (di seluruh kategori barang) adalah distribusi pendapatan: Konsumen dengan pendapatan lebih rendah menghabiskan relatif lebih banyak pendapatannya untuk makanan dan beberapa barang manufaktur (seperti pakaian jadi), sedangkan konsumen dengan pendapatan lebih tinggi dibelanjakan relatif lebih banyak pada layanan. Karena makanan dan barang-barang manufaktur lebih banyak diperdagangkan dibandingkan jasa, konsumen yang lebih miskin mendapat manfaat lebih banyak dari harga impor yang lebih rendah dibandingkan konsumen yang lebih kaya.

Pablo Fajgelbaum dan Amit Khandelwal telah mengukur sejauh mana perbedaan ini dengan menggunakan data dari 35 sektor dan 40 negara antara tahun 2005 dan 2007. Mereka menemukan adanya bias yang memihak masyarakat miskin dalam perkiraan keuntungan perdagangan di 40 negara. Rata-rata, keuntungan tersebut 35 persen lebih tinggi bagi konsumen yang berada pada persentil ke-10 dari distribusi pendapatan negara dibandingkan dengan konsumen yang berada pada persentil ke-90. Gambar 6.5 menunjukkan bagaimana rata-rata keuntungan tersebut bervariasi di seluruh distribusi pendapatan suatu negara (relatif terhadap pendapatan median): Konsumen yang lebih miskin memperoleh keuntungan yang relatif lebih besar dibandingkan median, sedangkan konsumen yang lebih kaya memperoleh keuntungan yang relatif lebih sedikit (walaupun semua konsumen menikmati keuntungan bersih yang positif dari perdagangan).



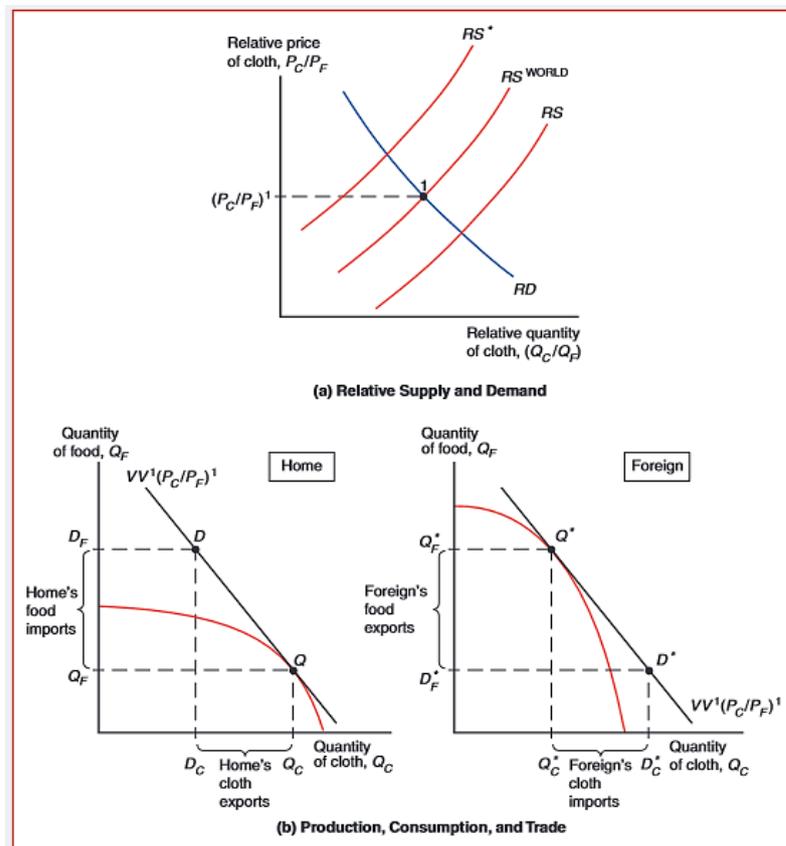
Gambar 6.5 Keuntungan Dari Perdagangan Di Seluruh Distribusi Pendapatan (Relatif Terhadap Konsumen Median)

Sumber: Pablo D. Fajgelbaum dan Amit K. Khandelwal, "Measuring the Unequal Gains from Trade," *The Quarterly Journal of Economics* (2016), hlm. 1113–1180.

Gambar tersebut menunjukkan keuntungan dan kerugian relatif bagi konsumen pada persentil tertentu dari distribusi pendapatan suatu negara dibandingkan dengan median konsumen di negara tersebut (pada persentil ke-50 dari distribusi pendapatan). Angka tersebut menunjukkan rata-rata di 40 negara. Meskipun konsumen yang lebih kaya memperoleh keuntungan yang relatif lebih kecil dibandingkan konsumen median (keuntungan relatifnya negatif), keuntungan mereka secara keseluruhan dari perdagangan masih positif.

Harga relatif ekuilibrium dunia (ketika perdagangan dalam negeri dan luar negeri) kemudian diperoleh dari perpotongan penawaran dan permintaan relatif dunia pada titik 1. Harga relatif ini menentukan berapa unit kain ekspor dalam negeri yang ditukar dengan ekspor pangan luar negeri. Pada harga relatif ekuilibrium, ekspor kain yang diinginkan dalam negeri, $Q_C - D_C$, sesuai dengan impor kain yang diinginkan asing, $D_C - Q_C$. Pasar pangan juga berada dalam keseimbangan sehingga impor pangan yang diinginkan dalam negeri, $D_F - Q_F$, sesuai dengan ekspor pangan yang diinginkan asing, $Q_F - D_F$. Batas kemungkinan produksi untuk Dalam dan Luar Negeri, serta batasan anggaran dan pilihan produksi dan konsumsi terkait pada harga relatif ekuilibrium ($P_C > P_F$)¹, diilustrasikan pada panel (b).

Kini setelah kita mengetahui bagaimana penawaran relatif, permintaan relatif, ketentuan perdagangan, dan kesejahteraan ditentukan dalam model standar, kita dapat menggunakannya untuk memahami sejumlah isu penting dalam perekonomian internasional.



Gambar 6.6 Harga Relatif Keseimbangan Dengan Perdagangan Dan Arus Perdagangan

Terkait Panel (a) menunjukkan pasokan relatif kain di Dalam Negeri (R_S), di Luar Negeri (R_F), dan di dunia. Dalam dan Luar Negeri mempunyai permintaan relatif yang sama, yang juga merupakan permintaan relatif dunia. Harga relatif ekuilibrium (P_C/P_F)¹ ditentukan oleh perpotongan kurva penawaran dan permintaan relatif dunia. Panel (b) menunjukkan hubungan keseimbangan arus perdagangan antara Dalam Negeri dan Luar Negeri. Pada harga relatif keseimbangan (P_C/P_F)¹, ekspor kain dalam negeri sama dengan impor kain asing; dan impor pangan dalam negeri sama dengan ekspor pangan asing.

Pertumbuhan Ekonomi: Pergeseran Kurva RS

Dampak pertumbuhan ekonomi dalam perekonomian dunia perdagangan selalu menjadi sumber kekhawatiran dan kontroversi. Perdebatan berkisar pada dua pertanyaan. Pertama, apakah pertumbuhan ekonomi di negara lain baik atau buruk bagi bangsa kita? Kedua, apakah pertumbuhan suatu negara menjadi lebih bernilai jika negara tersebut merupakan bagian dari perekonomian dunia yang terintegrasi erat? Dalam menilai dampak pertumbuhan di negara lain, argumen yang masuk akal dapat dikemukakan oleh kedua belah pihak. Di satu sisi, pertumbuhan ekonomi di negara-negara lain mungkin baik bagi perekonomian kita karena hal ini berarti pasar ekspor yang lebih besar dan harga impor yang lebih rendah. Di sisi lain, pertumbuhan di negara lain dapat berarti meningkatnya persaingan bagi eksportir dan produsen dalam negeri, yang harus bersaing dengan eksportir asing.

Kita dapat menemukan ambiguitas serupa ketika kita melihat dampak pertumbuhan di dalam negeri. Di satu sisi, pertumbuhan kapasitas produksi suatu perekonomian akan lebih bernilai ketika negara tersebut dapat menjual sebagian dari peningkatan produksinya ke pasar dunia. Di sisi lain, manfaat pertumbuhan dapat diteruskan kepada pihak asing dalam bentuk harga ekspor yang lebih rendah dibandingkan dengan keuntungan yang diperoleh dalam negeri. Model standar perdagangan yang dikembangkan pada bagian terakhir memberikan kerangka kerja yang dapat mengatasi kontradiksi-kontradiksi ini dan memperjelas dampak pertumbuhan ekonomi dalam dunia perdagangan.

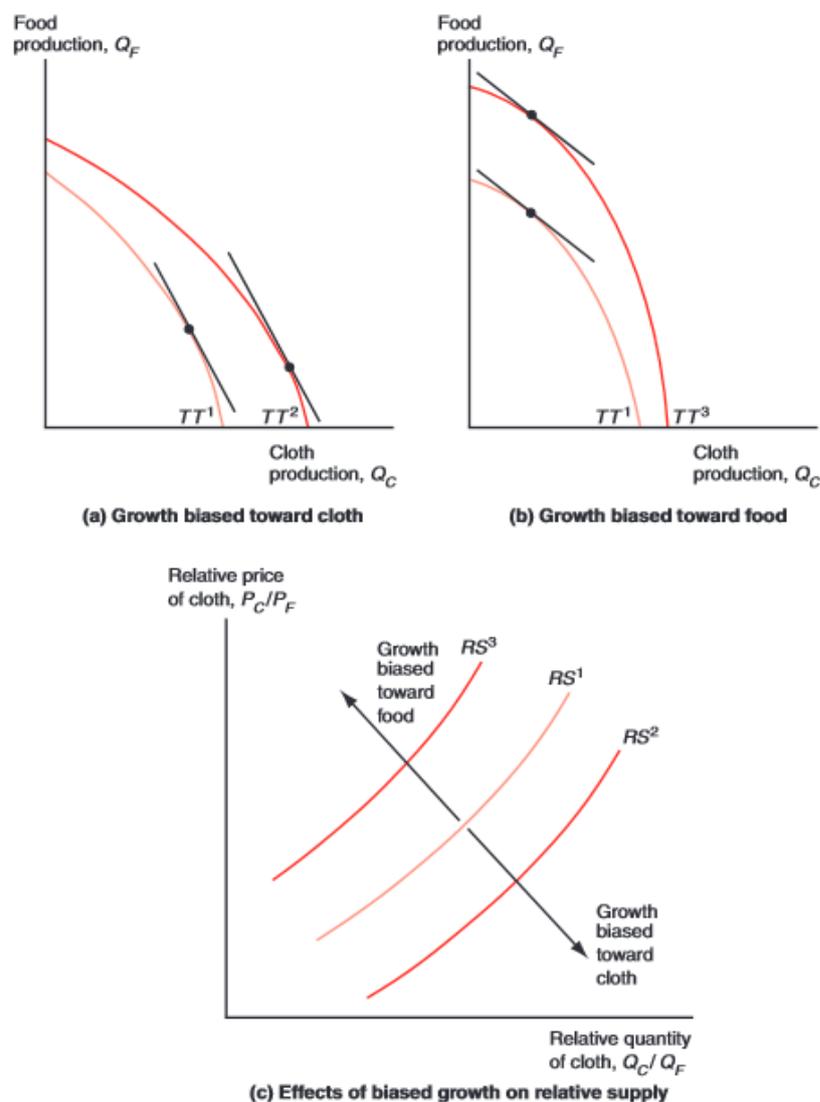
6.4 PERTUMBUHAN DAN BATAS KEMUNGKINAN PRODUKSI

Pertumbuhan ekonomi berarti pergeseran batas kemungkinan produksi suatu negara. Pertumbuhan ini dapat disebabkan oleh peningkatan sumber daya suatu negara atau peningkatan efisiensi penggunaan sumber daya tersebut. Dampak pertumbuhan terhadap perdagangan internasional disebabkan oleh fakta bahwa pertumbuhan tersebut biasanya memiliki bias. Pertumbuhan yang bias terjadi ketika batas kemungkinan produksi lebih bergeser ke satu arah dibandingkan ke arah lain. Panel (a) pada Gambar 6.7 mengilustrasikan bias pertumbuhan terhadap kain (pergeseran dari TT^1 ke TT^2), sedangkan panel (b) menunjukkan bias pertumbuhan terhadap pangan (pergeseran dari TT^1 ke TT^3).

Pertumbuhan mungkin bias karena dua alasan utama:

1. Model Ricardian pada Bab 3 menunjukkan bahwa kemajuan teknologi di salah satu sektor perekonomian akan memperluas kemungkinan produksi perekonomian sesuai dengan arah output sektor tersebut.

2. Model Heckscher-Ohlin pada Bab 5 menunjukkan bahwa peningkatan pasokan suatu faktor produksi di suatu negara—katakanlah, peningkatan persediaan modal akibat tabungan dan investasi—akan menghasilkan perluasan kemungkinan produksi yang bias. Biasanya akan mengarah pada barang yang faktornya spesifik atau barang yang produksinya intensif pada faktor yang pasokannya meningkat. Dengan demikian, pertimbangan yang sama yang menimbulkan perdagangan internasional juga akan menyebabkan pertumbuhan yang bias dalam perekonomian perdagangan.



Gambar 6.7 Pertumbuhan yang Bias

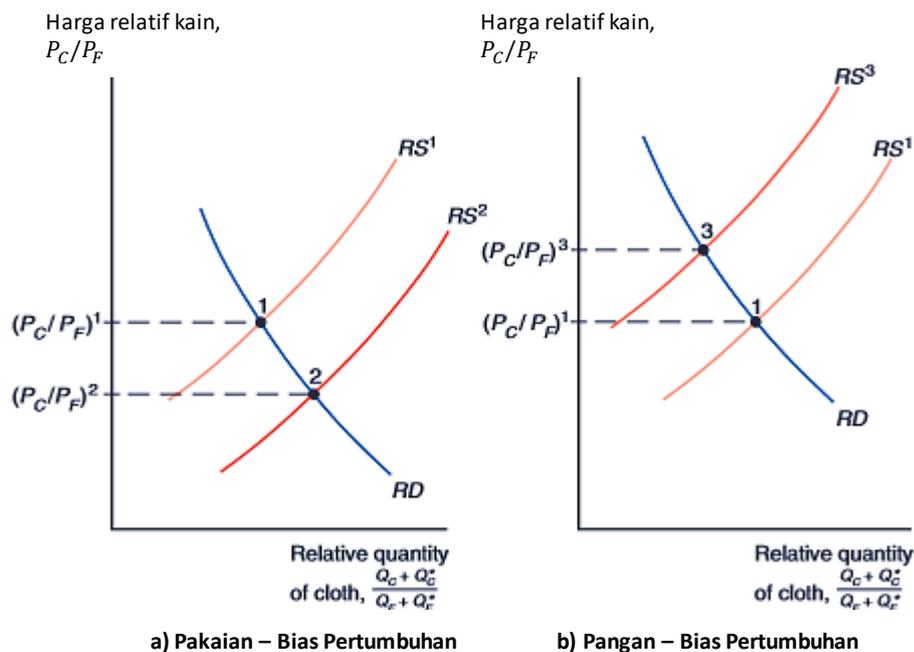
Pertumbuhan menjadi bias ketika pertumbuhan tersebut mengalihkan kemungkinan produksi ke suatu barang dibandingkan barang lainnya. Dalam kasus (a), pertumbuhan condong ke arah pangan (pergeseran dari TT^1 ke TT^2), sedangkan dalam kasus (b),

pertumbuhan condong ke arah pangan (pergeseran dari TT^1 ke TT^3). Pergeseran terkait kurva penawaran relatif ditunjukkan pada panel (c): pergeseran ke kanan (dari RS^1 ke RS^2) ketika pertumbuhan condong ke arah pangan, dan pergeseran ke kiri (dari RS^1 ke RS^3) ketika pertumbuhan condong ke arah pangan.

Bias pertumbuhan pada panel (a) dan (b) cukup kuat. Dalam setiap kasus, perekonomian mampu memproduksi lebih banyak kedua barang tersebut. Akan tetapi, pada harga relatif kain yang tidak berubah, output makanan justru turun di panel (a), sedangkan output kain justru turun di panel (b). Meskipun pertumbuhan tidak selalu memiliki bias yang kuat seperti dalam contoh-contoh di atas, bahkan pertumbuhan yang sedikit biasanya terhadap kain akan menyebabkan, untuk harga relatif tertentu dari kain, pada peningkatan output kain dibandingkan dengan makanan. Dengan kata lain, kurva penawaran relatif negara tersebut bergeser ke kanan. Perubahan ini direpresentasikan pada panel (c) sebagai transisi dari RS^1 ke RS^2 . Ketika pertumbuhan condong ke arah pangan, kurva penawaran relatif bergeser ke kiri, seperti yang ditunjukkan oleh transisi dari RS^1 ke RS^3 .

Pasokan Relatif Dunia dan Ketentuan Perdagangan

Anggaplah sekarang bahwa Domestik mengalami pertumbuhan yang sangat bias terhadap kain, sehingga output kain meningkat pada harga relatif kain tertentu, sementara output pangan menurun [seperti yang ditunjukkan pada panel (a) pada Gambar 6.7]. Kemudian output kain relatif terhadap makanan akan naik pada harga tertentu di dunia secara keseluruhan, dan kurva penawaran relatif dunia akan bergeser ke kanan, seperti halnya kurva penawaran relatif untuk Domestik. Pergeseran pasokan relatif dunia ini ditunjukkan pada panel (a) pada Gambar 6.8 sebagai pergeseran dari RS^1 ke RS^2 . Hal ini mengakibatkan penurunan harga relatif kain dari $(P_C/P_F)^1$ menjadi $(P_C/P_F)^2$, memburuknya nilai tukar dalam negeri dan perbaikan dalam nilai tukar luar negeri.



Gambar 6.8 Pertumbuhan Dan Pasokan Relatif Dunia

Pertumbuhan yang condong ke arah pangan menggeser kurva RS dunia ke kanan (a), sementara pertumbuhan yang condong ke arah pangan menggesernya ke kiri (b). Perhatikan bahwa pertimbangan penting di sini bukanlah perekonomian mana yang tumbuh, melainkan bias pertumbuhan tersebut. Jika Asing mengalami pertumbuhan yang sangat condong ke arah kain, dampaknya terhadap kurva penawaran relatif dunia dan juga terhadap syarat perdagangan akan serupa. Di sisi lain, pertumbuhan dalam negeri atau luar negeri yang sangat bias terhadap pangan akan menyebabkan pergeseran kurva RS dunia (RS^1 ke RS^3) ke kiri dan dengan demikian akan meningkatkan harga relatif kain dari $(P_C > P_F)^1$ ke $(P_C > P_F)^3$ [seperti yang ditunjukkan pada panel (b)]. Peningkatan harga relatif ini merupakan perbaikan dalam nilai tukar perdagangan dalam negeri, namun memperburuk nilai tukar perdagangan luar negeri.

Pertumbuhan yang memperluas kemungkinan produksi suatu negara secara tidak proporsional ke arah barang yang diekspor (kain di dalam negeri, makanan di luar negeri) merupakan pertumbuhan yang bias ekspor. Demikian pula, pertumbuhan yang bias terhadap barang yang diimpor suatu negara adalah pertumbuhan yang bias terhadap impor. Analisis kami mengarah pada prinsip umum berikut: Pertumbuhan yang bias ekspor cenderung memperburuk nilai tukar perdagangan suatu negara berkembang, sehingga menguntungkan negara-negara lain di dunia; Pertumbuhan yang bias impor cenderung meningkatkan nilai tukar perdagangan negara berkembang dengan mengorbankan biaya dunia.

6.5 DAMPAK PERTUMBUHAN INTERNASIONAL

Dengan menggunakan prinsip ini, kita kini dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan kita mengenai dampak pertumbuhan secara internasional. Apakah pertumbuhan di negara-negara lain baik atau buruk bagi negara kita? Apakah fakta bahwa negara kita adalah bagian dari perekonomian dunia perdagangan menambah atau mengurangi manfaat pertumbuhan? Dalam setiap kasus, jawabannya bergantung pada bias pertumbuhan. Pertumbuhan yang bias ekspor di negara-negara lain berdampak baik bagi kita karena meningkatkan nilai tukar perdagangan kita, sementara pertumbuhan yang bias impor di luar negeri memperburuk nilai tukar perdagangan kita. Pertumbuhan yang bias ekspor di negara kita memperburuk nilai tukar perdagangan kita, sehingga mengurangi manfaat langsung dari pertumbuhan tersebut, sementara pertumbuhan yang bias impor menyebabkan peningkatan nilai tukar perdagangan kita, yang merupakan manfaat sekunder.

Selama tahun 1950-an, banyak ekonom dari negara-negara miskin percaya bahwa negara mereka, yang terutama mengekspor bahan mentah, kemungkinan besar akan mengalami penurunan nilai tukar perdagangan seiring berjalannya waktu. Mereka percaya bahwa pertumbuhan di dunia industri akan ditandai dengan meningkatnya pengembangan bahan-bahan pengganti sintesis untuk bahan mentah, sementara pertumbuhan di negara-negara miskin akan berupa perluasan lebih lanjut dari kapasitas mereka untuk memproduksi barang-barang yang sudah mereka ekspor. gerakan menuju industrialisasi. Artinya, pertumbuhan di negara-negara industri akan bersifat bias impor, sedangkan pertumbuhan di negara-negara kurang berkembang akan bersifat bias ekspor.

Beberapa analis bahkan berpendapat bahwa pertumbuhan di negara-negara miskin justru akan merugikan diri mereka sendiri. Mereka berpendapat bahwa pertumbuhan yang bias ekspor oleh negara-negara miskin akan memperburuk kondisi perdagangan mereka sehingga keadaan mereka akan lebih buruk dibandingkan jika negara-negara tersebut tidak mengalami pertumbuhan sama sekali. Situasi ini dikenal oleh para ekonom sebagai kasus pertumbuhan yang tidak menguntungkan. Dalam sebuah makalah terkenal yang diterbitkan pada tahun 1958, ekonom Jagdish Bhagwati dari Universitas Columbia menunjukkan bahwa dampak buruk pertumbuhan tersebut sebenarnya dapat muncul dalam model ekonomi yang ditentukan secara ketat. Namun, kondisi yang menyebabkan pertumbuhan yang tidak menguntungkan dapat terjadi sangatlah ekstrim. Ekspor yang sangat kuat pertumbuhan yang bias harus dipadukan dengan kurva RS dan RD yang sangat curam, sehingga perubahan nilai tukar perdagangan cukup besar untuk mengimbangi dampak langsung yang menguntungkan dari peningkatan kapasitas produktif suatu negara. Kebanyakan ekonom saat ini menganggap konsep pertumbuhan yang tidak menguntungkan lebih merupakan persoalan teoretis dibandingkan persoalan nyata.

Meskipun pertumbuhan di dalam negeri biasanya meningkatkan kesejahteraan kita bahkan di dunia perdagangan, hal ini tidak berlaku untuk pertumbuhan di luar negeri. Pertumbuhan yang bias terhadap impor bukanlah hal yang tidak mungkin terjadi, dan setiap kali negara-negara lain mengalami pertumbuhan seperti itu, hal ini akan memperburuk kondisi perdagangan kita. Dalam Studi Kasus berikut, kami menyelidiki apakah Amerika Serikat telah mengalami hilangnya pendapatan riil (penurunan nilai perdagangannya) selama tiga dekade terakhir karena beberapa mitra dagang pentingnya mengalami periode pertumbuhan yang pesat.

Studi Kasus

Apakah Pertumbuhan Negara-Negara Industri Baru Merugikan Negara-Negara Maju?

Dalam dua studi kasus sebelumnya, kami mengeksplorasi dampak peningkatan perdagangan dengan negara-negara industri baru (NIEs) terhadap pekerja Amerika dalam jangka pendek (pekerja yang terlantar di sektor-sektor yang bersaing dengan impor; Bab 4) dan dalam jangka panjang (ketimpangan pendapatan yang lebih tinggi; Bab 4). Seperti yang telah berulang kali kami tekankan, perdagangan berpotensi menimbulkan pihak yang diuntungkan dan dirugikan (efek distribusi pendapatan) dalam suatu negara meskipun perolehan pendapatan agregatnya positif. Dalam Studi Kasus ini, kami mengeksplorasi apakah Amerika Serikat mengalami penurunan dalam hal perdagangan karena beberapa mitra dagang utamanya mengalami pertumbuhan yang signifikan (Meksiko, khususnya, yang menempati peringkat ketiga dalam hal total perdagangan bilateral, di belakang Tiongkok dan Kanada). Ini akan mewakili kerugian pendapatan agregat bagi Amerika Serikat.

Karena kerugian akibat perdagangan cenderung lebih terlihat dan terkonsentrasi dibandingkan keuntungannya (setidaknya di negara-negara maju), maka tidak mengherankan jika persepsi AS terhadap Meksiko adalah yang paling tidak menguntungkan sejak pertengahan tahun 1990an. Dalam survei terbaru dari Pada tahun 2013, masyarakat Amerika menganggap hubungan mereka dengan tetangganya di wilayah selatan agak “hangat-hangat

kuku” dan sebagian kecil masyarakat Amerika menganggap hubungan bilateral sebagai hal yang penting. Mengenai isu khusus hubungan ekonomi bilateral, mayoritas 70% percaya bahwa Meksiko mendapat manfaat lebih besar dari NAFTA dibandingkan AS, sementara hanya sedikit responden yang mengetahui aliran investasi modal.

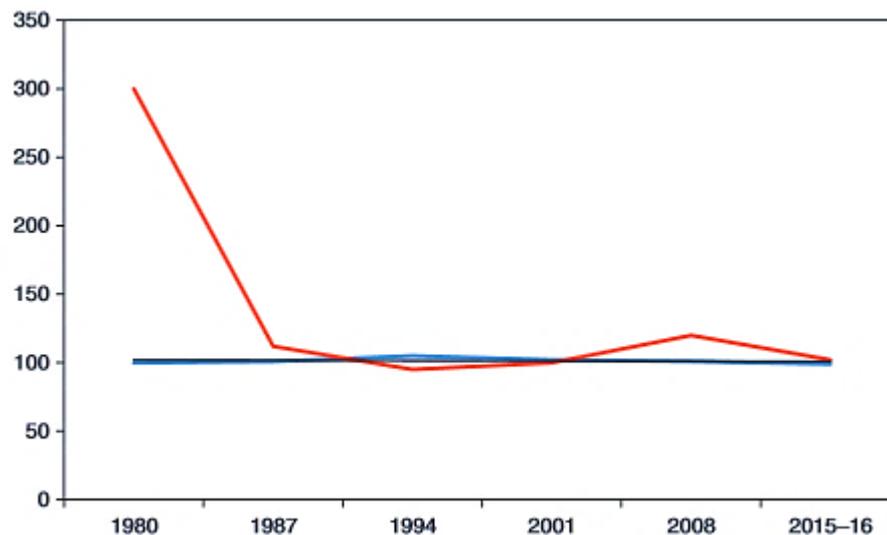
Kita dapat memeriksa apakah pertumbuhan perekonomian Meksiko dalam dua dekade terakhir (pertumbuhan PDB tahunan di Meksiko rata-rata sebesar 2,6 persen dari tahun 1994 hingga 2016) telah menimbulkan kerugian agregat bagi perekonomian AS melalui penurunan jangka panjang dalam nilai tukar perdagangan AS (dan sebaliknya, apresiasi terhadap persyaratan perdagangan Meksiko). Pada lampiran bab ini, kami menunjukkan bahwa persentase dampak pendapatan riil dari perubahan nilai tukar perdagangan kira-kira sama dengan persentase perubahan nilai tukar perdagangan, dikalikan dengan bagian impor dalam pendapatan. Bagi Amerika Serikat, dengan pangsa impor sebesar 15 persen dalam PDB, penurunan nilai tukar perdagangan sebesar 1 persen akan mengurangi pendapatan riil hanya sekitar 0,15 persen. Jadi nilai tukar perdagangan harus menurun beberapa persen per tahun agar dapat menjadi hambatan nyata terhadap pertumbuhan ekonomi.

Gambar 6.9 menunjukkan evolusi ketentuan perdagangan di Amerika Serikat dan Meksiko selama 50 tahun terakhir (dinormalisasi menjadi 100 pada tahun 2000). Kami melihat bahwa besarnya fluktuasi tahunan dalam nilai perdagangan Amerika Serikat kecil, dan tidak ada tren yang jelas dari waktu ke waktu. Ketentuan perdagangan AS pada tahun 2014 pada dasarnya berada pada tingkat yang sama dengan kondisi pada tahun 1980. Oleh karena itu, tidak ada bukti bahwa Amerika Serikat mengalami kerugian berkelanjutan akibat memburuknya ketentuan perdagangan dalam jangka panjang. Selain itu, tidak ada bukti bahwa nilai tukar perdagangan Meksiko terus meningkat seiring dengan semakin dalamnya integrasi ekonomi AS-Meksiko berkat NAFTA. Nilai tukar perdagangan Meksiko tetap relatif stabil sejak tahun 1985 dan meskipun ada beberapa kali peningkatan kecil antara tahun 2002 dan 2015 yang meningkatkan nilai tukar perdagangan Meksiko ke angka 118, pada tahun 2015 nilai nilai tukar ini berada pada tingkat yang sama seperti pada tahun 1990 (=102).

Poin terakhir memburuknya ketentuan perdagangan akan mengurangi pendapatan (kesejahteraan) suatu negara dengan mengurangi perdagangan dan keuntungan yang diperoleh dari perdagangan. Hasil terburuk bagi kesejahteraan agregat adalah kembalinya sistem otonomi dan penghapusan total perdagangan. Amerika Serikat telah mengalami pertumbuhan pesat dalam perdagangan dengan Meksiko sebagai akibat dari NAFTA, yang merupakan salah satu alasan mengapa model teoritis kerugian agregat akibat memburuknya persyaratan perdagangan tidak sesuai dengan pengalaman AS.

Seperti yang kami ilustrasikan untuk Amerika Serikat pada Gambar 6.9, sebagian besar negara maju cenderung mengalami sedikit perubahan dalam hal perdagangan mereka, sekitar 1 persen atau kurang per tahun (rata-rata). Namun, ekspor beberapa negara berkembang sangat terkonsentrasi pada sektor mineral dan pertanian. Harga barang-barang tersebut di pasar dunia sangat fluktuatif, sehingga menyebabkan perubahan besar dalam nilai perdagangan. Perubahan ini pada gilirannya menghasilkan perubahan besar dalam kesejahteraan (karena perdagangan terkonsentrasi di sejumlah kecil sektor dan mewakili

persentase PDB yang besar). Faktanya, beberapa penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar fluktuasi PDB di beberapa negara berkembang (yang fluktuasi PDB-nya relatif besar dibandingkan fluktuasi PDB di negara-negara maju) dapat disebabkan oleh fluktuasi nilai perdagangan negara-negara tersebut. Misalnya, penurunan harga komoditas logam dan minyak yang baru-baru ini terjadi (2011-2015) telah menyebabkan kerugian ekonomi yang parah bagi beberapa negara Amerika Latin yang merupakan eksportir utama komoditas-komoditas yang terkena dampak tersebut. Venezuela (ekspor minyak utama) adalah negara yang paling terkena dampaknya. IMF baru-baru ini memperkirakan bahwa kerugian yang terkait dengan rendahnya harga minyak mencapai lebih dari 17 persen PDB Chili, Kolombia, dan Ekuador juga menderita kerugian sebesar 4 hingga 7 persen PDB karena rendahnya harga komoditas tersebut.



Gambar 6.9 Evolusi Ketentuan Perdagangan Amerika Serikat Dan Meksiko (1980–2014, 2000 = 100)

Sumber: Indikator Pembangunan Dunia, Bank Dunia.

6.6 TARIF DAN SUBSIDI EKSPOR

Pergeseran Serentak di RS dan RD

Tarif impor (pajak yang dikenakan atas impor) dan subsidi ekspor (pembayaran yang diberikan kepada produsen dalam negeri yang menjual barang ke luar negeri) biasanya tidak diberlakukan untuk mempengaruhi ketentuan perdagangan suatu negara. Intervensi pemerintah dalam perdagangan biasanya dilakukan untuk distribusi pendapatan, untuk memajukan industri yang dianggap penting bagi perekonomian, atau untuk neraca pembayaran. Apapun motif tarif dan subsidi, bagaimanapun, hal-hal tersebut mempunyai dampak terhadap ketentuan perdagangan yang dapat dipahami dengan menggunakan model perdagangan standar.

Ciri khas tarif dan subsidi ekspor adalah bahwa tarif dan subsidi ekspor menciptakan perbedaan antara harga barang yang diperdagangkan di pasar dunia dan harga barang yang dapat dibeli di dalam suatu negara. Dampak langsung dari tarif adalah membuat barang-barang impor menjadi lebih mahal di dalam suatu negara dibandingkan di luar negeri. Subsidi

ekspor memberikan insentif kepada produsen untuk mengekspor. Oleh karena itu, akan lebih menguntungkan untuk menjual barang ke luar negeri daripada menjual barang ke dalam negeri, kecuali jika harga di dalam negeri lebih tinggi, sehingga subsidi tersebut akan menaikkan harga barang ekspor di dalam negeri. Perlu diperhatikan bahwa hal ini sangat berbeda dengan dampak subsidi produksi, yang juga menurunkan harga dalam negeri untuk barang-barang yang terkena dampak (karena subsidi produksi tidak melakukan diskriminasi berdasarkan tujuan penjualan barang). Ketika suatu negara menjadi eksportir atau importir suatu barang (relatif terhadap ukuran pasar dunia), perubahan harga yang disebabkan oleh tarif dan subsidi mengubah pasokan dan permintaan relatif di pasar dunia. Dampaknya adalah pergeseran dalam hal perdagangan, baik negara yang menerapkan perubahan kebijakan maupun negara lain.

Pengaruh Tarif terhadap Permintaan dan Penawaran Relatif

Tarif dan subsidi menimbulkan kesenjangan antara harga barang yang diperdagangkan secara internasional (harga eksternal) dan harga barang yang diperdagangkan di dalam suatu negara (harga internal). Artinya, kita harus berhati-hati dalam mendefinisikan term of trade, yang dimaksudkan untuk mengukur rasio pertukaran barang antar negara; misalnya, berapa unit pangan yang dapat diimpor dalam negeri untuk setiap unit kain yang diekspornya? Artinya, ketentuan perdagangan lebih sesuai dengan harga eksternal, bukan harga internal. Oleh karena itu, ketika menganalisis dampak tarif atau subsidi ekspor, kita ingin mengetahui bagaimana tarif atau subsidi tersebut mempengaruhi penawaran dan permintaan relatif sebagai fungsi dari harga eksternal.

Misalnya, jika Dalam Negeri menerapkan tarif sebesar 20 persen terhadap nilai impor pangan, maka harga pangan dalam negeri dibandingkan dengan harga kain yang dihadapi oleh produsen dan konsumen dalam negeri akan 20 persen lebih tinggi dibandingkan harga relatif pangan eksternal di pasar dunia. Demikian pula, harga relatif kain di dalam negeri yang menjadi dasar keputusan penduduk Rumah akan lebih rendah dibandingkan harga relatif di pasar luar.

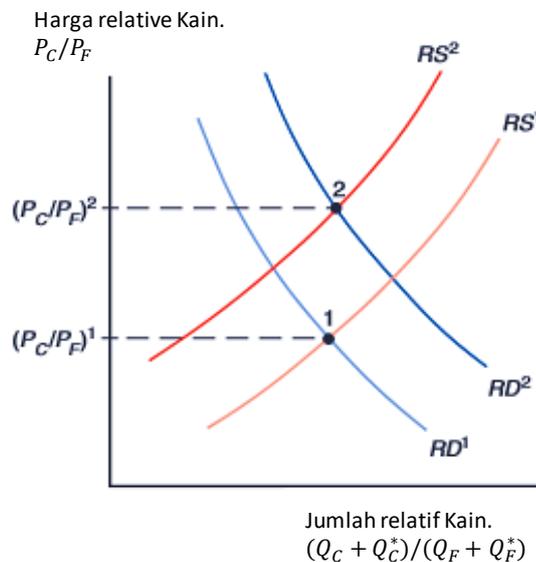
Dengan demikian, pada harga relatif kain dunia tertentu, produsen dalam negeri akan menghadapi harga kain relatif lebih rendah sehingga akan memproduksi lebih sedikit kain dan lebih banyak makanan. Pada saat yang sama, konsumen rumahan akan mengalihkan konsumsinya ke pakaian dan menjauhi makanan. Dari sudut pandang dunia secara keseluruhan, pasokan relatif kain akan turun (dari RS^1 ke RS^2 pada Gambar 6.10) sedangkan permintaan relatif akan kain akan meningkat (dari RD^1 ke RD^2). Jelasnya, harga relatif kain dunia meningkat dari $(P_C > P_F)^1$ menjadi $(P_C > P_F)^2$, dan dengan demikian nilai tukar perdagangan dalam negeri meningkat dengan mengorbankan asing.

Besarnya dampak ketentuan perdagangan ini bergantung pada seberapa besar negara yang mengenakan tarif tersebut dibandingkan dengan negara-negara lain di dunia: Jika suatu negara hanya merupakan bagian kecil dari dunia, maka hal ini tidak akan berdampak banyak terhadap penawaran dan permintaan relatif dunia dan oleh karena itu tidak mempunyai pengaruh yang besar terhadap harga relatif. Jika Amerika Serikat, sebuah negara yang sangat besar, mengenakan tarif sebesar 20 persen, beberapa perkiraan menunjukkan bahwa

ketentuan perdagangan AS mungkin akan meningkat sebesar 15 persen. Artinya, harga impor AS dibandingkan ekspor mungkin turun sebesar 15 persen di pasar dunia, sedangkan harga relatif impor hanya akan naik 5 persen di Amerika Serikat. Di sisi lain, jika Luksemburg atau Paraguay mengenakan tarif sebesar 20 persen, dampak ketentuan perdagangan mungkin akan terlalu kecil untuk diukur.

Dampak Subsidi Ekspor

Tarif dan subsidi ekspor sering kali diperlakukan sebagai kebijakan yang serupa, karena keduanya tampaknya mendukung produsen dalam negeri, namun mempunyai dampak yang berlawanan terhadap ketentuan perdagangan. Misalkan Domestik menawarkan subsidi sebesar 20 persen atas nilai kain apa pun yang diekspor. Untuk harga berapa pun di dunia, subsidi ini akan menaikkan harga kain dalam negeri dibandingkan harga pangan sebesar 20 persen. Kenaikan harga relatif kain akan menyebabkan produsen dalam negeri memproduksi lebih banyak kain dan lebih sedikit makanan, sekaligus menyebabkan konsumen dalam negeri mengganti makanan dengan kain. Seperti diilustrasikan pada Gambar 6.11, subsidi akan meningkatkan pasokan relatif kain dunia (dari RS^1 ke RS^2) dan menurunkan permintaan relatif kain dunia (dari RD^1 ke RD^2), sehingga menggeser keseimbangan dari titik 1 ke titik 2. Subsidi ekspor dalam negeri memperburuk kondisi perdagangan dalam negeri dan meningkatkan nilai tukar asing.



Gambar 6.10 Pengaruh Tarif Pangan Terhadap Ketentuan Perdagangan

Tarif impor pangan yang diberlakukan oleh Dalam Negeri mengurangi pasokan relatif kain (dari RS^1 ke RS^2) dan meningkatkan permintaan relatif (dari RD^1 ke RD^2) untuk dunia secara keseluruhan. Akibatnya, harga relatif kain harus naik dari $(P_C/P_F)^1$ menjadi $(P_C/P_F)^2$. Implikasi Dampak Ketentuan Perdagangan: Siapa yang Diuntungkan dan Siapa yang Dirugikan? Jika dalam negeri mengenakan tarif, maka hal ini akan meningkatkan ketentuan perdagangannya dengan mengorbankan asing. Oleh karena itu, tarif merugikan seluruh dunia. Dampaknya terhadap kesejahteraan rumah tangga tidak begitu jelas. Ketentuan peningkatan

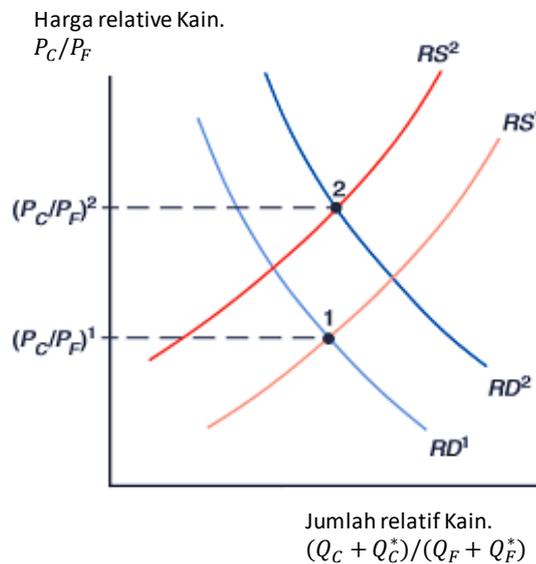
perdagangan menguntungkan Domestik namun, tarif juga menimbulkan biaya dengan mendistorsi insentif produksi dan konsumsi dalam perekonomian dalam negeri (lihat Bab 9). Keuntungan perdagangan akan lebih besar daripada kerugian akibat distorsi hanya selama tarifnya tidak terlalu besar. Nanti kita akan melihat bagaimana menentukan tarif optimal yang memaksimalkan keuntungan bersih. (Untuk negara-negara kecil yang tidak dapat memberikan dampak besar terhadap ketentuan perdagangan mereka, tarif optimalnya mendekati nol.)

Dampak dari subsidi ekspor cukup jelas. Nilai tukar perdagangan luar negeri meningkat dengan mengorbankan dalam negeri, sehingga jelas menjadikan negara tersebut lebih baik. Pada saat yang sama, Domestik juga mengalami kerugian akibat memburuknya kondisi perdagangan dan akibat distorsi kebijakannya. Analisis ini nampaknya menunjukkan bahwa subsidi ekspor tidak pernah masuk akal. Faktanya, sulit untuk membayangkan situasi di mana subsidi ekspor dapat memenuhi kepentingan nasional. Penggunaan subsidi ekspor sebagai alat kebijakan biasanya lebih berkaitan dengan kekhasan politik perdagangan dibandingkan logika ekonomi.

Apakah tarif luar negeri selalu berdampak buruk bagi suatu negara dan subsidi ekspor luar negeri selalu menguntungkan? Belum tentu. Model kami adalah dunia dua negara, dimana negara lain mengekspor barang yang kami impor dan sebaliknya. Di dunia multinasional yang nyata, pemerintah asing dapat mensubsidi ekspor barang yang bersaing dengan ekspor AS, ini Subsidi asing jelas akan merugikan ketentuan perdagangan AS. Contoh bagus dari dampak ini adalah subsidi Eropa terhadap ekspor pertanian (lihat Bab 9). Alternatifnya, suatu negara dapat mengenakan tarif terhadap barang yang juga diimpor oleh Amerika Serikat, sehingga menurunkan harganya dan menguntungkan Amerika Serikat. Oleh karena itu, kita perlu memenuhi syarat kesimpulan kita dari analisis dua negara: Subsidi terhadap ekspor barang-barang yang diimpor Amerika Serikat membantu kita, sementara tarif terhadap ekspor Amerika merugikan kita.

Pandangan bahwa penjualan luar negeri yang disubsidi ke Amerika Serikat baik bagi kita bukanlah pandangan yang populer. Ketika pemerintah asing dituntut untuk mensubsidi penjualan di Amerika Serikat, reaksi populer dan politisnya adalah bahwa hal ini merupakan persaingan tidak sehat. Oleh karena itu, ketika Departemen Perdagangan memutuskan pada tahun 2012 bahwa pemerintah Tiongkok mensubsidi ekspor panel surya ke Amerika Serikat, mereka merespons dengan mengenakan tarif impor panel surya dari Tiongkok.⁷ Model standar menunjukkan bahwa harga panel surya yang lebih rendah adalah sebuah hal yang buruk. Hal yang baik bagi perekonomian AS (yang merupakan importir panel surya). Di sisi lain, beberapa model yang didasarkan pada persaingan tidak sempurna dan peningkatan skala hasil produksi menunjukkan adanya potensi kerugian kesejahteraan akibat subsidi Tiongkok. Meskipun demikian, dampak terbesar dari subsidi ini adalah pada distribusi pendapatan di Amerika Serikat. Jika Tiongkok mensubsidi ekspor panel surya ke Amerika Serikat, sebagian besar penduduk AS memperoleh manfaat dari tenaga surya yang lebih murah. Namun, para pekerja dan investor di industri panel surya AS dirugikan oleh rendahnya harga impor. Konsekuensi lain dari tarif AS terhadap impor panel surya dari Tiongkok adalah pengalihan perdagangan: Tingginya harga panel surya dari Tiongkok telah memicu ledakan investasi

dalam produksi panel surya di Malaysia. Produksi di sana kini mencapai tiga kali lipat tingkat produksi AS; dan Malaysia telah menjadi sumber impor panel surya AS terbesar kedua (setelah Tiongkok).



GAMBAR 6.11 Pengaruh Subsidi Kain terhadap Ketentuan Perdagangan

Subsidi ekspor kain mempunyai dampak yang berlawanan terhadap pasokan dan permintaan dibandingkan dengan tarif pangan. Pasokan relatif kain dunia meningkat, sementara permintaan relatif dunia menurun. Nilai tukar perdagangan dalam negeri menurun karena harga relatif kain turun dari $(P_C/P_F)^1$ ke $(P_C/P_F)^2$.

6.7 PEMINJAMAN DAN PEMINJAMAN INTERNASIONAL

Hingga saat ini, semua hubungan perdagangan yang telah kami uraikan tidak direferensikan oleh dimensi waktu satu barang, misalnya kain, ditukar dengan barang lain, misalnya makanan. Pada bagian ini, kami menunjukkan bagaimana model standar perdagangan yang kami kembangkan juga dapat digunakan untuk menganalisis jenis perdagangan lain yang sangat penting antar negara yang terjadi seiring berjalannya waktu: peminjaman dan peminjaman internasional. Setiap transaksi internasional yang terjadi dalam jangka waktu tertentu mempunyai aspek finansial, dan aspek ini adalah salah satu topik utama yang kami bahas di paruh kedua buku ini. Namun, kita juga dapat mengabstraksikan aspek-aspek finansial tersebut dan menganggap peminjaman dan peminjaman hanya sebagai jenis perdagangan yang lain: Daripada memperdagangkan suatu barang dengan barang lain pada suatu waktu, kita menukarkan barang-barang saat ini dengan imbalan barang-barang tertentu di masa depan. Perdagangan semacam ini dikenal sebagai perdagangan antarwaktu; kami akan membahas lebih banyak lagi nanti di artikel ini, namun untuk saat ini kami akan menganalisisnya menggunakan varian model perdagangan standar kami dengan dimensi waktu.

Kemungkinan Produksi dan Perdagangan Antarwaktu

Bahkan ketika tidak ada pergerakan modal internasional, perekonomian mana pun menghadapi trade-off antara konsumsi saat ini dan konsumsi di masa depan. Perekonomian biasanya tidak mengkonsumsi seluruh outputnya saat ini; sebagian dari output mereka berbentuk investasi pada mesin, bangunan, dan bentuk modal produktif lainnya. Semakin banyak investasi yang dilakukan suatu perekonomian saat ini, semakin banyak pula yang dapat diproduksi dan dikonsumsi di masa depan. Namun, untuk berinvestasi lebih banyak, perekonomian harus melepaskan sumber daya dengan mengonsumsi lebih sedikit (kecuali terdapat sumber daya yang menganggur, kemungkinan yang untuk sementara kita abaikan). Dengan demikian, terdapat trade-off antara konsumsi saat ini dan masa depan.

Mari kita bayangkan suatu perekonomian yang hanya mengkonsumsi satu barang dan hanya akan bertahan selama dua periode, yang kita sebut saat ini dan masa depan. Kemudian akan terjadi trade-off antara produksi barang konsumsi saat ini dan masa depan, yang dapat kita simpulkan dengan menggambar batas kemungkinan produksi antarwaktu. Perbatasan seperti itu diilustrasikan pada Gambar 6.12. Ini terlihat seperti batas kemungkinan produksi antara dua barang pada suatu titik waktu yang telah kita gambar.

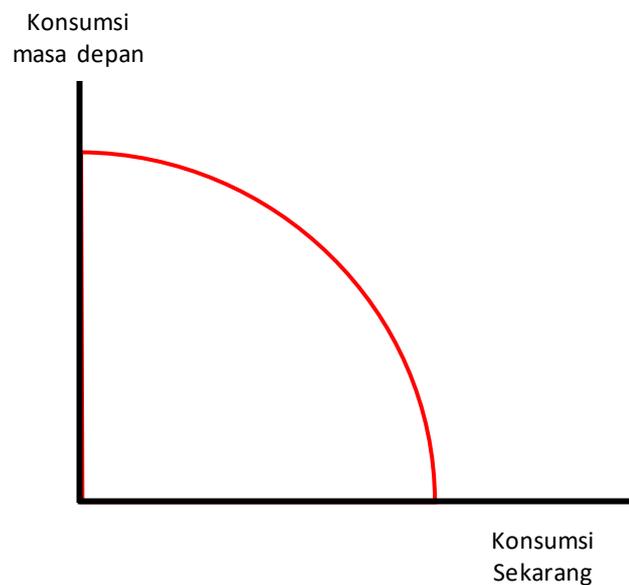
Bentuk batas kemungkinan produksi antar waktu akan berbeda antar negara. Beberapa negara mempunyai kemungkinan produksi yang bias terhadap output saat ini, sementara negara lain bias terhadap output di masa depan. Kita akan menanyakan perbedaan nyata apa yang terkait dengan bias-bias ini, tapi pertama-tama anggap saja ada dua negara, Dalam Negeri dan Luar Negeri, dengan kemungkinan produksi antar waktu yang berbeda. Kemungkinan di dalam negeri bias terhadap konsumsi saat ini, sedangkan di luar negeri bias terhadap konsumsi di masa depan.

Dengan analogi, kita sudah tahu apa yang diharapkan. Dengan tidak adanya peminjaman dan peminjaman internasional, kita memperkirakan harga relatif konsumsi masa depan akan lebih tinggi di dalam negeri dibandingkan di luar negeri, dan dengan demikian jika kita membuka kemungkinan perdagangan dari waktu ke waktu, kita memperkirakan dalam negeri akan mengekspor barang-barang yang ada saat ini. konsumsi dan impor konsumsi masa depan. Namun hal ini mungkin tampak sedikit membingungkan. Berapa harga relatif konsumsi masa depan, dan bagaimana seseorang melakukan perdagangan dari waktu ke waktu?

Suku Bunga Riil

Bagaimana suatu negara melakukan perdagangan dari waktu ke waktu? Seperti halnya individu, suatu negara dapat melakukan perdagangan seiring berjalannya waktu dengan meminjam atau meminjamkan. Pertimbangkan apa yang terjadi ketika seseorang meminjam: Pada awalnya ia mampu membelanjakan lebih dari pendapatannya atau, dengan kata lain, mengkonsumsi lebih dari produksinya. Namun kemudian, ia harus membayar kembali pinjaman tersebut dengan bunga, dan oleh karena itu di masa depan ia mengkonsumsi lebih sedikit daripada yang dihasilkannya. Dengan meminjam, ia sebenarnya menukar konsumsi masa depan dengan konsumsi saat ini. Hal serupa juga terjadi pada negara peminjam. Jelas sekali bahwa harga konsumsi masa depan dalam kaitannya dengan konsumsi saat ini mempunyai hubungan dengan tingkat bunga. Seperti yang akan kita lihat di paruh kedua buku

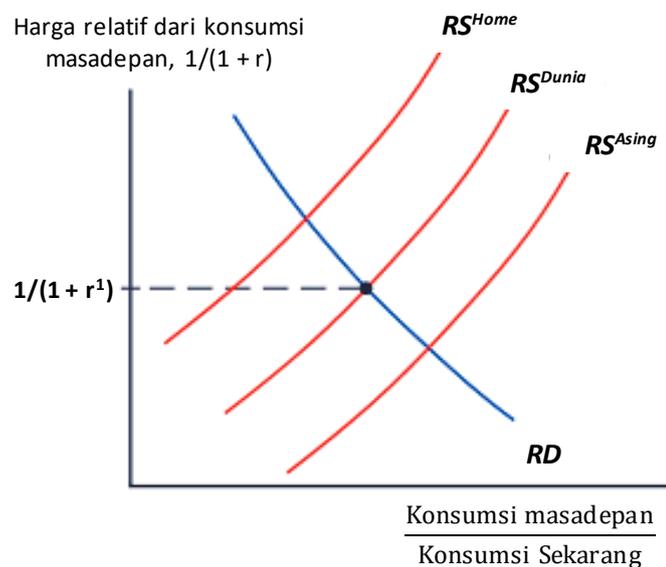
ini, di dunia nyata penafsiran suku bunga menjadi rumit karena kemungkinan perubahan tingkat harga secara keseluruhan. Untuk saat ini, kita mengabaikan masalah tersebut dengan berasumsi bahwa kontrak pinjaman ditentukan dalam istilah “riil”: Ketika suatu negara meminjam, negara tersebut mempunyai hak untuk membeli sejumlah barang konsumsi saat ini dengan imbalan pembayaran dalam jumlah yang lebih besar di masa depan. Secara khusus, jumlah pembayaran kembali di masa depan adalah $(1 + r)$ dikalikan jumlah pinjaman saat ini, dimana r adalah tingkat bunga riil atas pinjaman. Karena trade-offnya adalah satu unit konsumsi saat ini untuk $(1 + r)$ unit di masa depan, maka harga relatif konsumsi masa depan adalah $1 > (1 + r)$.



Gambar 6.12 Perbatasan Kemungkinan Produksi Antarwaktu

Suatu negara dapat memperdagangkan konsumsi saat ini untuk konsumsi di masa depan dengan cara yang sama seperti negara tersebut dapat memproduksi lebih banyak suatu barang dengan memproduksi lebih sedikit barang lainnya. Ketika harga relatif konsumsi masa depan meningkat (yaitu, tingkat bunga riil r turun), suatu negara merespons dengan berinvestasi lebih banyak; hal ini meningkatkan pasokan konsumsi masa depan relatif terhadap konsumsi saat ini (pergerakan ke kiri sepanjang batas kemungkinan produksi antarwaktu pada Gambar 6.12) dan menyiratkan kurva penawaran relatif yang miring ke atas untuk konsumsi masa depan. Sebelumnya kita telah melihat bagaimana preferensi konsumen terhadap pakaian dan makanan dapat direpresentasikan melalui kurva permintaan relatif yang menghubungkan konsumsi relatif dengan harga relatif barang-barang tersebut. Demikian pula, konsumen juga akan mempunyai preferensi dari waktu ke waktu yang mencerminkan sejauh mana ia bersedia mengganti konsumsi saat ini dan masa depan. Efek substitusi tersebut juga digambarkan oleh kurva permintaan relatif antarwaktu yang menghubungkan permintaan relatif untuk konsumsi masa depan (rasio konsumsi masa depan terhadap konsumsi saat ini) dengan harga relatifnya $1 > (1 + r)$.

Kesejajaran dengan model perdagangan standar kami kini telah selesai. Jika meminjam dan meminjamkan diperbolehkan, harga relatif konsumsi masa depan, dan juga tingkat bunga riil dunia, akan ditentukan oleh penawaran dan permintaan relatif dunia untuk konsumsi masa depan. Penentuan harga relatif ekuilibrium $1 > (1 + r^1)$ ditunjukkan pada Gambar 6.13 [perhatikan paralel dengan perdagangan barang dan panel (a) pada Gambar 6-6]. Kurva penawaran relatif antarwaktu untuk Dalam Negeri dan Luar Negeri mencerminkan bagaimana kemungkinan produksi dalam Negeri bias terhadap konsumsi saat ini sedangkan kemungkinan produksi Luar Negeri bias terhadap konsumsi masa depan. Dengan kata lain, pasokan relatif asing untuk konsumsi masa depan bergeser relatif terhadap pasokan relatif dalam negeri. Pada tingkat bunga riil ekuilibrium, Domestik akan mengekspor konsumsi saat ini sebagai imbalan atas impor konsumsi di masa depan. Artinya, Dalam Negeri akan memberikan pinjaman kepada Asing pada saat ini dan menerima pembayaran kembali di masa depan.



GAMBAR 6.13 Keseimbangan Suku Bunga dengan Pinjam Meminjam

Pasokan konsumsi masa depan dalam negeri, luar negeri, dan dunia relatif terhadap konsumsi saat ini. Dalam dan Luar Negeri mempunyai permintaan relatif yang sama untuk konsumsi masa depan, yang juga merupakan permintaan relatif dunia. Tingkat bunga ekuilibrium $1 > (1 + r^1)$ ditentukan oleh perpotongan penawaran dan permintaan relatif dunia.

Keunggulan Komparatif Antarwaktu

Kami berasumsi bahwa kemungkinan produksi antarwaktu di dalam negeri bias terhadap produksi saat ini. Tapi apa artinya ini? Sumber keunggulan komparatif antarwaktu agak berbeda dengan sumber yang dihasilkan oleh perdagangan biasa. Suatu negara yang mempunyai keunggulan komparatif dalam produksi barang-barang konsumsi di masa depan adalah negara yang, tanpa adanya pinjaman dan pinjaman internasional, akan memiliki harga konsumsi masa depan yang relatif rendah, yaitu tingkat bunga riil yang tinggi. Tingkat bunga

riil yang tinggi ini berhubungan dengan tingkat pengembalian investasi yang tinggi, yaitu tingkat pengembalian yang tinggi dalam mengalihkan sumber daya dari produksi barang konsumsi saat ini ke produksi barang modal, konstruksi, dan aktivitas lain yang meningkatkan kemampuan produksi perekonomian di masa depan. Jadi negara-negara yang meminjam di pasar internasional adalah negara-negara yang memiliki peluang investasi yang sangat produktif dibandingkan dengan kapasitas produktif saat ini, sedangkan negara-negara yang memberikan pinjaman adalah negara-negara yang peluang investasinya tidak tersedia di dalam negeri.

Ringkasan

1. Model perdagangan standar memperoleh kurva penawaran relatif dunia dari kemungkinan produksi dan kurva permintaan relatif dunia dari preferensi. Harga ekspor relatif terhadap impor, syarat perdagangan suatu negara, ditentukan oleh perpotongan kurva penawaran dan permintaan relatif dunia. Jika hal-hal lain dianggap sama, kenaikan nilai tukar perdagangan suatu negara akan meningkatkan kesejahteraan negara tersebut. Sebaliknya, penurunan nilai tukar perdagangan suatu negara akan memperburuk keadaan negara tersebut.
2. Pertumbuhan ekonomi berarti pergeseran batas kemungkinan produksi suatu negara. Pertumbuhan seperti ini biasanya bersifat bias; artinya, batas kemungkinan produksi lebih banyak bergeser ke arah beberapa barang dibandingkan ke arah barang lainnya. Dampak langsung dari pertumbuhan yang bias adalah, jika hal-hal lain dianggap sama, akan menyebabkan peningkatan pasokan relatif barang-barang dunia yang menjadi tujuan bias pertumbuhan tersebut. Pergeseran kurva penawaran relatif dunia ini pada gilirannya menyebabkan perubahan nilai tukar perdagangan di negara berkembang, yang dapat mengarah ke dua arah. Jika nilai tukar perdagangan suatu negara berkembang membaik, perbaikan ini akan memperkuat pertumbuhan awal di dalam negeri namun merugikan pertumbuhan di negara-negara lain di dunia. Jika kondisi perdagangan negara-negara berkembang memburuk, penurunan ini akan mengimbangi beberapa dampak positif dari pertumbuhan di dalam negeri namun juga memberikan manfaat bagi negara-negara lain di dunia.
3. Arah dampak ketentuan perdagangan tergantung pada sifat pertumbuhan. Pertumbuhan yang bias ekspor (pertumbuhan yang memperluas kemampuan suatu perekonomian untuk memproduksi barang-barang yang awalnya diekspor lebih banyak daripada memperluas kemampuan perekonomian untuk memproduksi barang-barang yang bersaing dengan impor) memperburuk kondisi perdagangan. Sebaliknya, pertumbuhan yang bias terhadap impor, yang secara tidak proporsional meningkatkan kemampuan memproduksi barang-barang yang bersaing dengan impor, akan meningkatkan nilai tukar perdagangan suatu negara. Pertumbuhan yang bias impor di luar negeri bisa saja merugikan suatu negara.
4. Tarif impor dan subsidi ekspor mempengaruhi penawaran relatif dan permintaan relatif. Tarif meningkatkan pasokan relatif barang impor suatu negara sekaligus menurunkan permintaan relatif. Tarif jelas akan meningkatkan nilai tukar perdagangan

suatu negara dengan mengorbankan seluruh biaya dunia. Subsidi ekspor mempunyai efek sebaliknya, yaitu meningkatkan pasokan relatif dan mengurangi permintaan relatif terhadap barang ekspor suatu negara, sehingga memperburuk kondisi perdagangan. Dampak perdagangan dari subsidi ekspor merugikan negara yang memberikan subsidi dan menguntungkan seluruh dunia, sedangkan dampak tarif justru sebaliknya. Hal ini menunjukkan bahwa subsidi ekspor tidak masuk akal dari sudut pandang nasional dan subsidi ekspor asing harus diterima dan bukannya dilawan. Namun, baik tarif maupun subsidi mempunyai dampak yang kuat terhadap distribusi pendapatan di suatu negara, dan dampak ini sering kali lebih membebani kebijakan dibandingkan dengan kepentingan perdagangan.

5. Pinjam meminjam internasional dapat dipandang sebagai sejenis perdagangan internasional, namun melibatkan perdagangan konsumsi saat ini untuk konsumsi di masa depan, dan bukan perdagangan suatu barang dengan barang lainnya. Harga relatif dimana perdagangan antarwaktu ini terjadi adalah 1 ditambah tingkat bunga riil.

Pengayaan

Lampiran ini berisi pemeriksaan lebih rinci mengenai model perdagangan antarwaktu dua periode yang dijelaskan dalam bab ini. Pertama pertimbangkan Home, yang batas kemungkinan produksi antarwaktunya ditunjukkan pada Gambar 6A-1. Ingatlah bahwa jumlah barang konsumsi saat ini dan masa depan yang diproduksi di dalam negeri bergantung pada jumlah barang konsumsi saat ini yang diinvestasikan untuk memproduksi barang masa depan. Ketika sumber daya yang tersedia saat ini dialihkan dari konsumsi saat ini ke investasi, produksi konsumsi saat ini, Q_P , turun dan produksi konsumsi masa depan, Q_F , meningkat. Oleh karena itu, peningkatan investasi menggeser perekonomian ke atas dan ke kiri sepanjang batas kemungkinan produksi antarwaktu.

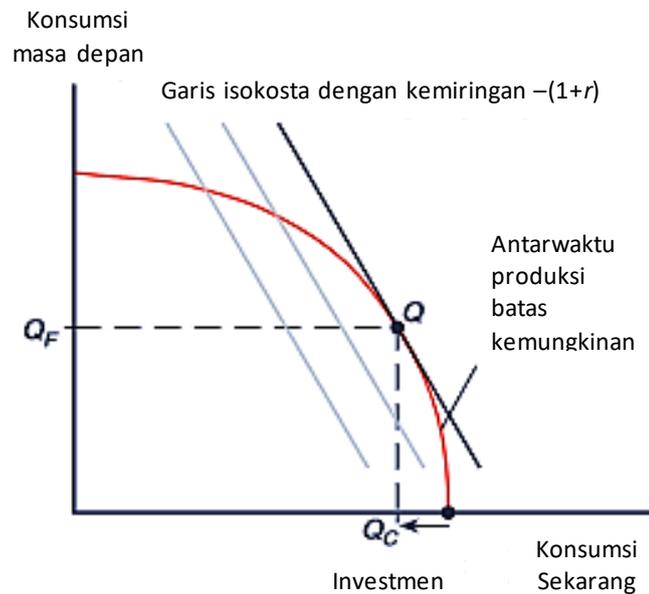
Bab ini menunjukkan bahwa harga konsumsi masa depan dalam kaitannya dengan konsumsi saat ini adalah $1 > (1 + r)$, dimana r adalah tingkat bunga riil. Diukur dari konsumsi saat ini, maka nilai total produksi perekonomian selama dua periode keberadaannya adalah

$$V = Q_C + \frac{Q_F}{1 + r}$$

Gambar 6A.1 menunjukkan garis isovalue yang sesuai dengan harga relatif $1/(1 + r)$ untuk nilai V yang berbeda. Ini adalah garis lurus dengan kemiringan $-(1 + r)$ (karena konsumsi di masa depan berada pada sumbu vertikal). Seperti dalam model perdagangan standar, keputusan perusahaan mengarah pada pola produksi yang memaksimalkan nilai produksi pada harga pasar $Q_C + Q_F/(1 + r)$. Oleh karena itu, produksi terjadi di titik Q . Perekonomian menginvestasikan jumlah yang ditunjukkan, sehingga Q_C tersedia untuk konsumsi saat ini dan menghasilkan sejumlah Q_F konsumsi masa depan ketika investasi periode pertama membuahkan hasil. (Perhatikan persamaan dengan Gambar 6.1 di mana tingkat produksi kain dan makanan dipilih untuk satu periode untuk memaksimalkan nilai produksi.)

Pada titik produksi Q yang dipilih, konsumsi ekstra di masa depan yang akan dihasilkan dari investasi tambahan unit konsumsi saat ini sama dengan $(1 + r)$. Tidaklah efisien untuk

mendorong investasi melampaui titik Q karena perekonomian dapat menjadi lebih baik dengan memberikan tambahan konsumsi saat ini kepada pihak asing. Gambar 6A.1 menunjukkan bahwa kenaikan suku bunga riil dunia r , yang mempertajam garis isovalue, menyebabkan penurunan investasi.



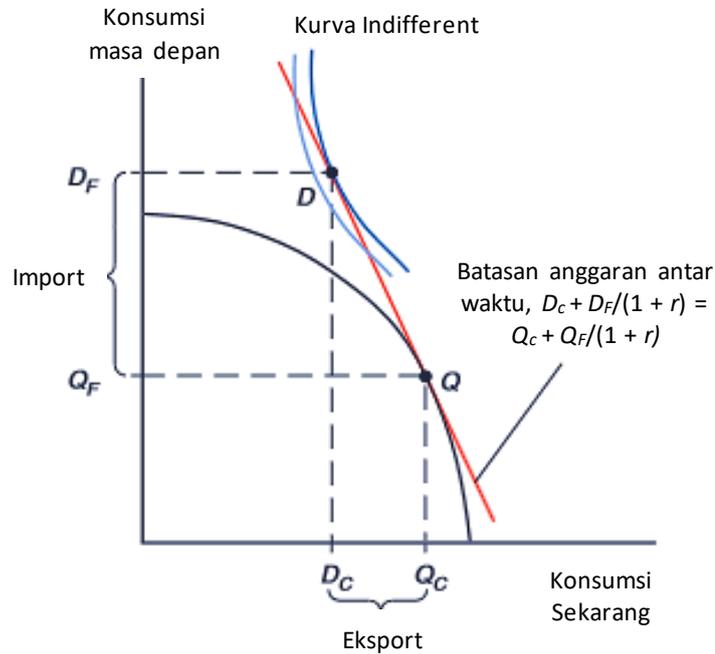
Gambar 6a.1 Menentukan Pola Produksi Antarwaktu Rumah

Pada tingkat bunga riil dunia sebesar r , tingkat investasi dalam negeri memaksimalkan nilai produksi selama dua periode perekonomian berada. Gambar 6A.2 menunjukkan bagaimana pola konsumsi dalam negeri ditentukan berdasarkan tingkat bunga dunia tertentu. Misalkan D_C dan D_F masing-masing mewakili permintaan barang konsumsi saat ini dan masa depan. Karena produksi berada pada titik Q , kemungkinan konsumsi perekonomian selama dua periode dibatasi oleh batasan anggaran antar waktu:

$$D_C + \frac{D_F}{1+r} = Q_C + \frac{Q_F}{1+r}$$

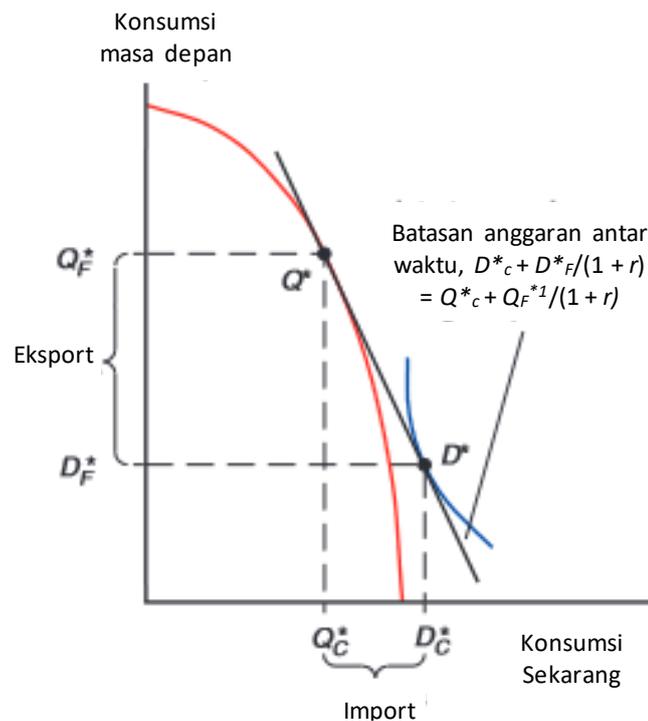
Batasan ini menyatakan bahwa nilai konsumsi Rumah Tangga selama dua periode (diukur dalam konsumsi saat ini) sama dengan nilai barang konsumsi yang diproduksi dalam dua periode tersebut (juga diukur dalam satuan konsumsi saat ini). Dengan kata lain, produksi dan konsumsi harus berada pada garis isovalue yang sama. Titik D , dimana batasan anggaran dalam negeri menyentuh kurva indiferen tertinggi yang dapat dicapai, menunjukkan tingkat konsumsi saat ini dan masa depan yang dipilih oleh perekonomian. Permintaan dalam negeri untuk konsumsi saat ini, D_C , lebih kecil dari produksi konsumsi saat ini, Q_C , sehingga negara tersebut mengekspor (yaitu, meminjamkan) unit $Q_C - D_C$ konsumsi saat ini ke Asing. Sejalan dengan itu, Dalam Negeri mengimpor unit konsumsi masa depan $D_F - Q_F$ dari luar negeri ketika pinjaman periode pertama dibayar kembali dengan bunga. Batasan anggaran antarwaktu menyiratkan bahwa, $D_F - Q_F = (1+r)(Q_C - D_C)$ sehingga perdagangan seimbang antarwaktu. (Sekali

lagi, perhatikan persamaannya dengan Gambar 6.3, di mana perekonomian mengekspor kain sebagai ganti impor makanan.)



Gambar 6a.2 Menentukan Pola Konsumsi Antarwaktu Rumah

Konsumsi rumah tangga menempatkannya pada kurva indifferen tertinggi yang menyentuh batasan anggaran antarwaktu. Perekonomian mengekspor $Q_C - D_C$ unit konsumsi saat ini.



Gambar 6a.3 Menentukan Pola Produksi Dan Konsumsi Antarwaktu Asing

Asing memproduksi di titik Q^* dan mengkonsumsi di titik D^* , mengimpor $D_C - Q_C$ unit konsumsi saat ini dan mengekspor $Q^*_F - D^*_F = (1 + r) * (D^*_C - Q^*_C)$ unit konsumsi masa depan. Gambar 6A.3 menunjukkan bagaimana investasi dan konsumsi ditentukan di Luar Negeri. Asing diasumsikan memiliki keunggulan komparatif dalam memproduksi barang konsumsi di masa depan. Diagram menunjukkan bahwa pada tingkat bunga riil r , Asing meminjam barang-barang konsumsi pada periode pertama dan membayar kembali pinjaman tersebut dengan menggunakan barang-barang konsumsi yang diproduksi pada periode kedua. Karena peluang investasi dalam negeri yang relatif kaya dan preferensi relatif terhadap konsumsi saat ini, Asing merupakan importir konsumsi saat ini dan eksportir konsumsi masa depan.

Perbedaan antara batas kemungkinan produksi dalam negeri dan luar negeri menyebabkan perbedaan dalam kurva penawaran relatif yang digambarkan pada Gambar 6.12. Pada tingkat bunga ekuilibrium $1 > (1 + r)$, ekspor konsumsi saat ini yang diinginkan dalam negeri sama dengan impor konsumsi saat ini yang diinginkan asing. Dengan kata lain, pada tingkat bunga tersebut, pinjaman periode pertama yang diinginkan oleh Dalam Negeri sama dengan pinjaman periode pertama yang diinginkan oleh Asing. Oleh karena itu, penawaran dan permintaan sama di kedua periode.

BAB 7

SKALA EKONOMI EKSTERNAL DAN LOKASI PRODUKSI INTERNASIONAL

Pada Bab 3, kami menunjukkan bahwa ada dua alasan mengapa suatu negara melakukan spesialisasi dan perdagangan. Pertama, negara-negara berbeda dalam hal sumber daya atau teknologinya dan berspesialisasi dalam hal-hal yang mereka lakukan dengan relatif baik; kedua, skala ekonomi (atau peningkatan keuntungan) memberikan keuntungan bagi setiap negara untuk berspesialisasi dalam produksi barang dan jasa dalam jumlah terbatas. Bab 3 sampai 6 membahas model di mana semua perdagangan didasarkan pada keunggulan komparatif; Artinya, perbedaan antar negara adalah satu-satunya alasan terjadinya perdagangan. Bab ini memperkenalkan peran skala ekonomi.

Analisis perdagangan berdasarkan skala ekonomi menghadirkan permasalahan tertentu yang selama ini kita hindari. Sampai saat ini, kita berasumsi bahwa pasar adalah pasar persaingan sempurna, sehingga semua keuntungan monopoli selalu direbut. Namun ketika tingkat keuntungan meningkat, perusahaan-perusahaan besar mungkin memiliki keunggulan dibandingkan perusahaan-perusahaan kecil, sehingga pasar cenderung didominasi oleh satu perusahaan (monopoli) atau, lebih sering, oleh beberapa perusahaan (oligopoli). Jika hal ini terjadi, analisis kita terhadap perdagangan harus memperhitungkan dampak persaingan tidak sempurna.

Namun, skala ekonomi tidak harus mengarah pada persaingan tidak sempurna jika skala tersebut berbentuk ekonomi eksternal, yang berlaku pada tingkat industri dan bukan pada tingkat perusahaan individual. Dalam bab ini, kita akan fokus pada peran skala ekonomi eksternal dalam perdagangan, dan pembahasan mengenai ekonomi internal akan dibahas pada Bab 8.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

- Mengetahui mengapa perdagangan internasional sering kali terjadi karena peningkatan skala keuntungan.
- Memahami perbedaan antara skala ekonomi internal dan eksternal.
- Diskusikan sumber-sumber ekonomi eksternal.
- Diskusikan peran ekonomi eksternal dan penyebaran pengetahuan dalam membentuk keunggulan komparatif dan pola perdagangan internasional.

7.1 SKALA EKONOMI DAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Model keunggulan komparatif yang telah disajikan didasarkan pada asumsi skala hasil konstan. Artinya, kita berasumsi bahwa jika input suatu industri meningkat dua kali lipat, output industri tersebut juga akan berlipat ganda. Namun dalam praktiknya, banyak industri yang dicirikan oleh skala ekonomi (juga disebut sebagai peningkatan keuntungan), sehingga produksi menjadi lebih efisien jika semakin besar skala produksinya. Jika terdapat skala

ekonomi, menggandakan input pada suatu industri akan menghasilkan lebih dari dua kali lipat produksi industri tersebut.

Sebuah contoh sederhana dapat membantu menyampaikan pentingnya skala ekonomi bagi perdagangan internasional. Tabel 7.1 menunjukkan hubungan antara input dan output suatu industri hipotetis. Widget diproduksi hanya dengan menggunakan satu masukan, tenaga kerja; tabel menunjukkan bagaimana jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan bergantung pada jumlah widget yang diproduksi. Untuk memproduksi 10 widget misalnya membutuhkan waktu kerja 15 jam, sedangkan untuk memproduksi 25 widget membutuhkan waktu 30 jam. Adanya skala ekonomi dapat dilihat dari fakta bahwa menggandakan input tenaga kerja dari 15 menjadi 30 akan meningkatkan output industri sebanyak dua kali lipat—bahkan, output meningkat sebesar 2,5 kali lipat. Begitu pula dengan adanya skala ekonomi dapat dilihat dengan melihat rata-rata jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi setiap unit output: Jika output hanya 5 widget maka rata-rata input tenaga kerja per widget adalah 2 jam, sedangkan jika output 25 unit, rata-rata input tenaga kerja turun menjadi 1,2 jam.

Kita dapat menggunakan contoh ini untuk melihat mengapa skala ekonomi memberikan insentif bagi perdagangan internasional. Bayangkan sebuah dunia yang terdiri dari dua negara, Amerika Serikat dan Inggris, yang keduanya memiliki teknologi yang sama dalam memproduksi widget. Misalkan setiap negara pada awalnya memproduksi 10 widget. Berdasarkan tabel, hal ini memerlukan 15 jam kerja di setiap negara, sehingga di dunia secara keseluruhan, 30 jam kerja menghasilkan 20 widget. Namun sekarang anggap saja kita memusatkan produksi widget dunia di satu negara, misalnya Amerika Serikat, dan membiarkan Amerika Serikat mempekerjakan 30 jam tenaga kerja di industri widget. Di satu negara, 30 jam kerja dapat menghasilkan 25 widget. Jadi dengan memusatkan produksi widget di Amerika Serikat, perekonomian dunia dapat menggunakan jumlah tenaga kerja yang sama untuk memproduksi widget 25 persen lebih banyak.

Namun di manakah Amerika Serikat mendapatkan tenaga kerja tambahan untuk memproduksi widget, dan apa yang terjadi dengan tenaga kerja yang dipekerjakan di industri widget Inggris? Agar pekerja dapat memperluas produksi beberapa barang, Amerika Serikat harus mengurangi atau meninggalkan produksi barang lain; barang-barang ini kemudian akan diproduksi di Inggris, dengan menggunakan tenaga kerja yang sebelumnya bekerja di industri-industri yang produksinya telah diperluas di Amerika Serikat. Bayangkan ada banyak barang yang tunduk pada skala ekonomi dalam produksinya, dan beri nomor 1, 2, 3. Untuk memanfaatkan skala ekonomi, masing-masing negara harus berkonsentrasi pada produksi barang dalam jumlah terbatas. Misalnya, Amerika Serikat mungkin memproduksi barang 1, 3, 5, dan seterusnya, sedangkan Inggris memproduksi barang 2, 4, 6, dan seterusnya. Jika setiap negara hanya memproduksi sebagian barang, maka setiap barang dapat diproduksi dalam skala yang lebih besar dibandingkan jika setiap negara berusaha memproduksi semuanya. Hasilnya, perekonomian dunia dapat memproduksi lebih banyak barang. Bagaimana perdagangan internasional berperan? Konsumen di setiap negara pasti tetap ingin mengonsumsi barang yang beragam.

Misalkan industri 1 berakhir di Amerika Serikat dan industri 2 berakhir di Inggris; maka konsumen barang 2 Amerika harus membeli barang yang diimpor dari Inggris, sedangkan konsumen barang 1 Inggris harus mengimpornya dari Amerika Serikat. Perdagangan internasional memainkan peran penting: Perdagangan internasional memungkinkan setiap negara memproduksi barang dalam jumlah terbatas dan memanfaatkan skala ekonomi tanpa mengorbankan variasi konsumsi. Memang benar, seperti yang akan kita lihat di Bab 8, perdagangan internasional biasanya mengarah pada peningkatan variasi barang yang tersedia. Contoh yang kami berikan menunjukkan bagaimana perdagangan yang saling menguntungkan dapat muncul sebagai hasil dari skala ekonomi. Setiap negara mengkhususkan diri dalam memproduksi produk dalam jumlah terbatas, yang memungkinkan negara tersebut memproduksi barang-barang tersebut dengan lebih efisien dibandingkan jika negara tersebut mencoba memproduksi semuanya sendiri; negara-negara dengan ekonomi terspesialisasi ini kemudian berdagang satu sama lain untuk dapat mengonsumsi berbagai macam barang.

Sayangnya, beralih dari cerita yang memberi kesan ini ke model perdagangan eksplisit berdasarkan skala ekonomi tidaklah mudah. Alasannya adalah skala ekonomi dapat menghasilkan struktur pasar yang berbeda dari persaingan sempurna, dan kita perlu berhati-hati dalam menganalisis struktur pasar ini.

Tabel 7.1 hubungan input terhadap output untuk industry hipotesis

Keluaran	Total Masuk Tenaga Kerja	Input Tenaga Kerja Rata-Rata
5	10	2
10	15	1.5
15	20	1.333333
20	25	1.25
25	30	1.2
30	35	1.166667

7.2 SKALA EKONOMI DAN STRUKTUR PASAR

Pada contoh di Tabel 7.1, kami merepresentasikan skala ekonomi dengan mengasumsikan input tenaga kerja per unit produksi semakin kecil jika semakin banyak unit yang diproduksi, hal ini menyiratkan bahwa pada tingkat upah per jam tertentu, biaya produksi rata-rata turun seiring dengan peningkatan output. Kami tidak menjelaskan bagaimana peningkatan produksi ini dicapai apakah perusahaan yang sudah ada hanya memproduksi lebih banyak, atau justru terjadi peningkatan jumlah perusahaan. Namun, untuk menganalisis dampak skala ekonomi terhadap struktur pasar, kita harus mengetahui dengan jelas jenis peningkatan produksi apa yang diperlukan untuk mengurangi biaya rata-rata. Skala ekonomi eksternal terjadi ketika biaya per unit bergantung pada ukuran industri, namun tidak harus bergantung pada ukuran perusahaan mana pun. Skala ekonomi internal terjadi ketika biaya per unit bergantung pada ukuran suatu perusahaan tetapi tidak harus bergantung pada ukuran industri.

Perbedaan antara perekonomian eksternal dan internal dapat diilustrasikan dengan contoh hipotetis. Bayangkan sebuah industri yang awalnya terdiri dari 10 perusahaan, masing-masing memproduksi 100 widget, sehingga total produksi industri adalah 1.000 widget. Sekarang perhatikan dua kasus. Pertama, misalkan industri tersebut berlipat ganda, sehingga kini terdiri dari 20 perusahaan, yang masing-masing masih memproduksi 100 widget. Ada kemungkinan bahwa biaya masing-masing perusahaan akan turun akibat meningkatnya ukuran industri; misalnya, industri yang lebih besar memungkinkan penyediaan layanan atau mesin khusus yang lebih efisien. Jika hal ini terjadi, maka industri tersebut menunjukkan skala ekonomi eksternal. Artinya, efisiensi perusahaan meningkat dengan memiliki industri yang lebih besar, meskipun ukuran masing-masing perusahaan sama seperti sebelumnya. Kedua, misalkan output industri tetap konstan yaitu 1.000 widget, namun jumlah perusahaan dikurangi setengahnya sehingga masing-masing dari lima perusahaan yang tersisa memproduksi 200 widget. Jika biaya produksi turun dalam kasus ini, maka terjadilah perekonomian internal skala: Suatu perusahaan lebih efisien jika outputnya lebih besar.

Skala ekonomi eksternal dan internal mempunyai implikasi yang berbeda terhadap struktur industri. Suatu industri yang skala ekonominya murni bersifat eksternal (yaitu, dimana tidak ada keuntungan bagi perusahaan besar) biasanya terdiri dari banyak perusahaan kecil dan bersifat persaingan sempurna. Sebaliknya, skala ekonomi internal memberikan perusahaan besar keunggulan biaya dibandingkan perusahaan kecil dan menyebabkan struktur pasar persaingan tidak sempurna.

Skala ekonomi eksternal dan internal merupakan penyebab penting perdagangan internasional. Namun, karena keduanya mempunyai implikasi yang berbeda terhadap struktur pasar, maka sulit untuk membahas kedua jenis perdagangan berbasis ekonomi berskala besar tersebut dalam model yang sama. Oleh karena itu, kami akan menanganinya satu per satu. Dalam bab ini, kami fokus pada perekonomian eksternal; di Bab 8, tentang perekonomian internal.

7.3 TEORI EKONOMI EKSTERNAL

Seperti yang telah kami tunjukkan, tidak semua skala ekonomi berlaku pada tingkat perusahaan individual. Karena berbagai alasan, sering kali terjadi bahwa pemusatan produksi suatu industri di satu atau beberapa lokasi akan mengurangi biaya industri meskipun masing-masing perusahaan dalam industri tersebut tetap kecil. Ketika skala ekonomi diterapkan pada tingkat industri dan bukan pada tingkat perusahaan individual, hal ini disebut ekonomi eksternal. Analisis perekonomian eksternal sudah ada sejak lebih dari satu abad yang lalu sejak ekonom Inggris Alfred Marshall, yang terkejut dengan fenomena “kawasan industri” konsentrasi industri secara geografis yang tidak dapat dijelaskan dengan mudah oleh sumber daya alam. Pada masa Marshall, contoh paling terkenal mencakup konsentrasi industri seperti kelompok produsen peralatan makan di Sheffield dan kelompok perusahaan kaus kaki di Northampton.

Ada banyak contoh industri modern yang tampaknya mempunyai perekonomian eksternal yang kuat. Di Amerika Serikat, contohnya adalah industri semikonduktor, yang

terkonsentrasi di Silicon Valley yang terkenal di Kalifornia; industri perbankan investasi, yang terkonsentrasi di New York; dan industri hiburan, terkonsentrasi di Hollywood. Dalam industri manufaktur yang sedang berkembang di negara-negara berkembang seperti Tiongkok, pengaruh perekonomian eksternal sangatlah besar—misalnya, sebuah kota di Tiongkok menyumbang sebagian besar produksi pakaian dalam dunia; negara lain memproduksi hampir seluruh pemantik api di dunia; negara lain lagi memproduksi sepertiga kepala pita magnetik dunia; dan seterusnya. Perekonomian eksternal juga memainkan peranan penting dalam kemunculan India sebagai eksportir utama layanan informasi, dengan sebagian besar industri ini masih berada di dalam dan sekitar kota Bangalore. Marshall berpendapat bahwa ada tiga alasan utama mengapa sekelompok perusahaan mungkin lebih efisien dibandingkan perusahaan individual yang terisolasi: kemampuan suatu kelompok untuk mendukung pemasok khusus; cara industri yang terkonsentrasi secara geografis memungkinkan terjadinya pengumpulan pasar tenaga kerja; dan cara industri yang terkonsentrasi secara geografis membantu mendorong penyebaran pengetahuan. Faktor-faktor yang sama terus berlaku hingga saat ini.

Pemasok Khusus

Di banyak industri, produksi barang dan jasa dan lebih jauh lagi, pengembangan produk baru memerlukan penggunaan peralatan khusus atau layanan pendukung; namun sebuah perusahaan tidak menyediakan pasar yang cukup besar bagi layanan ini untuk mempertahankan bisnis pemasoknya. Kluster industri yang terlokalisasi dapat mengatasi masalah ini dengan menyatukan banyak perusahaan yang secara kolektif menyediakan pasar yang cukup besar untuk mendukung berbagai pemasok khusus. Fenomena ini telah banyak didokumentasikan di Silicon Valley. Sebuah penelitian pada tahun 1994 menceritakan bagaimana, seiring dengan pertumbuhan industri lokal, para insinyur meninggalkan perusahaan semikonduktor yang sudah mapan untuk memulai perusahaan yang memproduksi barang modal seperti oven difusi, kamera step-and-repeat, dan penguji. , serta material dan komponen seperti masker foto, jig pengujian, dan bahan kimia khusus. Sektor peralatan independen ini mendorong pembentukan berkelanjutan perusahaan semikonduktor dengan membebaskan masing-masing produsen dari biaya pengembangan peralatan modal secara internal dan dengan membagi biaya pengembangan. Hal ini juga memperkuat kecenderungan ke arah lokalisasi industri, karena sebagian besar input khusus ini tidak tersedia di tempat lain di negara ini.

Seperti yang terlihat dalam kutipan tersebut, ketersediaan jaringan pemasok khusus yang padat ini telah memberikan keuntungan besar bagi perusahaan-perusahaan teknologi tinggi di Silicon Valley dibandingkan perusahaan-perusahaan di tempat lain. Input utama lebih murah dan lebih mudah didapat karena ada banyak perusahaan yang bersaing untuk menyediakannya, dan perusahaan dapat berkonsentrasi pada hal terbaik yang bisa mereka lakukan, dengan mengontrak aspek lain dari bisnis mereka. Misalnya, beberapa perusahaan di Silicon Valley yang mengkhususkan diri dalam penyediaan chip komputer yang sangat canggih untuk pelanggan tertentu telah memilih untuk menjadi “*fabless*,” yaitu, mereka tidak memiliki pabrik di mana chip dapat dibuat. Sebaliknya, mereka berkonsentrasi pada

perancangan chip, dan kemudian menyewa perusahaan lain untuk benar-benar memproduksinya.

Sebuah perusahaan yang mencoba memasuki industri ini di lokasi lain—misalnya, di negara yang tidak memiliki klaster industri serupa—akan berada dalam posisi yang dirugikan karena perusahaan tersebut tidak memiliki akses mudah ke pemasok Silicon Valley dan harus menyediakan pasokan bagi mereka. Untuk dirinya sendiri atau dihadapkan pada tugas untuk mencoba berurusan dengan pemasok yang berbasis di Silicon Valley dari jarak jauh.

Pengumpulan Pasar Tenaga Kerja

Sumber ekonomi eksternal yang kedua adalah cara sekelompok perusahaan menciptakan pasar gabungan bagi pekerja dengan keterampilan yang sangat terspesialisasi. Pasar gabungan seperti ini akan menguntungkan produsen dan pekerja, karena kecil kemungkinannya produsen mengalami kekurangan tenaga kerja dan kecil kemungkinannya pekerja menjadi pengangguran.

Intinya dapat disampaikan dengan contoh sederhana. Bayangkan ada dua perusahaan yang menggunakan tenaga kerja khusus yang sama, misalnya dua studio film yang mempekerjakan ahli di bidang animasi komputer. Namun kedua perusahaan tersebut tidak yakin mengenai berapa banyak pekerja yang ingin mereka pekerjakan: Jika permintaan terhadap produk mereka tinggi, kedua perusahaan akan ingin mempekerjakan 150 pekerja, namun jika permintaan rendah, mereka hanya ingin mempekerjakan 50 pekerja. Misalkan juga bahwa ada 200 pekerja dengan keahlian khusus ini. Sekarang bandingkan dua situasi: situasi pertama terjadi pada kedua perusahaan dan seluruh pekerjanya berjumlah 200 orang di kota yang sama, situasi kedua terjadi pada perusahaan-perusahaan yang masing-masing memiliki 100 pekerja di dua kota berbeda. Jelas terlihat bahwa pekerja dan majikan akan lebih baik jika semua orang berada di tempat yang sama.

Pertama, pertimbangkan situasi dari sudut pandang perusahaan. Jika mereka berada di lokasi yang berbeda, ketika salah satu perusahaan berkinerja baik, perusahaan tersebut akan dihadapkan pada kekurangan tenaga kerja: Perusahaan ingin mempekerjakan 150 pekerja, namun hanya 100 pekerja yang tersedia. Namun, jika perusahaan-perusahaan tersebut berdekatan, paling tidak ada kemungkinan bahwa perusahaan yang satu akan berkinerja baik sementara perusahaan yang lain berkinerja buruk, sehingga kedua perusahaan dapat mempekerjakan pekerja sebanyak yang mereka inginkan. Dengan lokasi yang berdekatan satu sama lain, perusahaan meningkatkan kemungkinan mereka dapat memanfaatkan peluang bisnis.

Dari sudut pandang pekerja, terkonsentrasinya industri di satu lokasi juga merupakan suatu keuntungan. Jika industri tersebut terbagi di dua kota, maka ketika salah satu perusahaan mempunyai permintaan pekerja yang rendah, akibatnya adalah pengangguran. Perusahaan hanya bersedia mempekerjakan 50 dari 100 pekerja yang tinggal di sekitar kota tersebut. Namun jika industri terkonsentrasi di satu kota, rendahnya permintaan tenaga kerja dari satu perusahaan terkadang akan diimbangi dengan tingginya permintaan dari perusahaan lain. Dengan demikian, pekerja akan memiliki risiko pengangguran yang lebih rendah.

Sekali lagi, keunggulan-keunggulan ini telah didokumentasikan di Silicon Valley, dimana merupakan hal yang lumrah bagi perusahaan untuk melakukan ekspansi dengan cepat dan juga bagi para pekerja yang berganti perusahaan. Studi serupa yang dilakukan di Silicon Valley yang dikutip sebelumnya mencatat bahwa konsentrasi perusahaan di satu lokasi memudahkan perpindahan pemberi kerja. Seorang insinyur dikutip mengatakan bahwa “berhenti dari pekerjaan Anda pada hari Jumat dan mendapatkan pekerjaan lain pada hari Senin bukanlah sebuah bencana besar. Anda bahkan tidak perlu memberi tahu istri Anda. Anda baru saja berangkat ke arah lain pada Senin pagi.” Fleksibilitas ini menjadikan Silicon Valley sebagai lokasi yang menarik baik bagi pekerja berketerampilan tinggi maupun bagi perusahaan yang mempekerjakan mereka.

Limpahan Pengetahuan

Sudah menjadi klise bahwa dalam perekonomian modern, pengetahuan sama pentingnya dengan faktor produksi seperti tenaga kerja, modal, dan bahan mentah. Hal ini terutama berlaku dalam industri yang sangat inovatif, dimana tertinggal beberapa bulan saja dalam teknik produksi atau desain produk dapat menempatkan perusahaan pada posisi yang sangat dirugikan.

Namun dari mana datangnya pengetahuan khusus yang penting bagi keberhasilan dalam industri inovatif? Perusahaan dapat memperoleh teknologi melalui upaya penelitian dan pengembangan mereka sendiri. Mereka juga dapat mencoba belajar dari pesaing dengan mempelajari produk mereka dan, dalam beberapa kasus, dengan memisahkan mereka untuk “merekayasa balik” desain dan manufaktur mereka. Namun, sumber pengetahuan teknis yang penting adalah pertukaran informasi dan ide informal yang terjadi pada tingkat pribadi. Dan penyebaran pengetahuan informal semacam ini sering kali terlihat paling efektif ketika suatu industri terkonsentrasi di wilayah yang cukup kecil, sehingga karyawan dari berbagai perusahaan dapat berbaur secara sosial dan berbicara dengan bebas mengenai masalah-masalah teknis. Marshall menggambarkan proses ini dengan mengesankan ketika dia menulis bahwa di sebuah distrik dengan banyak perusahaan di industri yang sama,

Misteri perdagangan tidak lagi menjadi misteri, tetapi seolah-olah sudah di udara Pekerjaan yang baik sangat dihargai, penemuan-penemuan dan perbaikan-perbaikan dalam permesinan, dalam proses-proses dan organisasi umum dari bisnis mempunyai manfaat yang segera dibahas: Jika seseorang memulai sebuah bisnis baru gagasan, diterima oleh orang lain dan digabungkan dengan saran mereka sendiri; dan dengan demikian menjadi sumber ide-ide baru lebih lanjut.

Seorang jurnalis menggambarkan bagaimana penyebaran pengetahuan ini terjadi selama kebangkitan Silicon Valley (dan juga memberikan gambaran yang baik tentang jumlah pengetahuan khusus yang terlibat dalam industri ini) sebagai berikut; Setiap tahun ada suatu tempat, Wagon Wheel, Chez Yvonne, Rickey's, Roundhouse, di mana para anggota persaudaraan esoteris ini, para pemuda dan pemudi industri semikonduktor, pulang kerja untuk minum-minum, bergosip, dan cerita perang dagang. tentang kegugupan fase, sirkuit hantu, memori gelembung, rangkaian denyut nadi, kontak tanpa pantulan, mode burst,

pengujian lompatan katak, sambungan p-n, mode penyakit tidur, episode kematian lambat, RAM, NAK, MOSe, PCM, PROM, PROM blower, PROM blaster, dan teramagnitude²

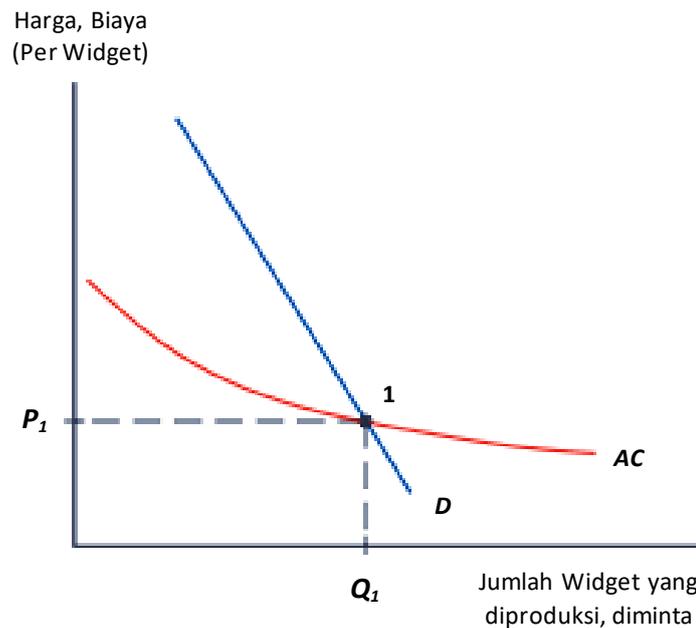
Arus informasi informal semacam ini berarti lebih mudah bagi perusahaan-perusahaan di wilayah Silicon Valley untuk tetap berada di dekat garis depan teknologi dibandingkan perusahaan-perusahaan di tempat lain; memang, banyak perusahaan multinasional telah mendirikan pusat penelitian dan bahkan pabrik di Silicon Valley hanya untuk mengikuti perkembangan teknologi terkini.

Ekonomi Eksternal dan Keseimbangan Pasar

Seperti yang baru saja kita lihat, industri yang terkonsentrasi secara geografis mampu mendukung pemasok yang memiliki spesialisasi, menyediakan pasar tenaga kerja yang terpadu, dan memfasilitasi penyebaran pengetahuan dengan cara yang tidak dapat dilakukan oleh industri yang tersebar secara geografis. Namun kekuatan perekonomian negara-negara tersebut mungkin bergantung pada ukuran industrinya: Jika hal-hal lain tetap sama, industri yang lebih besar akan menghasilkan perekonomian eksternal yang lebih kuat. Apa yang dimaksud dengan penentuan output dan harga?

Meskipun rincian perekonomian eksternal dalam praktiknya sering kali tidak terlalu kentara dan rumit (seperti yang ditunjukkan oleh contoh Silicon Valley), akan berguna jika kita mengabstraksikan rincian tersebut dan mewakili perekonomian eksternal hanya dengan berasumsi bahwa semakin besar industrinya, semakin rendah biaya industri. Jika kita mengabaikan perdagangan internasional untuk saat ini, maka keseimbangan pasar dapat direpresentasikan dengan diagram penawaran dan permintaan seperti Gambar 7.1, yang mengilustrasikan pasar widget. Dalam gambaran umum keseimbangan pasar, kurva permintaan memiliki kemiringan ke bawah, sedangkan kurva penawaran memiliki kemiringan ke atas. Namun, dengan adanya skala ekonomi eksternal, terdapat kurva penawaran yang menurun ke depan: semakin besar output suatu industri, semakin rendah harga yang bersedia dijual oleh perusahaan, karena biaya produksi rata-rata mereka turun seiring dengan turunnya output industri naik.

Dengan tidak adanya perdagangan internasional, kemiringan kurva penawaran yang tidak biasa pada Gambar 7.1 tampaknya tidak terlalu menjadi masalah. Seperti dalam analisis penawaran dan permintaan konvensional, harga keseimbangan, P_1 , dan output, Q_1 , ditentukan oleh perpotongan kurva permintaan dan kurva penawaran. Namun, seperti yang akan kita lihat selanjutnya, skala ekonomi eksternal memberikan perbedaan besar terhadap pandangan kita mengenai penyebab dan dampak perdagangan internasional.



Gambar 7.1 Ekonomi Eksternal Dan Keseimbangan Pasar

Ketika ada skala ekonomi eksternal, biaya rata-rata produksi suatu barang turun seiring dengan meningkatnya kuantitas yang diproduksi. Mengingat persaingan di antara banyak produsen, kurva biaya rata-rata AC yang miring ke bawah dapat diinterpretasikan sebagai kurva penawaran yang menurun ke depan. Seperti dalam analisis penawaran dan permintaan biasa, keseimbangan pasar berada pada titik 1, dimana kurva penawaran memotong kurva permintaan, D. Tingkat keseimbangan output adalah Q^1 , harga keseimbangan P^1 .

7.4 EKONOMI EKSTERNAL DAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL

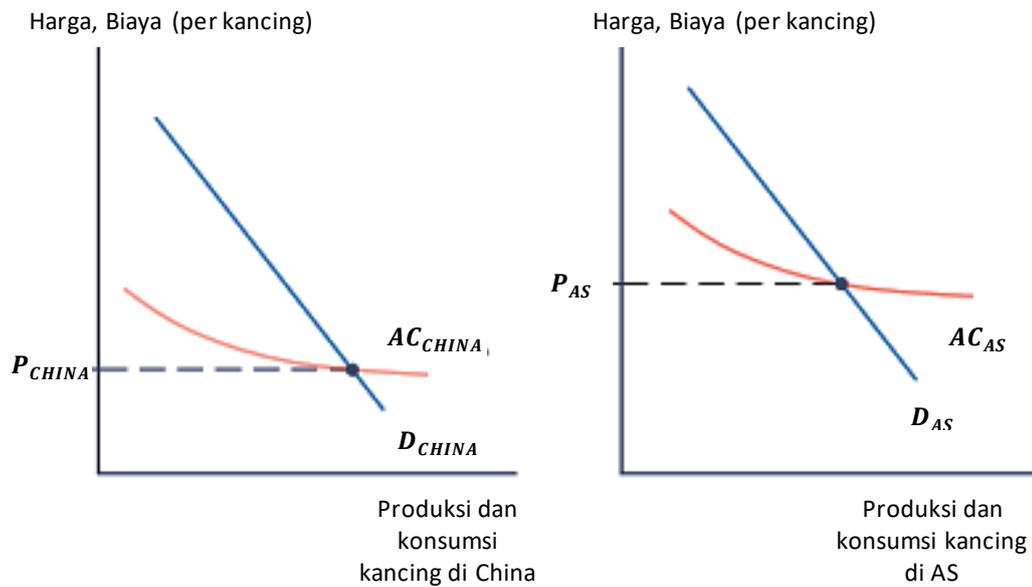
Perekonomian eksternal mendorong banyak perdagangan baik di dalam maupun antar negara. Misalnya, New York mengekspor jasa keuangan ke seluruh Amerika Serikat, terutama karena perekonomian eksternal dalam industri investasi telah menyebabkan terkonsentrasinya perusahaan keuangan di Manhattan. Demikian pula, Inggris mengekspor jasa keuangan ke seluruh Eropa, terutama karena perekonomian eksternal tersebut telah menyebabkan terkonsentrasinya perusahaan keuangan di London. Namun apa dampak dari perdagangan semacam ini? Pertama-tama kita akan melihat dampak perdagangan terhadap output dan harga; kemudian pada faktor-faktor penentu pola perdagangan; dan terakhir pada dampak perdagangan terhadap kesejahteraan.

Ekonomi Eksternal, Output, dan Harga

Bayangkan, untuk sesaat, kita hidup di dunia yang tidak memungkinkan untuk memperdagangkan kancing melintasi batas negara. Asumsikan juga, hanya ada dua negara di dunia ini Tiongkok dan Amerika Serikat. Yang terakhir, asumsikan bahwa produksi kancing bergantung pada skala ekonomi eksternal, yang menyebabkan kurva penawaran kancing di setiap negara semakin menurun. (Seperti yang ditunjukkan kotak di halaman 183, hal ini sebenarnya berlaku untuk industri kancing.)

Dalam hal ini, ekuilibrium industri kancing dunia akan terlihat seperti situasi yang ditunjukkan pada Gambar 7.2. Baik di Tiongkok maupun Amerika Serikat, keseimbangan harga dan output akan berada pada titik di mana kurva penawaran domestik berpotongan dengan kurva permintaan domestik. Dalam kasus yang ditunjukkan pada Gambar 7.2, harga kancing Tiongkok tanpa adanya perdagangan akan lebih rendah dibandingkan harga kancing AS. Sekarang misalkan kita membuka potensi tukar tambah tumbol. Apa yang akan terjadi?. Tampak jelas bahwa industri kancing di Tiongkok akan berkembang, sedangkan industri kancing di AS akan mengalami kontraksi. Dan proses ini akan berdampak pada dirinya sendiri: Ketika output industri Tiongkok meningkat, biayanya akan semakin turun; ketika output industri AS turun, biayanya akan meningkat. Pada akhirnya, kita dapat memperkirakan semua produksi kancing akan terkonsentrasi di Tiongkok.

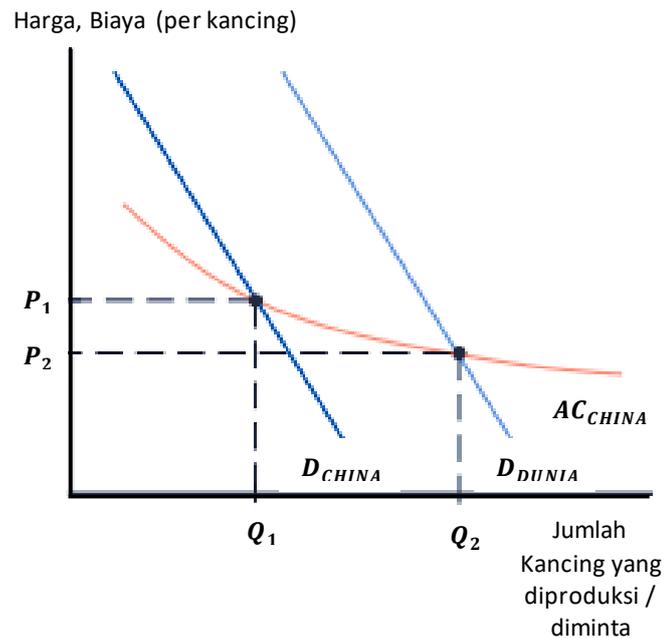
Efek dari konsentrasi ini diilustrasikan pada Gambar 7.3. Sebelum dibukanya perdagangan, Tiongkok hanya memasok pasar kancing domestiknya sendiri. Setelah perdagangan, mereka memasok pasar dunia, memproduksi kancing untuk konsumen Tiongkok dan AS. Perhatikan dampak konsentrasi produksi terhadap harga. Karena kurva penawaran Tiongkok menurun ke depan, peningkatan produksi akibat perdagangan menyebabkan harga kancing lebih rendah dibandingkan harga sebelum perdagangan. Dan perlu diingat bahwa harga kancing Cina lebih rendah dibandingkan harga kancing Amerika sebelum perdagangan. Hal ini menunjukkan bahwa perdagangan menyebabkan harga kancing lebih rendah dibandingkan harga di kedua negara sebelum perdagangan dilakukan. Hal ini sangat berbeda dengan implikasi model tanpa peningkatan keuntungan. Dalam model perdagangan standar, seperti yang dikembangkan pada Bab 6, harga-harga relatif menyatu sebagai akibat dari perdagangan. Jika kain relatif murah di Dalam Negeri dan relatif mahal di Luar Negeri sebelum perdagangan dibuka, dampak perdagangan akan menaikkan harga kain di Dalam Negeri dan menurunkannya di Luar Negeri. Sebaliknya, dalam contoh tumbol kami, efek perdagangan adalah menurunkan harga di mana-mana. Alasan perbedaan ini adalah ketika terdapat skala ekonomi eksternal, perdagangan internasional memungkinkan untuk memusatkan produksi dunia di satu lokasi, dan oleh karena itu mengurangi biaya dengan memperoleh manfaat dari ekonomi eksternal yang lebih kuat.



Gambar 7.2 Ekonomi Eksternal Sebelum Perdagangan

7.5 EKONOMI EKSTERNAL DAN POLA PERDAGANGAN

Dalam contoh perdagangan kancing dunia, kami berasumsi bahwa industri Tiongkok dimulai dengan biaya produksi yang lebih rendah dibandingkan industri Amerika. Apa yang mungkin menghasilkan keuntungan awal seperti itu?. Salah satu kemungkinannya adalah keunggulan komparatif yang mendasari perbedaan teknologi dan sumber daya. Misalnya, ada alasan bagus mengapa Silicon Valley berada di California, bukan di Meksiko. Industri berteknologi tinggi membutuhkan tenaga kerja berketerampilan tinggi, dan tenaga kerja seperti itu lebih mudah ditemukan di Amerika Serikat, dimana 40 persen penduduk usia kerja berpendidikan perguruan tinggi, dibandingkan di Meksiko, yang jumlahnya di bawah 16 tahun. persen. Demikian pula, ada alasan bagus mengapa produksi kancing dunia terkonsentrasi di Tiongkok, bukan di Jerman. Produksi kancing merupakan industri padat karya, dan paling baik dilakukan di negara yang rata-rata pekerja manufakturnya berpenghasilan kurang dari satu dolar per jam dibandingkan di negara yang kompensasi per jamnya termasuk yang tertinggi di dunia.



Gambar 7.3 Perdagangan Dan Harga

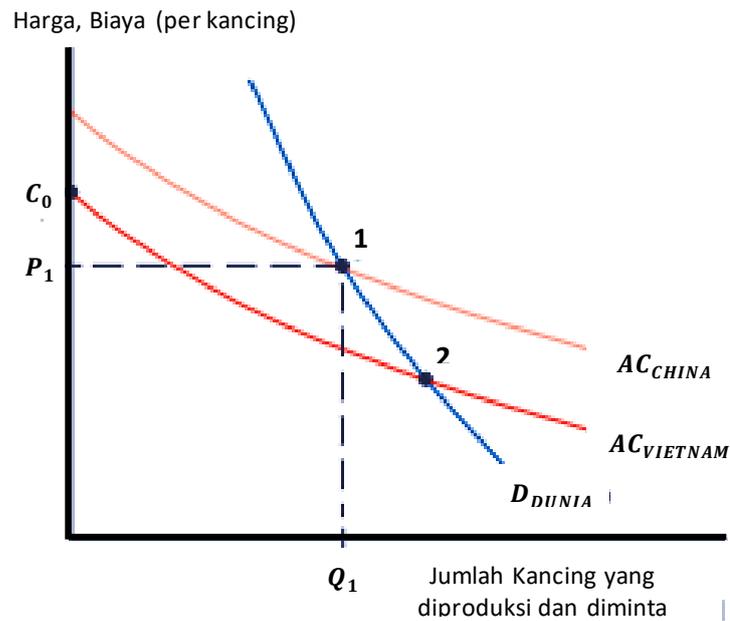
Ketika perdagangan dibuka, Tiongkok akhirnya memproduksi kancing untuk pasar dunia, yang terdiri dari pasar domestiknya sendiri dan pasar AS. Output meningkat dari Q^1 ke Q^2 , menyebabkan penurunan harga kancing dari P^1 ke P^2 , yang lebih rendah dibandingkan harga kancing di kedua negara sebelum perdagangan. Namun, dalam industri yang bercirikan skala ekonomi eksternal, keunggulan komparatif biasanya hanya memberikan sebagian penjelasan mengenai pola perdagangan. Mungkin tidak dapat dihindari bahwa sebagian besar kancing di dunia akan dibuat di negara dengan upah yang relatif rendah, namun tidak jelas apakah negara tersebut haruslah Tiongkok, dan tentunya produksi tidak perlu dipusatkan di negara tertentu. Lokasi di Cina. Lalu apa yang menentukan pola spesialisasi dan perdagangan dalam industri dengan skala ekonomi eksternal? Jawabannya, sering kali, adalah kontingensi historis. Sesuatu memberikan lokasi tertentu sebuah keuntungan awal dalam industri tertentu, dan keuntungan ini “dikunci” oleh skala ekonomi eksternal bahkan setelah keadaan yang menciptakan keuntungan awal tersebut tidak lagi relevan. Pusat keuangan di London dan New York adalah contoh nyata. London menjadi pusat keuangan dominan di Eropa pada abad ke-19, ketika Inggris menjadi ekonomi terkemuka di dunia dan pusat kerajaan yang mencakup seluruh dunia. Peran tersebut tetap dipertahankan meskipun kekaisarannya telah lama hilang dan Inggris modern hanyalah kekuatan ekonomi skala menengah. New York menjadi pusat keuangan Amerika berkat Kanal Erie, yang menjadikannya pelabuhan terkemuka di Amerika. Peran tersebut tetap dipertahankan meskipun kanal tersebut saat ini sebagian besar digunakan oleh perahu rekreasi. Seringkali kecelakaan belaka memainkan peranan penting dalam menciptakan konsentrasi industri. Para ahli geografi suka menceritakan kisah tentang bagaimana seprai berumbai, yang dibuat sebagai hadiah pernikahan oleh seorang remaja abad ke-19, memunculkan sekelompok produsen karpet di sekitar Dalton, Georgia. Keberadaan Silicon Valley mungkin disebabkan oleh fakta bahwa sepasang lulusan Stanford

bernama Hewlett dan Packard memutuskan untuk memulai bisnis di sebuah garasi di daerah tersebut. Bangalore mungkin tidak akan menjadi seperti sekarang ini jika keanehan politik lokal tidak membuat Texas Instruments memilih, pada tahun 1984, untuk menempatkan proyek investasi di sana dibandingkan di kota lain di India.

Salah satu konsekuensi dari peran sejarah dalam menentukan lokasi industri adalah bahwa industri tidak selalu berlokasi di tempat yang “tepat”: Ketika suatu negara sudah mempunyai keunggulan dalam suatu industri, negara tersebut mungkin akan tetap mempertahankan keunggulan tersebut meskipun negara lain berpotensi memproduksinya. barangnya lebih murah. Gambar 7.4, yang menunjukkan biaya produksi kancing sebagai fungsi dari jumlah kancing yang diproduksi setiap tahunnya, mengilustrasikan hal ini. Dua negara ditampilkan yaitu Cina dan Vietnam. Biaya produksi kancing di Tiongkok ditampilkan sebagai *ACCHINA*, dan biaya di Vietnam sebagai *ACVIETNAM*. *DWORLD* mewakili permintaan kancing dunia, yang kami asumsikan dapat dipenuhi oleh Tiongkok atau Vietnam.

Misalkan skala ekonomi dalam produksi kancing sepenuhnya berada di luar perusahaan. Karena tidak ada skala ekonomi pada tingkat perusahaan, industri kancing di setiap negara terdiri dari banyak perusahaan kecil yang bersaing sempurna. Oleh karena itu, persaingan mendorong harga kancing hingga mencapai harga rata-ratanya. Kami berasumsi bahwa kurva biaya di Vietnam terletak di bawah kurva di Tiongkok karena, katakanlah, upah di Vietnam lebih rendah daripada upah di Tiongkok. Artinya, pada tingkat produksi berapa pun, Vietnam dapat memproduksi kancing dengan harga lebih murah dibandingkan Tiongkok. Kita mungkin berharap bahwa hal ini akan selalu berarti bahwa Vietnam sebenarnya akan memasok pasar dunia. Sayangnya, hal ini tidak perlu terjadi. Misalkan Tiongkok, karena alasan historis, membangun industri kancingnya terlebih dahulu. Kemudian, pada awalnya, keseimbangan tumbol dunia akan terbentuk pada titik 1 pada Gambar 7.4, dengan produksi Tiongkok sebesar Q^1 unit per tahun dan harga P^1 . Sekarang perkenalkan kemungkinan produksi Vietnam. Jika Vietnam dapat mengambil alih pasar dunia, keseimbangan akan berpindah ke poin 2. Namun, jika tidak ada produksi awal di Vietnam ($Q = 0$), setiap perusahaan Vietnam yang mempertimbangkan pembuatan kancing akan menghadapi biaya produksi sebesar C_0 . Seperti yang telah kami gambarkan, biaya ini berada di atas harga yang dapat dihasilkan oleh industri Tiongkok yang sudah mapan dalam memproduksi kancing. Jadi meskipun industri Vietnam berpotensi membuat kancing dengan harga lebih murah dibandingkan industri Tiongkok, keunggulan Tiongkok memungkinkan mereka untuk mempertahankan industri tersebut.

Seperti yang diperlihatkan dalam contoh ini, perekonomian eksternal berpotensi memberikan peran yang kuat terhadap kecelakaan sejarah dalam menentukan siapa yang memproduksi apa, dan memungkinkan pola spesialisasi yang sudah ada tetap bertahan bahkan ketika pola tersebut bertentangan dengan keunggulan komparatif.

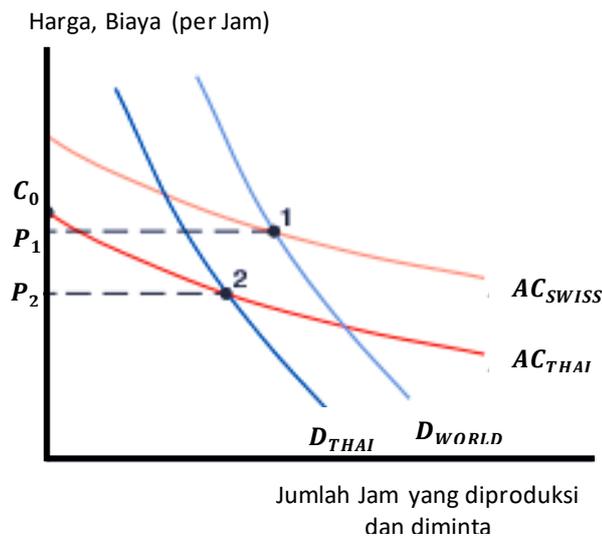


Gambar 7.4 Pentingnya Keunggulan Yang Mapan

Kurva biaya rata-rata untuk Vietnam, $AC_{VIETNAM}$, berada di bawah kurva biaya rata-rata untuk Tiongkok, AC_{CHINA} . Dengan demikian, Vietnam berpotensi memasok pasar dunia dengan harga lebih murah dibandingkan Tiongkok. Namun, jika industri Tiongkok sudah mapan terlebih dahulu, mereka mungkin bisa menjual kancing dengan harga P_1 , yang berada di bawah biaya C_0 yang akan dihadapi oleh perusahaan Vietnam jika perusahaan tersebut memulai produksinya sendiri. Jadi pola spesialisasi yang terbentuk secara kebetulan dapat bertahan bahkan ketika produsen baru berpotensi memiliki biaya yang lebih rendah.

7.6 PERDAGANGAN DAN KESEJAHTERAAN DENGAN EKONOMI EKSTERNAL

Secara umum, kita dapat berasumsi bahwa skala ekonomi eksternal menghasilkan keuntungan dari perdagangan melebihi keuntungan komparatif. Dunia menjadi lebih efisien dan lebih kaya karena perdagangan internasional memungkinkan negara-negara untuk berspesialisasi dalam industri yang berbeda dan dengan demikian memperoleh keuntungan dari perekonomian eksternal serta keunggulan komparatif.



Gambar 7.5 Perekonomian Eksternal Dan Kerugian Perdagangan

Ketika terdapat perekonomian eksternal, perdagangan berpotensi menyebabkan suatu negara menjadi lebih buruk dibandingkan jika tidak ada perdagangan. Dalam contoh ini, Thailand mengimpor jam tangan dari Swiss, yang mampu memasok pasar dunia (D_{WORLD}) dengan harga (P_1) yang cukup rendah untuk menghalangi masuknya produsen Thailand, yang pada awalnya harus memproduksi jam tangan tersebut dengan biaya C_0 . Namun jika Thailand memblokir semua perdagangan jam tangan, mereka akan mampu memasok pasar domestiknya (D_{THAI}) dengan harga lebih rendah, P_2 .

Namun, ada beberapa kemungkinan yang mendasari anggapan ini. Seperti yang kita lihat pada Gambar 7.4, pentingnya keunggulan yang mapan berarti bahwa tidak ada jaminan bahwa negara yang tepat akan menghasilkan barang yang baik berdasarkan kondisi perekonomian eksternal. Faktanya, ada kemungkinan bahwa perdagangan yang didasarkan pada ekonomi eksternal akan menyebabkan suatu negara menjadi lebih buruk dibandingkan jika tidak ada perdagangan.

Contoh bagaimana suatu negara bisa menjadi lebih buruk jika ada perdagangan dibandingkan tanpa perdagangan ditunjukkan pada Gambar 7.5. Dalam contoh ini, kita bayangkan Thailand dan Swiss sama-sama bisa memproduksi jam tangan, dan Thailand bisa memproduksinya dengan harga lebih murah, namun Swisslah yang lebih dulu mencapai tujuan tersebut. D_{WORLD} adalah permintaan jam tangan dunia, dan, mengingat Swiss memproduksi jam tangan tersebut, keseimbangannya ada di titik 1. Namun, sekarang kami menambahkan ke angka tersebut permintaan jam tangan Thailand, D_{THAI} . Jika perdagangan jam tangan tidak diperbolehkan dan Thailand dipaksa untuk swasembada, maka keseimbangan Thailand akan berada di titik 2. Karena kurva biaya rata-rata yang lebih rendah, harga jam tangan buatan Thailand di titik 2, P_2 , sebenarnya adalah lebih rendah dari harga jam tangan buatan Swiss pada poin 1, P_1 .

Kami telah menyajikan situasi di mana harga barang yang diimpor Thailand sebenarnya akan lebih rendah jika tidak ada perdagangan dan negara tersebut terpaksa memproduksi

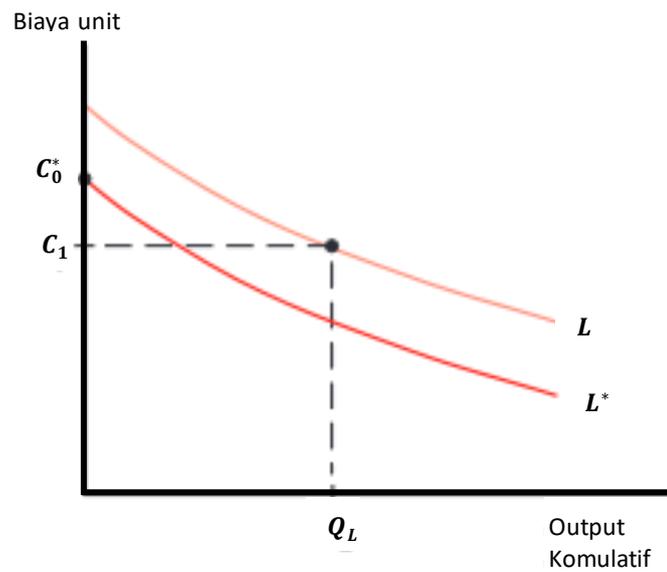
barang tersebut untuk dirinya sendiri. Jelas sekali dalam situasi ini, perdagangan akan menyebabkan keadaan negara menjadi lebih buruk dibandingkan jika tidak ada perdagangan. Dalam hal ini, terdapat insentif bagi Thailand untuk melindungi potensi industri jam tangan mereka dari persaingan asing. Namun sebelum menyimpulkan bahwa hal ini membenarkan proteksionisme, kita harus mencatat bahwa dalam praktiknya, mengidentifikasi kasus-kasus seperti yang ditunjukkan pada Gambar 7.5 bukanlah hal yang mudah. Memang benar, seperti yang akan kami tekankan di Bab 10 dan 11, kesulitan dalam mengidentifikasi perekonomian eksternal dalam praktiknya merupakan salah satu argumen utama yang menentang kebijakan aktivis pemerintah terhadap perdagangan.

Perlu juga diperhatikan bahwa meskipun perekonomian eksternal terkadang dapat mengarah pada pola spesialisasi dan perdagangan yang merugikan, namun dapat dipastikan bahwa perekonomian dunia akan tetap mendapat manfaat jika memanfaatkan keuntungan dari terkonsentrasinya industri. Kanada mungkin akan lebih baik jika Silicon Valley berada dekat Toronto dibandingkan San Francisco; Jerman mungkin akan lebih baik jika City (distrik keuangan London, yang, bersama dengan Wall Street, mendominasi pasar keuangan dunia) dapat dipindahkan ke Frankfurt. Namun secara keseluruhan, lebih baik bagi dunia jika masing-masing industri ini terkonsentrasi di suatu tempat.

7.7 PENINGKATAN PENGEMBALIAN DINAMIS

Beberapa perekonomian eksternal yang paling penting mungkin muncul dari akumulasi pengetahuan. Ketika sebuah perusahaan meningkatkan produk atau teknik produksinya melalui pengalaman, perusahaan lain cenderung meniru perusahaan tersebut dan mendapatkan manfaat dari pengetahuannya. Pengetahuan yang melimpah ini menimbulkan situasi di mana biaya produksi masing-masing perusahaan turun seiring dengan akumulasi pengalaman industri secara keseluruhan.

Perhatikan bahwa perekonomian eksternal yang timbul dari akumulasi pengetahuan agak berbeda dengan perekonomian eksternal yang dibahas sejauh ini, yang mana biaya industri bergantung pada keluaran saat ini. Dalam situasi alternatif ini, biaya industri bergantung pada pengalaman, biasanya diukur dengan output kumulatif industri hingga saat ini. Misalnya, biaya produksi satu ton baja mungkin bergantung secara negatif pada jumlah total ton baja yang diproduksi suatu negara sejak industri tersebut dimulai. Hubungan semacam ini sering diringkas dalam kurva pembelajaran yang menghubungkan biaya per unit dengan output kumulatif. Kurva pembelajaran tersebut diilustrasikan pada Gambar 7-6. Mereka miring ke bawah karena dampaknya terhadap biaya pengalaman yang diperoleh melalui produksi. Ketika biaya turun seiring dengan produksi kumulatif dari waktu ke waktu dan bukan dengan tingkat produksi saat ini, hal ini disebut sebagai kasus peningkatan keuntungan yang dinamis.



Gambar 7.6 Kurva Pembelajaran

Kurva pembelajaran menunjukkan bahwa biaya per unit akan semakin rendah jika semakin besar output kumulatif industri suatu negara hingga saat ini. Negara yang memiliki banyak pengalaman dalam suatu industri (L) mungkin memiliki biaya per unit yang lebih rendah dibandingkan negara yang memiliki sedikit atau tanpa pengalaman, meskipun kurva pembelajaran (L^*) di negara kedua tersebut lebih rendah misalnya, karena upah yang lebih rendah.

Seperti halnya perekonomian eksternal pada umumnya, perekonomian eksternal yang dinamis dapat memperoleh keunggulan awal atau keunggulan dalam suatu industri. Pada Gambar 7.6, kurva pembelajaran L adalah kurva pembelajaran untuk negara yang memelopori suatu industri, sedangkan L^* adalah kurva pembelajaran untuk negara yang memiliki biaya input lebih rendah misalnya, upah lebih rendah tetapi memiliki pengalaman produksi yang lebih sedikit. Asalkan negara pertama mempunyai modal awal yang cukup besar, potensi biaya yang lebih rendah di negara kedua mungkin tidak memungkinkan negara kedua untuk memasuki pasar. Misalnya, negara pertama mempunyai output kumulatif sebesar unit Q_L , sehingga biayanya sebesar C_1 , sedangkan negara kedua tidak pernah memproduksi barang tersebut. Kemudian negara kedua akan mempunyai biaya permulaan awal, C_0 , yang lebih tinggi dibandingkan biaya satuan saat ini, C_1 , dari industri yang sudah mapan.

Perekonomian berskala dinamis, seperti perekonomian eksternal pada suatu waktu, berpotensi membenarkan proteksionisme. Misalkan suatu negara dapat memiliki biaya produksi yang cukup rendah untuk memproduksi suatu barang ekspor jika negara tersebut memiliki lebih banyak pengalaman produksi, namun mengingat kurangnya pengalaman saat ini, barang tersebut tidak dapat diproduksi secara kompetitif. Negara seperti ini dapat meningkatkan kesejahteraan jangka panjangnya dengan mendorong produksi barang melalui subsidi atau dengan melindunginya dari persaingan asing hingga industri tersebut dapat berdiri sendiri. Argumen yang mendukung perlindungan sementara terhadap industri agar

mereka dapat memperoleh pengalaman dikenal sebagai argumen industri bayi; Argumen ini memainkan peran penting dalam perdebatan mengenai peran kebijakan perdagangan dalam pembangunan ekonomi. Kita akan membahas argumen industri bayi secara lebih panjang di Bab 10, namun untuk saat ini, kami hanya mencatat bahwa situasi seperti yang diilustrasikan pada Gambar 7.6 dalam praktiknya sama sulitnya untuk diidentifikasi dibandingkan dengan situasi yang melibatkan peningkatan keuntungan yang tidak dinamis.

Perdagangan Antar Daerah dan Geografi Ekonomi

Perekonomian eksternal memainkan peran penting dalam membentuk pola perdagangan internasional, namun peran mereka lebih menentukan lagi dalam membentuk pola perdagangan antarwilayah perdagangan yang terjadi antarwilayah dalam negara.

Tabel 7.2 Beberapa Contoh Industri Yang Dapat Diperdagangkan Dan Tidak Dapat Diperdagangkan

Industri Yang Dapat Diperdagangkan	Industri Yang Tidak Dapat Diperdagangkan
Manufaktur pesawat terbang	Pembuatan beton siap pakai
Penerbitan perangkat lunak	Layanan persiapan pajak

Untuk memahami peran perekonomian eksternal dalam perdagangan antarwilayah, pertama-tama kita perlu membahas sifat perekonomian regional yaitu, bagaimana perekonomian suatu wilayah dalam suatu negara dapat masuk ke dalam perekonomian nasional. Studi mengenai lokasi industri di Amerika menunjukkan bahwa lebih dari 60 persen pekerja di Amerika dipekerjakan oleh industri yang outputnya tidak dapat diperdagangkan bahkan di Amerika Serikat yaitu, industri tersebut harus dipasok secara lokal. Tabel 7.2 menunjukkan beberapa contoh industri yang dapat diperdagangkan dan tidak dapat diperdagangkan. Jadi, pesawat terbang buatan Seattle dijual ke seluruh dunia, namun beton yang digunakan untuk menuangkan fondasi hanya diproduksi beberapa mil jauhnya. Tim pemrogram di Silicon Valley membuat aplikasi yang digunakan di seluruh Amerika, namun akuntan yang membantu formulir 1040 Anda kemungkinan besar berada di kota Anda, atau bahkan di lingkungan Anda.

Seperti yang mungkin Anda perkirakan, jumlah lapangan kerja dari industri non-tradable hampir sama di seluruh Amerika Serikat. Misalnya, restoran mempekerjakan sekitar 5 persen angkatan kerja di setiap kota besar di AS. Di sisi lain, industri yang dapat diperdagangkan memiliki kepentingan yang sangat bervariasi antar wilayah. Manhattan hanya menyumbang sekitar 2 persen dari total lapangan kerja di Amerika, namun seperempat dari jumlah tersebut bekerja di bidang perdagangan saham dan obligasi dan sekitar sepertujuh dari lapangan kerja di industri periklanan.

Namun apa yang menentukan lokasi industri yang dapat diperdagangkan? Dalam beberapa kasus, sumber daya alam memainkan peran penting misalnya, Houston adalah pusat industri minyak karena Texas bagian timur merupakan lokasi sumber minyak. Namun, faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja dan modal memainkan peran yang kurang menentukan dalam perdagangan antar kawasan dibandingkan dengan perdagangan internasional, karena alasan sederhana bahwa faktor-faktor tersebut sangat mudah berpindah dalam suatu negara.

Akibatnya, faktor-faktor cenderung berpindah ke tempat industri berada dan bukan sebaliknya. Misalnya, Silicon Valley di California, dekat San Francisco, memiliki angkatan kerja yang berpendidikan sangat tinggi, dengan konsentrasi insinyur dan pakar komputer yang tinggi. Hal ini bukan karena California melatih banyak insinyur; Hal ini terjadi karena para insinyur pindah ke Silicon Valley untuk mendapatkan pekerjaan di industri teknologi tinggi di wilayah tersebut.

Oleh karena itu, sumber daya memainkan peran sekunder dalam perdagangan antarwilayah. Sebaliknya, yang paling mendorong spesialisasi dan perdagangan adalah ekonomi eksternal. Mengapa, misalnya, begitu banyak biro iklan berlokasi di New York? Jawabannya adalah karena begitu banyak biro periklanan lain yang berlokasi di New York. Seperti yang diungkapkan oleh sebuah penelitian, Berbagi informasi dan penyebaran informasi sangat penting bagi keberhasilan tim dan lembaga. Di kota-kota seperti New York, lembaga-lembaga berkumpul dalam kelompok lingkungan. Cluster mempromosikan jaringan lokal, untuk meningkatkan kreativitas; lembaga-lembaga berbagi informasi dan ide dan dalam melakukan hal ini kontak tatap muka sangatlah penting.

Faktanya, bukti-bukti menunjukkan bahwa perekonomian eksternal yang mendukung bisnis periklanan sangat terlokalisasi: Untuk mendapatkan manfaat dari penyebaran informasi, biro iklan harus ditempatkan dalam jarak sekitar 300 meter satu sama lain! Namun jika perekonomian eksternal menjadi alasan utama terjadinya spesialisasi regional dan perdagangan antar kawasan, apa yang menjelaskan bagaimana suatu kawasan mengembangkan perekonomian eksternal yang mendukung suatu industri? Jawabannya, secara umum, adalah bahwa peristiwa-peristiwa sejarah memainkan peran yang sangat penting. Seperti disebutkan sebelumnya, satu setengah abad yang lalu, New York adalah kota pelabuhan terpenting di Amerika karena memiliki akses ke Great Lakes melalui Erie Canal. Hal ini menyebabkan New York menjadi pusat keuangan Amerika; saat ini kota ini tetap menjadi pusat keuangan Amerika berkat perekonomian eksternal yang diciptakan oleh industri keuangan bagi dirinya sendiri. Los Angeles menjadi pusat industri film awal ketika film dibuat di luar ruangan dan membutuhkan cuaca yang baik; kota ini tetap menjadi pusat industri film saat ini, meskipun banyak film diambil di dalam ruangan atau di lokasi, karena eksternalitas yang dijelaskan dalam kotak di halaman 188.

Pertanyaan yang mungkin Anda ajukan adalah apakah kekuatan yang mendorong perdagangan antar kawasan benar-benar berbeda dengan kekuatan yang mendorong perdagangan internasional. Jawabannya adalah tidak, terutama ketika kita melihat perdagangan antara perekonomian nasional yang terintegrasi erat, seperti negara-negara Eropa Barat. Memang benar bahwa London memainkan peran sebagai ibu kota keuangan Eropa serupa dengan peran yang dimainkan oleh New York sebagai ibu kota keuangan Amerika. Dalam beberapa tahun terakhir, terdapat gerakan yang berkembang di kalangan ekonom untuk memodelkan perdagangan antar kawasan dan internasional, serta fenomena seperti kebangkitan kota, sebagai aspek berbeda dari fenomena yang sama interaksi ekonomi antar ruang. Pendekatan seperti ini sering disebut sebagai geografi ekonomi.

Ringkasan

1. Perdagangan tidak harus merupakan hasil keunggulan komparatif. Sebaliknya, hal ini dapat disebabkan oleh peningkatan keuntungan atau skala ekonomi, yaitu kecenderungan biaya per unit menjadi lebih rendah dengan output yang lebih besar. Skala ekonomi memberi negara-negara insentif untuk melakukan spesialisasi dan berdagang bahkan ketika tidak ada perbedaan sumber daya atau teknologi antar negara. Skala ekonomi dapat bersifat internal (tergantung pada ukuran perusahaan) atau eksternal (tergantung pada ukuran industri).
2. Skala ekonomi dapat mengakibatkan hancurnya persaingan sempurna, kecuali jika hal tersebut terjadi dalam bentuk perekonomian eksternal, yang terjadi pada tingkat industri dan bukan pada tingkat perusahaan.
3. Perekonomian eksternal mempunyai peranan penting terhadap sejarah dan kecelakaan dalam menentukan pola perdagangan internasional. Ketika perekonomian eksternal penting, suatu negara yang memulai dengan keunggulan besar mungkin akan mempertahankan keunggulan tersebut meskipun negara lain berpotensi memproduksi barang yang sama dengan harga lebih murah. Ketika perekonomian eksternal menjadi penting, suatu negara bisa saja mengalami kerugian akibat perdagangan.

BAB 8

PERUSAHAAN DALAM PEREKONOMIAN GLOBAL

Dalam bab ini, penulis akan mengeksplorasi bagaimana skala ekonomi menghasilkan insentif bagi spesialisasi dan perdagangan internasional. Kami sekarang fokus pada skala ekonomi yang bersifat internal bagi perusahaan. Seperti disebutkan dalam Bab 7, bentuk peningkatan keuntungan ini mengarah pada struktur pasar yang menampilkan persaingan tidak sempurna. Skala ekonomi internal menyiratkan bahwa biaya produksi rata-rata suatu perusahaan menurun seiring dengan semakin banyaknya output yang dihasilkannya. Persaingan sempurna yang menurunkan harga suatu barang ke biaya marjinal akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan-perusahaan tersebut karena mereka tidak akan mampu menutup biaya lebih tinggi yang timbul dari produksi unit output awal. Akibatnya, persaingan sempurna akan memaksa perusahaan-perusahaan tersebut keluar dari pasar, dan proses ini akan berlanjut hingga keseimbangan yang menampilkan persaingan tidak sempurna tercapai.

Memodelkan persaingan tidak sempurna berarti kita akan secara eksplisit mempertimbangkan perilaku masing-masing perusahaan. Hal ini memungkinkan kita untuk memperkenalkan dua karakteristik tambahan perusahaan yang lazim di dunia nyata: (1) Di sebagian besar sektor, perusahaan memproduksi barang yang berbeda satu sama lain. Dalam kasus barang-barang tertentu (seperti air kemasan dan bahan pokok), perbedaan antar produk mungkin kecil, sedangkan pada barang-barang lain (seperti mobil dan telepon seluler), perbedaannya jauh lebih signifikan. (2) Ukuran kinerja (seperti ukuran dan keuntungan) sangat bervariasi antar perusahaan. Kami akan memasukkan karakteristik pertama ini (diferensiasi produk) ke dalam analisis kami sepanjang bab ini. Untuk memudahkan eksposisi dan membangun intuisi, pertama-tama kami akan mempertimbangkan kasus ketika tidak ada perbedaan kinerja antar perusahaan. Dengan demikian, kita akan melihat bagaimana skala ekonomi internal dan diferensiasi produk digabungkan untuk menghasilkan sumber keuntungan perdagangan baru melalui integrasi ekonomi.

Kami kemudian akan memperkenalkan perbedaan antar perusahaan sehingga kami dapat menganalisis bagaimana perusahaan merespons secara berbeda terhadap kekuatan internasional. Kita akan melihat bagaimana integrasi ekonomi menghasilkan pemenang dan pecundang di antara berbagai jenis perusahaan. Perusahaan dengan kinerja lebih baik akan berkembang dan berkembang, sedangkan perusahaan dengan kinerja lebih buruk akan mengalami kontraksi. Hal ini menghasilkan satu sumber keuntungan tambahan dari perdagangan: Ketika produksi terkonsentrasi pada perusahaan-perusahaan yang berkinerja lebih baik, efisiensi industri secara keseluruhan akan meningkat. Terakhir, kita akan mempelajari mengapa perusahaan-perusahaan yang berkinerja lebih baik mempunyai insentif yang lebih besar untuk terlibat dalam perekonomian global, baik dengan mengekspor, dengan melakukan outsourcing beberapa proses produksi perantara mereka ke luar negeri, atau dengan menjadi perusahaan multinasional dan beroperasi di banyak negara.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

- Memahami bagaimana skala ekonomi internal dan diferensiasi produk mengarah pada perdagangan internasional dan perdagangan intra-industri.
- Mengenali jenis-jenis baru peningkatan kesejahteraan dari perdagangan intra-industri.
- Jelaskan bagaimana integrasi ekonomi dapat menghasilkan pemenang dan pecundang di antara perusahaan-perusahaan dalam industri yang sama.
- Jelaskan mengapa para ekonom percaya bahwa “dumping” tidak boleh dianggap sebagai praktik perdagangan tidak adil, dan mengapa penegakan undang-undang antidumping mengarah pada proteksionisme.
- Jelaskan mengapa perusahaan yang terlibat dalam perekonomian global (eksportir, outsourcing, perusahaan multinasional) jauh lebih besar dan berkinerja lebih baik dibandingkan perusahaan yang tidak berinteraksi dengan pasar luar negeri.
- Memahami teori-teori yang menjelaskan keberadaan perusahaan multinasional dan motivasi investasi asing langsung di seluruh perekonomian.

8.1 TEORI PERSAINGAN TIDAK SEMPURNA

Dalam pasar persaingan sempurna pasar yang didalamnya terdapat banyak pembeli dan penjual, namun tidak ada satupun yang mewakili sebagian besar pasar perusahaan merupakan pengambil harga (*price taker*). Artinya, mereka adalah penjual produk yang percaya bahwa mereka dapat menjual sebanyak yang mereka suka dengan harga saat ini namun tidak dapat mempengaruhi harga yang mereka terima atas produk mereka. Misalnya, seorang petani gandum dapat menjual gandum sebanyak yang dia suka tanpa khawatir jika dia mencoba menjual lebih banyak gandum, dia akan menekan harga pasar. Alasan mengapa dia tidak perlu khawatir mengenai dampak penjualannya terhadap harga adalah karena setiap petani gandum hanya mewakili sebagian kecil dari pasar dunia.

Namun, ketika hanya sedikit perusahaan yang memproduksi suatu barang, situasinya berbeda. Sebagai contoh yang paling dramatis, raksasa manufaktur pesawat Boeing berbagi pasar pesawat jet besar hanya dengan satu pesaing utamanya, yaitu perusahaan Eropa Airbus. Oleh karena itu, Boeing mengetahui bahwa jika mereka memproduksi lebih banyak pesawat, hal ini akan berdampak signifikan terhadap total pasokan pesawat di dunia dan oleh karena itu akan menurunkan harga pesawat secara signifikan. Atau dengan kata lain, Boeing mengetahui bahwa jika mereka ingin menjual lebih banyak pesawat, mereka hanya dapat melakukannya dengan menurunkan harganya secara signifikan. Jadi, dalam persaingan tidak sempurna, perusahaan sadar bahwa mereka dapat mempengaruhi harga produk mereka dan bahwa mereka dapat menjual lebih banyak hanya dengan menurunkan harga. Situasi ini terjadi melalui salah satu dari dua cara berikut ini ketika hanya terdapat sedikit produsen utama suatu barang tertentu, atau ketika masing-masing perusahaan memproduksi suatu barang yang berbeda (di mata konsumen) dari perusahaan pesaingnya. Seperti yang kami sebutkan di bagian pendahuluan, jenis persaingan ini merupakan hasil yang tidak bisa

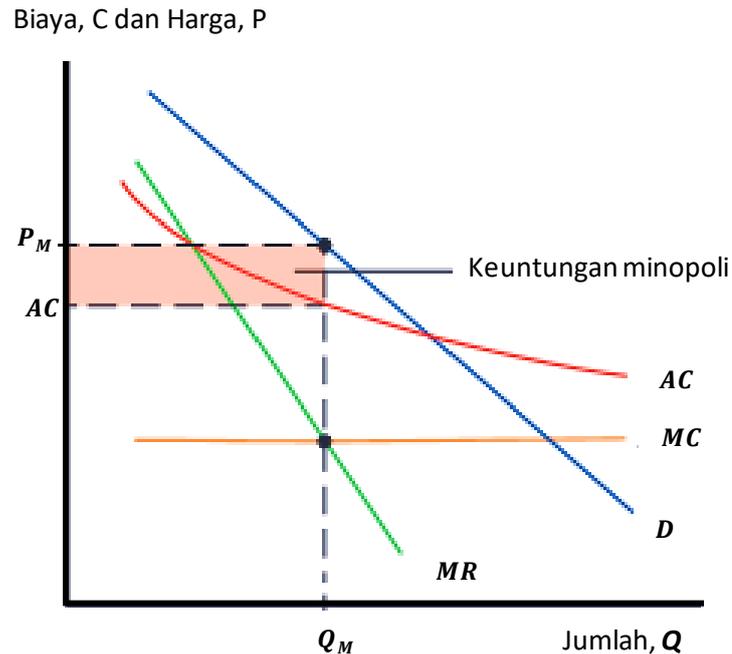
dihindari ketika terdapat skala ekonomi di tingkat perusahaan: Jumlah perusahaan yang bertahan terpaksa dikurangi menjadi sejumlah kecil dan/atau perusahaan harus mengembangkan produk yang jelas-jelas mampu bersaing. berbeda dengan produk yang diproduksi oleh pesaingnya. Dalam keadaan seperti ini, setiap perusahaan memandang dirinya sebagai penentu harga, yang memilih harga produknya, bukan sebagai penerima harga.

Jika perusahaan bukan merupakan pengambil harga, maka perlu dikembangkan alat tambahan untuk menjelaskan bagaimana harga dan output ditentukan. Struktur pasar persaingan tidak sempurna yang paling sederhana untuk diperiksa adalah struktur pasar monopoli murni, suatu pasar di mana suatu perusahaan tidak menghadapi persaingan; alat yang kami kembangkan untuk struktur ini kemudian dapat digunakan untuk memeriksa struktur pasar yang lebih kompleks.

Monopoli: Tinjauan Singkat

Gambar 8.1 menunjukkan posisi sebuah perusahaan monopolistik. Perusahaan menghadapi kurva permintaan yang miring ke bawah, ditunjukkan pada gambar D. Kemiringan D yang menurun menunjukkan bahwa perusahaan dapat menjual lebih banyak unit output hanya jika harga output turun. Seperti yang mungkin Anda ingat dari ilmu ekonomi mikro dasar, kurva pendapatan marjinal berhubungan dengan kurva permintaan. Pendapatan marjinal adalah pendapatan tambahan atau marjinal yang diperoleh perusahaan dari penjualan unit tambahan. Pendapatan marjinal bagi perusahaan monopoli selalu lebih kecil dari harga karena untuk menjual unit tambahan, perusahaan harus menurunkan harga semua unit (bukan hanya unit marjinal). Jadi, bagi perusahaan monopoli, kurva pendapatan marjinal, MR, selalu terletak di bawah kurva permintaan.

Pendapatan Marginal dan Harga Untuk analisis kita mengenai model persaingan monopolistik di bagian selanjutnya, penting bagi kita untuk menentukan hubungan antara harga yang diterima perusahaan monopoli per unit dan pendapatan marjinal. Pendapatan marjinal selalu lebih kecil dari harga tetapi seberapa jauh penurunannya? Hubungan antara pendapatan marjinal dan harga bergantung pada dua hal. Pertama, hal ini bergantung pada berapa banyak output yang telah dijual oleh perusahaan: Perusahaan yang tidak menjual terlalu banyak unit tidak akan rugi banyak dengan memotong harga yang diterimanya atas unit-unit tersebut. Kedua, kesenjangan antara harga dan pendapatan marjinal bergantung pada kemiringan kurva permintaan, yang menunjukkan seberapa besar perusahaan monopoli harus memotong harganya untuk menjual satu unit output lagi. Jika kurvanya sangat datar, maka perusahaan monopoli dapat menjual unit tambahan hanya dengan potongan harga yang kecil. Hasilnya, ia tidak perlu menurunkan harga terlalu banyak untuk unit yang seharusnya ia jual, sehingga pendapatan marjinalnya akan mendekati harga per unit. Di sisi lain, jika kurva permintaan sangat curam, penjualan unit tambahan akan memerlukan pemotongan harga yang besar, yang berarti pendapatan marjinal akan jauh lebih kecil dibandingkan harga.



GAMBAR 8.1 Keputusan Penetapan Harga dan Produksi Monopolistik

Perusahaan monopoli memilih output dimana pendapatan marjinal, peningkatan pendapatan dari penjualan unit tambahan, sama dengan biaya marjinal, biaya produksi unit tambahan. Output yang memaksimalkan keuntungan ini ditampilkan sebagai Q_M ; harga dimana output ini diminta adalah P_M . Kurva pendapatan marjinal MR terletak di bawah kurva permintaan D karena, dalam monopoli, pendapatan marjinal selalu lebih kecil dari harga. Keuntungan monopoli sama dengan luas persegi panjang yang diarsir, selisih antara harga dan biaya rata-rata dikalikan dengan jumlah output yang terjual. Kita dapat lebih spesifik mengenai hubungan antara harga dan pendapatan marjinal jika kita berasumsi bahwa kurva permintaan yang dihadapi perusahaan adalah sebuah garis lurus. Jika hal ini terjadi, ketergantungan total penjualan perusahaan monopoli pada harga yang ditetapkan dapat direpresentasikan dengan persamaan dalam bentuk;

$$Q = A - B \times P \quad (8.1)$$

dimana Q adalah jumlah unit yang dijual perusahaan, P adalah harga per unit, dan A dan B adalah konstanta. Kami tunjukkan di lampiran bab ini bahwa dalam kasus ini, pendapatan marjinal adalah;

$$\text{Marginal Revenue} = MR = P - \frac{Q}{B} \quad (8.2)$$

menyiratkan hal itu;

$$P - MR = \frac{Q}{B}$$

Persamaan (8.2) mengungkapkan bahwa kesenjangan antara harga dan pendapatan marjinal bergantung pada penjualan awal, Q, perusahaan dan parameter kemiringan, B, dari kurva permintaannya. Jika kuantitas penjualan, Q, lebih tinggi, pendapatan marjinal lebih

rendah, karena penurunan harga yang diperlukan untuk menjual jumlah yang lebih besar akan menyebabkan biaya yang lebih besar bagi perusahaan. Dengan kata lain, semakin besar B , semakin besar penurunan penjualan pada kenaikan harga tertentu dan semakin dekat pendapatan marjinal terhadap harga barang tersebut. Persamaan (8.2) sangat penting untuk analisis kita tentang model perdagangan persaingan monopolistik pada bagian selanjutnya.

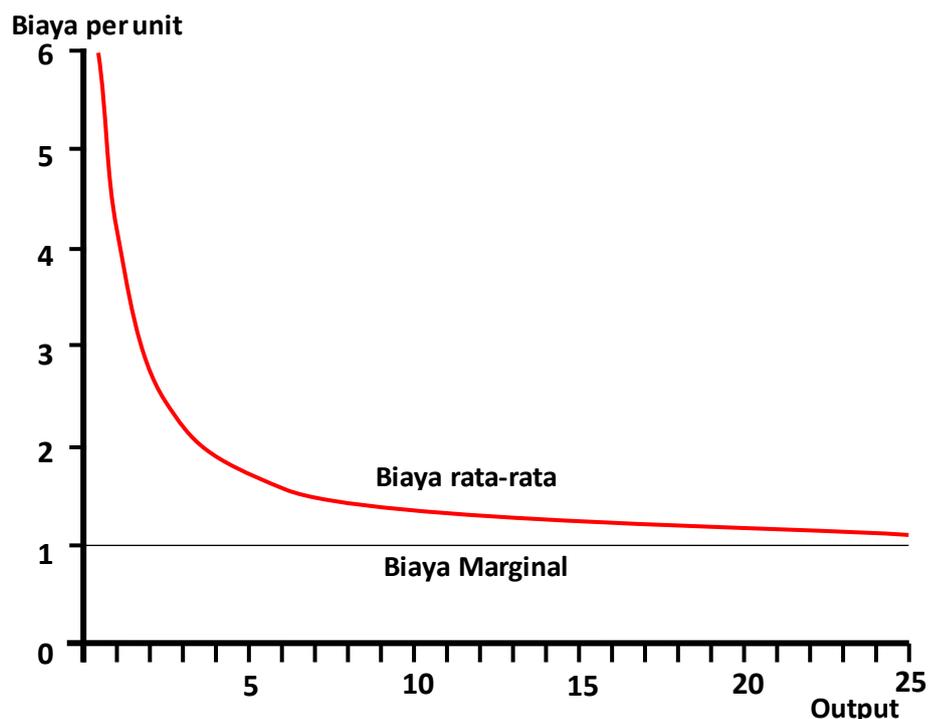
Biaya Rata-rata dan Marginal Kembali ke Gambar 8.1, AC mewakili biaya produksi rata-rata perusahaan, yaitu total biaya dibagi dengan outputnya. Kemiringan ke bawah mencerminkan asumsi kami bahwa terdapat skala ekonomi, sehingga semakin besar output perusahaan, semakin rendah biaya per unitnya. MC mewakili biaya marjinal perusahaan (jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi satu unit tambahan). Pada gambar tersebut, kita mengasumsikan biaya marjinal perusahaan adalah konstan (kurva biaya marjinal adalah datar). Skala ekonomi kemudian harus berasal dari biaya tetap (tidak berhubungan dengan skala produksi). Biaya tetap ini mendorong biaya rata-rata di atas biaya produksi marjinal konstan, meskipun perbedaan antara keduanya menjadi semakin kecil seiring dengan tersebarnya biaya tetap ke sejumlah unit output yang semakin banyak. Jika kita menyatakan c sebagai biaya marjinal perusahaan dan F sebagai biaya tetap, maka kita dapat menuliskan biaya total perusahaan (C) sebagai;

$$C = F + c \times Q \quad (8.3)$$

dimana Q sekali lagi adalah output perusahaan. Mengingat fungsi biaya linier ini, biaya rata-rata perusahaan adalah;

$$AC = \frac{C}{Q} = \left(\frac{F}{Q}\right) + c \quad (8.4)$$

Seperti yang telah kita bahas, biaya rata-rata ini selalu lebih besar daripada biaya marjinal c , dan menurun seiring dengan output yang dihasilkan Q .



Gambar 8.2 Biaya Rata-Rata Versus Biaya Marginal

Gambar ini menggambarkan biaya rata-rata dan biaya marjinal yang berhubungan dengan fungsi biaya total $C = 5 + x$. Biaya marjinal selalu 1; biaya rata-rata menurun seiring dengan peningkatan output. Misalnya $F = 5$ dan $c = 1$, maka biaya rata-rata produksi 10 unit adalah $(5 > 10) + 1 = 1,5$, dan biaya rata-rata produksi 25 unit adalah $(5 > 25) + 1 = 1,2$. Angka-angka ini mungkin terlihat familier, karena angka-angka ini digunakan untuk menyusun Tabel 7.1 di Bab 7. (Namun, dalam kasus ini, kami mengasumsikan biaya upah per unit untuk input tenaga kerja, dan bahwa teknologi tersebut sekarang diterapkan pada suatu perusahaan, bukan pada perusahaan). industri.) Kurva biaya marjinal dan rata-rata untuk contoh numerik spesifik ini diplot pada Gambar 8.2. Biaya rata-rata mendekati tak terhingga pada keluaran nol dan mendekati biaya marjinal pada keluaran yang sangat besar.

Output yang memaksimalkan keuntungan dari perusahaan monopoli adalah output yang pendapatan marjinalnya (pendapatan yang diperoleh dari penjualan unit tambahan) sama dengan biaya marjinal (biaya produksi unit tambahan), yaitu, pada perpotongan antara MC dan MR. kurva. Pada Gambar 8.1, kita dapat melihat bahwa harga yang meminta output Q_M yang memaksimalkan keuntungan adalah P_M , yang lebih besar dari biaya rata-rata. Ketika $P > AC$, perusahaan monopoli memperoleh sejumlah keuntungan monopoli, seperti yang ditunjukkan oleh kotak yang diarsir.

8.2 PERSAINGAN MONOPOLISTIK

Keuntungan monopoli jarang sekali tidak terbantahkan. Perusahaan yang menghasilkan keuntungan tinggi biasanya menarik pesaing. Oleh karena itu, situasi monopoli murni jarang terjadi dalam praktiknya. Dalam kebanyakan kasus, pesaing tidak menjual produk yang sama baik karena mereka tidak dapat menjualnya (karena alasan hukum atau teknologi) atau karena mereka lebih memilih untuk mengembangkan produk mereka sendiri. Hal ini mengarah pada pasar di mana pesaing menjual produk yang berbeda. Jadi, bahkan ketika terdapat banyak pesaing, diferensiasi produk memungkinkan perusahaan untuk tetap menjadi penentu harga bagi "variasi" atau merek produk mereka masing-masing. Namun, persaingan yang lebih ketat berarti penjualan yang lebih rendah bagi perusahaan tertentu pada harga berapa pun: Kurva permintaan setiap perusahaan bergeser ketika terdapat lebih banyak pesaing (kami akan memodelkan hal ini secara lebih eksplisit pada bagian berikut). Permintaan yang lebih rendah, pada gilirannya, berarti keuntungan yang lebih rendah.

Insentif bagi tambahan pesaing baru akan tetap ada selama pendatang baru tersebut menguntungkan. Ketika persaingan mencapai tingkat tertentu, masuknya tambahan tidak lagi menguntungkan dan keseimbangan jangka panjang tercapai. Dalam beberapa kasus, hal ini terjadi ketika hanya terdapat sejumlah kecil perusahaan pesaing di pasar (seperti pasar pesawat jet besar). Hal ini mengarah pada struktur pasar yang disebut oligopoli. Dalam situasi ini, satu perusahaan mempunyai pangsa pasar yang cukup untuk mempengaruhi agregat pasar seperti total output industri dan harga rata-rata industri.³ Hal ini pada gilirannya mempengaruhi kondisi permintaan untuk perusahaan lain. Oleh karena itu, mereka akan mempunyai insentif untuk menyesuaikan harga mereka sebagai respons terhadap keputusan

penetapan harga dari perusahaan besar dan sebaliknya ketika perusahaan lain juga berukuran besar. Dengan demikian, keputusan penetapan harga perusahaan saling bergantung dalam struktur pasar oligopoli: Setiap perusahaan dalam oligopoli akan mempertimbangkan tanggapan yang diharapkan dari pesaing ketika menetapkan harga. Namun, tanggapan-tanggapan ini bergantung pada ekspektasi para pesaing mengenai perilaku perusahaan dan oleh karena itu, kita berada dalam permainan yang kompleks di mana perusahaan-perusahaan mencoba menebak-nebak strategi satu sama lain. Kita akan membahas secara singkat contoh model oligopoli dengan dua perusahaan di Bab 12.

Mari kita fokus pada kasus persaingan tidak sempurna yang lebih sederhana yang dikenal sebagai persaingan monopolistik. Struktur pasar ini muncul ketika jumlah keseimbangan perusahaan pesaing besar dan tidak ada perusahaan yang memperoleh pangsa pasar yang besar. Kemudian, keputusan penetapan harga pada perusahaan mana pun tidak akan mempengaruhi agregat pasar dan kondisi permintaan pada perusahaan lain, sehingga keputusan penetapan harga pada perusahaan tersebut tidak lagi saling berhubungan. Masing-masing perusahaan menetapkan harganya berdasarkan agregat pasar tersebut, dan mengetahui bahwa respons dari masing-masing perusahaan tidak akan berpengaruh. Kami selanjutnya mengembangkan model persaingan monopolistik seperti itu. Kami kemudian memperkenalkan perdagangan di bawah struktur pasar ini di bagian berikut.

Asumsi Model Kita mulai dengan menjelaskan permintaan yang dihadapi oleh perusahaan persaingan monopolistik. Secara umum, kita mengharapkan suatu perusahaan untuk menjual lebih banyak, semakin besar total permintaan terhadap produk industrinya dan semakin tinggi harga yang dikenakan oleh para pesaingnya. Di sisi lain, kita memperkirakan perusahaan akan menjual lebih sedikit jika semakin banyak jumlah perusahaan dalam industri dan semakin tinggi harganya. Persamaan khusus untuk permintaan yang dihadapi perusahaan yang memiliki sifat-sifat ini adalah;

$$Q = S \times \left[\frac{1}{n} - b \times (P - \bar{p}) \right] \quad (8.5)$$

dimana Q adalah jumlah output yang diminta, S adalah total output industri, n adalah jumlah perusahaan dalam industri tersebut, b adalah konstanta positif yang menunjukkan respons penjualan suatu perusahaan terhadap harganya, P adalah harga yang dibebankan oleh perusahaan itu sendiri, dan \bar{p} adalah harga rata-rata yang dikenakan oleh pesaingnya. Persamaan (8-5) dapat diberikan pembenaran intuitif berikut: Jika semua perusahaan menetapkan harga yang sama, masing-masing perusahaan akan memiliki pangsa pasar $1/n$. Perusahaan yang mengenakan tarif lebih tinggi daripada rata-rata perusahaan lain akan mempunyai pangsa pasar yang lebih kecil, sedangkan perusahaan yang mengenakan tarif lebih rendah akan mempunyai pangsa pasar yang lebih besar.

Akan sangat membantu jika kita berasumsi bahwa total output industri S tidak dipengaruhi oleh harga rata-rata P yang dibebankan oleh perusahaan-perusahaan dalam industri tersebut. Artinya, kita berasumsi bahwa perusahaan dapat memperoleh pelanggan hanya dengan mengorbankan satu sama lain. Ini adalah asumsi yang tidak realistis, namun menyederhanakan analisis dan membantu kita fokus pada persaingan antar perusahaan.

Secara khusus, hal ini berarti bahwa S adalah ukuran pasar dan jika semua perusahaan menetapkan harga yang sama, masing-masing perusahaan akan menjual $s > n$ unit.⁶ Selanjutnya, kita beralih ke biaya perusahaan pada umumnya. Di sini kita hanya berasumsi bahwa biaya total dan rata-rata suatu perusahaan dijelaskan oleh persamaan (8.3) dan (8.4). Perhatikan bahwa dalam model awal ini, kita mengasumsikan semua perusahaan simetris meskipun mereka memproduksi produk yang terdiferensiasi: Mereka semua menghadapi kurva permintaan yang sama (8.5) dan memiliki fungsi biaya yang sama (8.3). Kami akan melonggarkan asumsi ini di bagian selanjutnya.

Ekulibrium Pasar Ketika masing-masing perusahaan simetris, keadaan industri dapat digambarkan tanpa menjelaskan ciri-ciri masing-masing perusahaan: Yang perlu kita ketahui untuk menggambarkan suatu industri adalah berapa banyak perusahaan yang ada dan berapa harga rata-rata industri tersebut. biaya yang tegas. Untuk menganalisis suatu industri misalnya, untuk menilai dampak perdagangan internasional kita perlu menentukan jumlah perusahaan n dan harga rata-rata yang ditetapkan P . Setelah kita mempunyai metode untuk menentukan n dan P , kita dapat menanyakan bagaimana kondisinya. terkena dampak perdagangan internasional.

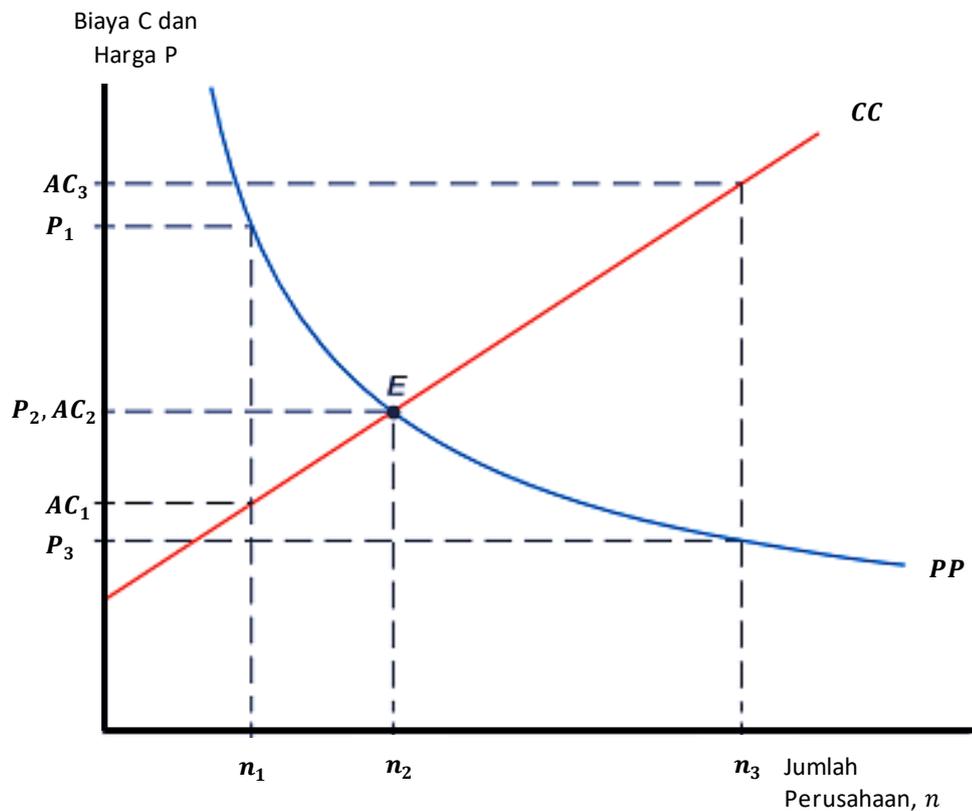
Metode kami untuk menentukan n dan P melibatkan tiga langkah. (1) Pertama, kita memperoleh hubungan antara jumlah perusahaan dan biaya rata-rata suatu perusahaan. Kami menunjukkan bahwa hubungan ini mengarah ke atas; artinya, semakin banyak jumlah perusahaan, semakin rendah output masing-masing perusahaan sehingga semakin tinggi biaya per unit output setiap perusahaan. (2) Selanjutnya kita tunjukkan hubungan antara jumlah perusahaan dan harga yang ditetapkan oleh masing-masing perusahaan, yang harus sama dengan P dalam keseimbangan. Kami menunjukkan bahwa hubungan ini memiliki kemiringan ke bawah: Semakin banyak jumlah perusahaan, semakin ketat persaingan antar perusahaan, dan akibatnya semakin rendah harga yang ditetapkan. (3) Terakhir, kami memperkenalkan keputusan masuk dan keluar perusahaan berdasarkan keuntungan yang diperoleh masing-masing perusahaan. Ketika harga melebihi biaya rata-rata, perusahaan memperoleh keuntungan positif dan lebih banyak perusahaan akan memasuki industri; sebaliknya, ketika harga lebih rendah dari biaya rata-rata, keuntungan menjadi negatif dan kerugian tersebut menyebabkan beberapa perusahaan keluar. Dalam jangka panjang, proses masuk dan keluar ini menyebabkan keuntungan menjadi nol. Jadi harga P yang ditetapkan oleh masing-masing perusahaan harus sama dengan biaya rata-rata dari langkah (1).

Jumlah perusahaan dan biaya rata-rata. Sebagai langkah pertama untuk menentukan n dan P , kita bertanya bagaimana biaya rata-rata suatu perusahaan bergantung pada jumlah perusahaan dalam industri tersebut. Karena semua perusahaan simetris dalam model ini, dalam keseimbangan mereka semua akan menetapkan harga yang sama. Namun ketika semua perusahaan menetapkan harga yang sama, sehingga $P = P$, persamaan (8-5) menyatakan bahwa $Q = S > n$; yaitu, output masing-masing perusahaan Q adalah $1 > n$ bagian dari total penjualan industri S . Namun kita melihat dalam persamaan (8-4) bahwa biaya rata-rata bergantung berbanding terbalik dengan output suatu perusahaan. Oleh karena itu

kami menyimpulkan bahwa biaya rata-rata bergantung pada ukuran pasar dan jumlah perusahaan dalam industri:

$$Q = S \times \left[\frac{1}{n} - b \times (P - \bar{P}) \right] \quad (8.5)$$

Persamaan (8.6) menyatakan bahwa jika hal-hal lain dianggap sama, semakin banyak perusahaan dalam industri, semakin tinggi pula biaya rata-ratanya. Alasannya adalah semakin banyak perusahaan, semakin sedikit produksi yang dihasilkan setiap perusahaan. Misalnya, bayangkan sebuah industri dengan total penjualan 1 juta widget setiap tahunnya. Jika ada lima perusahaan dalam industri, masing-masing akan menjual 200.000 per tahun. Jika terdapat 10 perusahaan, masing-masing perusahaan hanya akan menjual 100.000 unit, sehingga setiap perusahaan akan mempunyai biaya rata-rata yang lebih tinggi. Hubungan yang miring ke atas antara n dan biaya rata-rata ditunjukkan sebagai CC pada Gambar 8.3.



Gambar 8.3 Ekuilibrium Dalam Pasar Persaingan Monopolistik

Jumlah perusahaan dalam pasar persaingan monopolistik dan harga yang ditetapkan ditentukan oleh dua hubungan. Di satu sisi, semakin banyak perusahaan, semakin ketat persaingannya, sehingga semakin rendah harga industrinya. Hubungan ini diwakili oleh PP. Di sisi lain, semakin banyak perusahaan, semakin sedikit penjualan yang dihasilkan oleh masing-masing perusahaan dan oleh karena itu semakin tinggi biaya rata-rata industri. Hubungan ini diwakili oleh CC. Jika harga melebihi biaya rata-rata (yaitu, jika kurva PP berada di atas kurva CC), industri akan memperoleh keuntungan dan lebih banyak perusahaan akan memasuki industri tersebut; jika harga lebih rendah dari biaya rata-rata, industri akan mengalami

kerugian dan perusahaan akan meninggalkan industri tersebut. Harga keseimbangan dan jumlah perusahaan terjadi ketika harga sama dengan biaya rata-rata, pada perpotongan PP dan CC.

Jumlah perusahaan dan harga. Sementara itu, harga yang dikenakan oleh suatu perusahaan juga bergantung pada jumlah perusahaan dalam industri tersebut. Secara umum, kita memperkirakan bahwa semakin banyak perusahaan yang ada, semakin ketat pula persaingan di antara mereka, sehingga semakin rendah pula harganya. Hal ini ternyata benar dalam model ini, namun pembuktiannya memerlukan waktu beberapa saat. Trik dasarnya adalah dengan menunjukkan bahwa setiap perusahaan menghadapi kurva permintaan garis lurus seperti yang kita tunjukkan pada persamaan (8.1), dan kemudian menggunakan persamaan (8.2) untuk menentukan harga.

Pertama-tama, perlu diingat bahwa dalam model persaingan monopolistik, perusahaan-perusahaan diasumsikan menerima harga yang diberikan oleh perusahaan lain; artinya, setiap perusahaan mengabaikan kemungkinan bahwa jika perusahaan tersebut mengubah harganya, perusahaan lain juga akan mengubah harganya. Jika setiap perusahaan memperlakukan P seperti yang diberikan, kita dapat menulis ulang kurva permintaan (8.5) dalam bentuk;

$$Q = [(S/n) + S \times b \times P] - S \times b \times P \quad (8.7)$$

dimana b adalah parameter pada persamaan (8.5) yang mengukur sensitivitas pangsa pasar masing-masing perusahaan terhadap harga yang ditetapkannya. Sekarang persamaan ini mempunyai bentuk yang sama seperti (8.1), dengan $(S > n) + S \times b \times P$ sebagai pengganti suku konstan A dan $S \times b$ sebagai pengganti koefisien kemiringan B . Jika kita masukkan persamaan ini nilai kembali ke rumus pendapatan marjinal, (8-2), kita memperoleh pendapatan marjinal untuk perusahaan pada umumnya;

$$MR = P - \frac{Q}{S \times b} \quad (8.8)$$

Perusahaan yang memaksimalkan keuntungan akan menetapkan pendapatan marjinal sama dengan biaya marjinalnya, c , sehingga;

$$MR = P - \frac{Q}{S \times b} = c$$

yang dapat diatur ulang untuk memberikan persamaan berikut untuk harga yang dibebankan oleh suatu perusahaan pada umumnya;

$$P = c + \frac{Q}{S \times b} \quad (8.9)$$

Namun kita telah mencatat bahwa jika semua perusahaan menetapkan harga yang sama, masing-masing perusahaan akan menjual sejumlah $Q = S \times n$. Jika kita memasukkan persamaan ini kembali ke persamaan (8.9), kita mendapatkan hubungan antara jumlah perusahaan dan harga yang dikenakan setiap perusahaan;

$$P = c + 1/(b \times n) \quad (8.10)$$

Persamaan (8.10) menyatakan secara aljabar bahwa semakin banyak jumlah perusahaan dalam suatu industri, semakin rendah harga yang akan dikenakan oleh setiap perusahaan. Hal ini karena markup masing-masing perusahaan terhadap biaya marjinal, $P - c$

$= 1 > (b * n)$, menurun seiring dengan bertambahnya jumlah perusahaan pesaing. Persamaan (8.10) ditunjukkan pada Gambar 8.3 sebagai kurva PP yang miring ke bawah.

Jumlah keseimbangan perusahaan. Sekarang mari kita bertanya apa arti Gambar 8.3. Kami telah merangkum suatu industri dengan dua kurva. Kurva PP yang miring ke bawah menunjukkan bahwa semakin banyak jumlah perusahaan dalam suatu industri, semakin rendah harga yang akan ditetapkan oleh masing-masing perusahaan. Semakin banyak jumlah perusahaan, semakin banyak persaingan yang dihadapi setiap perusahaan. Kurva CC yang miring ke atas memberi tahu kita bahwa semakin banyak perusahaan dalam suatu industri, semakin tinggi biaya rata-rata setiap perusahaan. Jika jumlah perusahaan bertambah, setiap perusahaan akan menjual lebih sedikit, sehingga perusahaan tidak akan mampu bergerak sejauh mungkin. menurunkan kurva biaya rata-ratanya.

Kedua jadwal tersebut berpotongan di titik E, sesuai dengan jumlah perusahaan n_2 . Pentingnya n_2 adalah jumlah perusahaan yang tidak menghasilkan laba dalam suatu industri. Jika terdapat n_2 perusahaan dalam suatu industri, harga yang memaksimalkan keuntungan adalah P_2 , yang sama persis dengan biaya rata-rata AC_2 . Inilah keseimbangan persaingan monopolistik jangka panjang yang telah kami jelaskan sebelumnya.

Untuk mengetahui alasannya, misalkan n lebih kecil dari n_2 , katakanlah n_1 . Maka harga yang dibebankan oleh perusahaan adalah P_1 , sedangkan biaya rata-ratanya hanya AC_1 . Dengan demikian, perusahaan akan memperoleh laba positif. Sebaliknya, anggaplah n lebih besar dari n_2 , katakanlah n_3 . Kemudian perusahaan hanya akan mengenakan harga P_3 , sedangkan biaya rata-ratanya adalah AC_3 . Perusahaan akan menderita kerugian (keuntungan negatif). Seiring berjalannya waktu, perusahaan akan memasuki industri yang menghasilkan keuntungan dan keluar dari industri yang merugi. Jumlah perusahaan akan bertambah seiring waktu jika jumlahnya kurang dari n_2 , dan akan berkurang jika lebih besar, sehingga menghasilkan harga keseimbangan P_2 dengan n_2 perusahaan.

Kita baru saja mengembangkan model industri persaingan monopolistik dimana kita dapat menentukan jumlah keseimbangan perusahaan dan harga rata-rata yang ditetapkan oleh perusahaan. Kami sekarang menggunakan model ini untuk memperoleh beberapa kesimpulan penting tentang peran skala ekonomi dalam perdagangan internasional.

8.3 PERSAINGAN DAN PERDAGANGAN MONOPOLISTIK

Yang mendasari penerapan model persaingan monopolistik dalam perdagangan adalah gagasan bahwa perdagangan meningkatkan ukuran pasar. Dalam industri yang mempunyai skala ekonomi, baik variasi barang yang dapat diproduksi suatu negara maupun skala produksinya dibatasi oleh besarnya pasar. Dengan berdagang satu sama lain, dan dengan demikian membentuk pasar dunia terintegrasi yang lebih besar dibandingkan pasar nasional mana pun, negara-negara dapat melonggarkan hambatan-hambatan ini. Dengan demikian, setiap negara dapat berspesialisasi dalam memproduksi produk dalam jumlah yang lebih sedikit dibandingkan jika tidak ada perdagangan; namun dengan membeli barang-barang yang tidak diproduksi dari negara lain, setiap negara dapat secara bersamaan meningkatkan variasi barang yang tersedia bagi konsumennya. Akibatnya, perdagangan menawarkan peluang

untuk mendapatkan keuntungan bersama bahkan ketika negara-negara tidak berbeda dalam sumber daya atau teknologi.

Misalnya, ada dua negara yang masing-masing mempunyai pasar tahunan sebesar 1 juta mobil. Dengan berdagang satu sama lain, negara-negara ini dapat menciptakan pasar gabungan sebanyak 2 juta mobil. Di pasar gabungan ini, lebih banyak jenis mobil yang dapat diproduksi, dengan biaya rata-rata lebih rendah, dibandingkan di pasar mana pun saja. Model persaingan monopolistik dapat digunakan untuk menunjukkan bagaimana perdagangan meningkatkan trade-off antara skala dan keragaman yang dihadapi suatu negara. Kita akan mulai dengan menunjukkan bagaimana pasar yang lebih besar menghasilkan harga rata-rata yang lebih rendah dan ketersediaan barang yang lebih beragam dalam model persaingan monopolistik. Dengan menerapkan hasil ini pada perdagangan internasional, kami mengamati bahwa perdagangan menciptakan pasar dunia yang lebih besar dibandingkan pasar nasional manapun yang ada di dalamnya. Oleh karena itu, pengintegrasian pasar melalui perdagangan internasional mempunyai dampak yang sama dengan pertumbuhan pasar dalam satu negara.

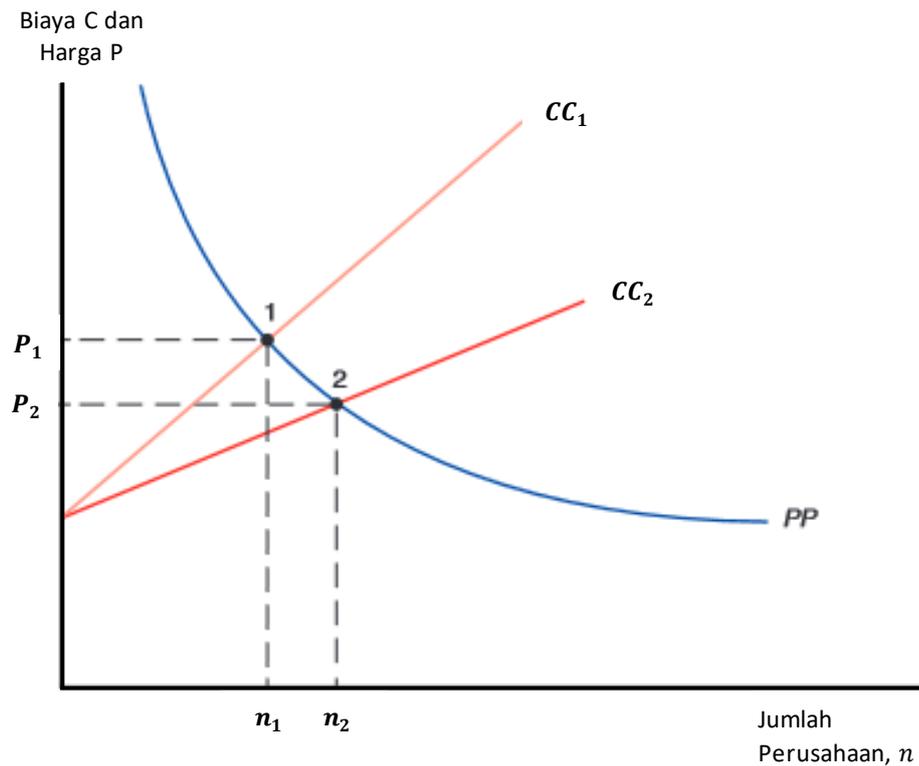
8.4 PENGARUH PENINGKATAN UKURAN PASAR

Jumlah perusahaan dalam industri persaingan monopolistik dan harga yang ditetapkan dipengaruhi oleh ukuran pasar. Di pasar yang lebih besar biasanya akan terdapat lebih banyak perusahaan dan lebih banyak penjualan per perusahaan, konsumen di pasar besar akan ditawarkan harga yang lebih rendah dan variasi produk yang lebih banyak dibandingkan konsumen di pasar kecil. Untuk melihat hal ini dalam konteks model kita, lihat kembali kurva CC pada Gambar 8.3, yang menunjukkan bahwa biaya rata-rata per perusahaan akan semakin tinggi jika semakin banyak jumlah perusahaan dalam industri tersebut. Definisi kurva CC diberikan oleh persamaan (8.6):

$$AC = \frac{F}{Q} + c = n \times \frac{F}{S} + C$$

Dengan memeriksa persamaan ini, kita melihat bahwa peningkatan total output industri S akan mengurangi biaya rata-rata untuk sejumlah perusahaan n . Alasannya adalah jika pasar tumbuh sementara jumlah perusahaan tetap, output per perusahaan akan meningkat dan biaya rata-rata setiap perusahaan akan menurun. Jadi, jika kita membandingkan dua pasar, yang satu memiliki S lebih tinggi dari yang lain, kurva CC di pasar yang lebih besar akan berada di bawah kurva CC di pasar yang lebih kecil. Sementara itu, kurva PP pada Gambar 8-3, yang menghubungkan harga yang dikenakan perusahaan dengan jumlah perusahaan, tidak bergeser. Definisi kurva tersebut diberikan dalam persamaan (8-10):

$$P = c + 1/(b \times n)$$



Gambar 8.4 Pengaruh Pasar Yang Lebih Besar

Peningkatan ukuran pasar memungkinkan setiap perusahaan, jika kondisinya sama, untuk memproduksi lebih banyak sehingga memiliki biaya rata-rata yang lebih rendah. Hal ini ditunjukkan dengan pergeseran ke bawah dari CC_1 ke CC_2 . Hasilnya adalah peningkatan secara simultan dalam jumlah perusahaan (dan juga variasi barang yang tersedia) dan penurunan harga masing-masing perusahaan.

Ukuran pasar tidak masuk dalam persamaan ini, sehingga peningkatan S tidak menggeser kurva PP . Gambar 8-4 menggunakan informasi ini untuk menunjukkan pengaruh peningkatan ukuran pasar terhadap keseimbangan jangka panjang. Mula-mula keseimbangan berada pada titik 1, dengan harga P_1 dan jumlah perusahaan n_1 . Peningkatan ukuran pasar, diukur dengan penjualan industri S , menggeser kurva CC ke bawah dari CC_1 ke CC_2 , namun tidak berpengaruh pada kurva PP . Ekuilibrium baru ada di titik 2: Jumlah perusahaan meningkat dari n_1 ke n_2 , sedangkan harga turun dari P_1 ke P_2 . Jelasnya, konsumen lebih memilih menjadi bagian dari pasar yang besar dibandingkan pasar yang kecil. Pada titik 2, lebih banyak variasi produk tersedia dengan harga lebih rendah dibandingkan pada titik 1.

Keuntungan dari Pasar Terintegrasi: Contoh Numerik

Perdagangan internasional dapat menciptakan pasar yang lebih besar. Kita dapat mengilustrasikan pengaruh perdagangan terhadap harga, skala, dan variasi barang yang tersedia dengan contoh numerik tertentu. Misalkan mobil diproduksi oleh industri persaingan monopolistik. Kurva permintaan yang dihadapi produsen mobil digambarkan dengan persamaan (8.5), dengan $b = 1 > 30.000$ (nilai ini tidak mempunyai signifikansi khusus; nilai ini

dipilih agar contohnya terlihat jelas). Jadi, permintaan yang dihadapi produsen mana pun diberikan oleh

$$Q = S \times \left[\left(\frac{1}{n} \right) - \left(\frac{1}{30,000} \right) \times (P - \bar{P}) \right]$$

dimana Q adalah jumlah mobil yang terjual per perusahaan, S adalah jumlah total penjualan dalam suatu industri, n adalah jumlah perusahaan, P adalah harga yang dikenakan suatu perusahaan, dan \bar{P} adalah harga rata-rata perusahaan lain. Kami juga berasumsi bahwa fungsi biaya untuk memproduksi mobil dijelaskan oleh persamaan (8.3), dengan biaya tetap $F = +750.000.000$ dan biaya marjinal $c = +5.000$ per mobil (sekali lagi, nilai-nilai ini dipilih untuk memberikan hasil yang bagus). Total biayanya adalah

$$C = 750,000,000 + (5,000 \times Q)$$

Oleh karena itu, kurva biaya rata-rata adalah

$$AC \left(750,000, \frac{000}{Q} \right) + 5,000$$

Sekarang anggaplah ada dua negara, Dalam dan Luar Negeri. Home memiliki penjualan tahunan sebesar 900.000 mobil; Asing memiliki penjualan tahunan sebesar 1,6 juta. Kedua negara saat ini diasumsikan memiliki biaya produksi yang sama. Gambar 8.5a menunjukkan kurva PP dan CC untuk industri otomotif rumahan. Kami menemukan bahwa jika tidak ada perdagangan, Home akan memiliki enam perusahaan mobil, yang menjual mobil dengan harga Rp.10.000.000 per unit. (Hal ini juga memungkinkan untuk menyelesaikan n dan P secara aljabar, seperti yang ditunjukkan dalam Postscript Matematika pada bab ini.) Untuk memastikan bahwa ini adalah keseimbangan jangka panjang, kita perlu menunjukkan bahwa persamaan harga (8-10) puas dan harganya sama dengan biaya rata-rata.

Dengan mensubstitusikan nilai aktual dari biaya marjinal c, parameter permintaan b, dan jumlah perusahaan dalam negeri n ke dalam persamaan (8-10), kita mendapatkan

$$\begin{aligned} P = \text{Rp. } 10,000,000 &= c + \frac{1}{b \times n} = \text{Rp. } 5,000,000 + \frac{1}{\left[\left(\frac{1}{30,000} \right) \times 6 \right]} \\ &= \text{Rp. } 5,000,000 + \text{Rp. } 5,000,000 \end{aligned}$$

sehingga kondisi untuk memaksimalkan keuntungan—pendapatan marjinal sama dengan biaya marjinal—terpenuhi. Setiap perusahaan menjual 900.000 unit/6 perusahaan = 150.000 unit/perusahaan. Oleh karena itu, biaya rata-ratanya adalah

$$AC = \left(\text{Rp. } 750,000, \frac{000}{150,000} \right) + \text{Rp. } 5,000,000 = \text{Rp. } 10,000,000$$

Karena biaya rata-rata Rp.10,000,000 per unit sama dengan harga, semua keuntungan monopoli telah dikompesikan. Jadi enam perusahaan, menjual setiap unit dengan harga Rp.10.000.000, dengan masing-masing perusahaan memproduksi 150.000 mobil, merupakan keseimbangan jangka panjang di pasar dalam negeri. Bagaimana dengan Asing? Dengan menggambar kurva PP dan CC [panel (b) pada Gambar 8.5], kita menemukan bahwa ketika pasar ditujukan untuk 1,6 juta mobil, kurva tersebut berpotongan di $n = 8, P = 8,750$. Artinya, jika tidak ada perdagangan, pasar Asing akan mendukung delapan perusahaan,

masing-masing memproduksi 200.000 mobil, dan menjualnya dengan harga \$8.750. Kami dapat memastikan kembali bahwa solusi ini memenuhi kondisi kesetimbangan:

$$P = Rp. 8,750,000 = c + \frac{1}{b \times n} = Rp. 5,000,000 + \frac{1}{\left[\left(\frac{1}{30},000,000\right) \times 8\right]}$$

$$= Rp. 5,000,000 + Rp. 3,750,000$$

Dan

$$AC = \left(Rp. 750,000, \frac{000}{200} \cdot 000\right) + Rp. 5,000,000 = Rp. 8,750,000$$

Sekarang anggaplah mungkin bagi Domestik dan Asing untuk saling bertukar mobil secara gratis. Hal ini menciptakan pasar baru yang terintegrasi [panel (c) pada Gambar 8-5] dengan total penjualan sebesar 2,5 juta. Dengan menggambar kurva PP dan CC sekali lagi, kita menemukan bahwa pasar terintegrasi ini akan mendukung 10 perusahaan, masing-masing memproduksi 250.000 mobil dan menjualnya dengan harga Rp.8.000.000. Kondisi maksimalisasi keuntungan dan keuntungan nol terpenuhi lagi:

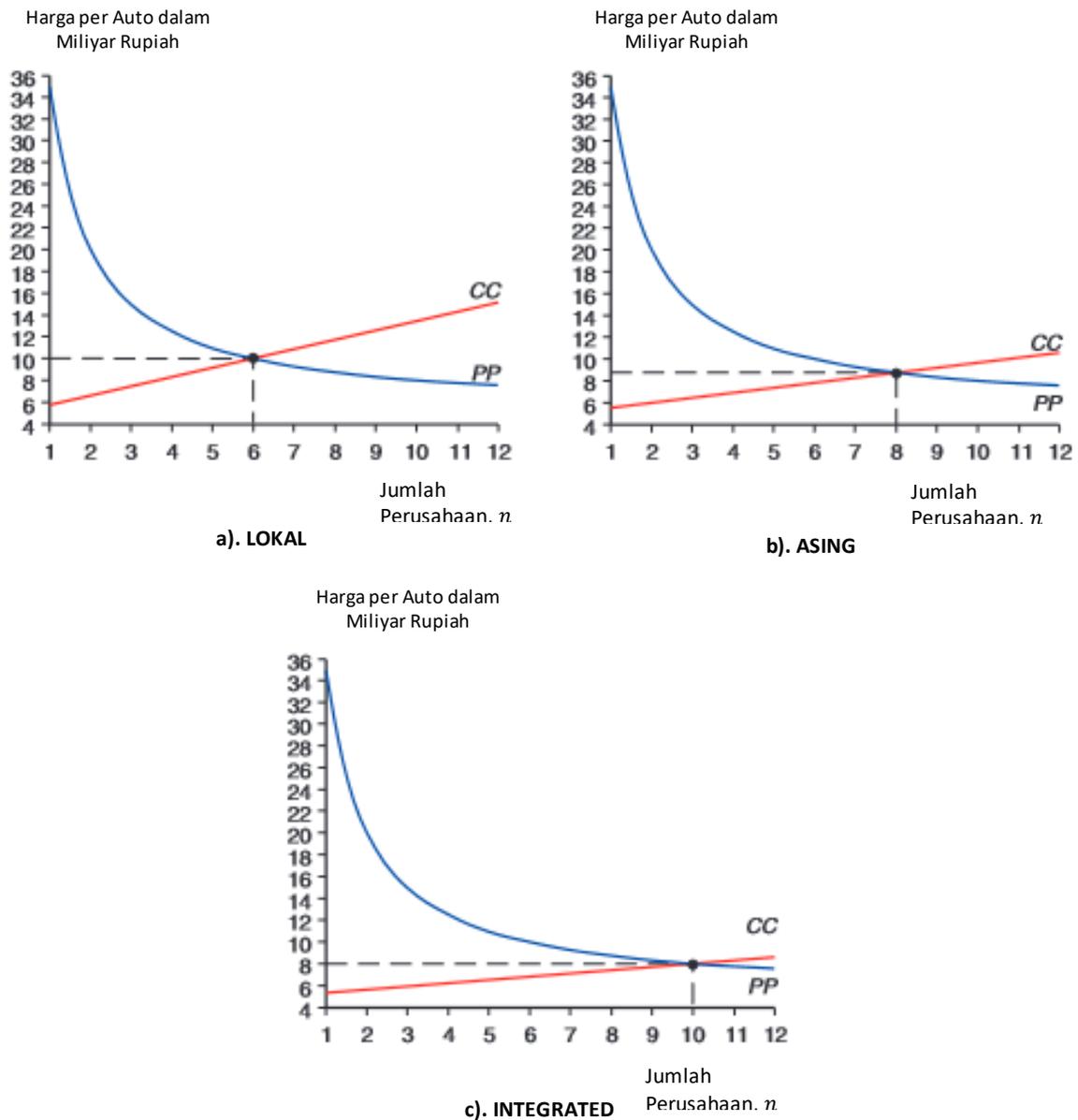
$$P = Rp. 8.000,000 = c + \frac{1}{b \times n} = Rp. 5,000,000 + \frac{1}{\left[\left(\frac{1}{30},000,000\right) \times 10\right]}$$

$$= Rp. 5,000,000 + Rp. 3,000,000$$

Dan

$$AC = \left(Rp. 750,000, \frac{000}{2} \cdot 500.000\right) + Rp. 5,000,000 = Rp. 8,000,000$$

Kami merangkum hasil penciptaan pasar terpadu pada Tabel 8.1. Tabel tersebut membandingkan masing-masing pasar dengan pasar terintegrasi. Pasar yang terintegrasi mendukung lebih banyak perusahaan, masing-masing berproduksi dalam skala yang lebih besar dan menjual dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan pasar nasional yang berdiri sendiri.



Gambar 8.5 Keseimbangan di Pasar Otomotif

- (a) Pasar Dalam Negeri: Dengan ukuran pasar sebesar 900.000 mobil, ekuilibrium Dalam Negeri, yang ditentukan oleh perpotongan kurva PP dan CC, terjadi pada enam perusahaan dan harga industri sebesar Rp.150.000.000 per mobil.
- (b) Pasar Luar Negeri: Dengan ukuran pasar sebesar 1,6 juta mobil, ekuilibrium Asing terjadi dengan delapan perusahaan dan harga industri sebesar Rp.140.000.000 per mobil. (c) Pasar gabungan: Pengintegrasian kedua pasar menciptakan pasar bagi 2,5 juta mobil. Pasar ini mendukung 10 perusahaan, dan harga sebuah mobil hanya \$8.000.

Jelas bahwa semua orang akan menjadi lebih baik karena adanya integrasi. Di pasar yang lebih besar, konsumen memiliki pilihan yang lebih luas, namun masing-masing perusahaan memproduksi lebih banyak sehingga mampu menawarkan produknya dengan harga lebih rendah. Untuk mewujudkan keuntungan dari integrasi ini, negara-negara harus terlibat dalam perdagangan internasional. Untuk mencapai skala ekonomi, setiap perusahaan harus memusatkan produksinya di satu negara baik dalam negeri atau luar negeri. Namun mereka harus menjual hasilnya kepada pelanggan di kedua pasar tersebut. Jadi setiap produk hanya akan diproduksi di satu negara dan diekspor ke negara lain.

Contoh numerik ini menyoroti dua fitur baru yang penting mengenai perdagangan dengan persaingan monopolistik dibandingkan dengan model perdagangan berdasarkan

keunggulan komparatif yang telah kita bahas di Bab 3 hingga 6; (1) Pertama, contoh ini menunjukkan bagaimana diferensiasi produk dan perekonomian internal skala besar menyebabkan perdagangan antara negara-negara serupa tanpa perbedaan keunggulan komparatif di antara mereka. Ini adalah jenis perdagangan yang sangat berbeda dengan perdagangan yang didasarkan pada keunggulan komparatif, di mana setiap negara mengekspor barang dengan keunggulan komparatifnya. Di sini, baik mobil dalam negeri maupun luar negeri saling mengekspor. Dalam negeri membayar impor beberapa model mobil (yang diproduksi oleh perusahaan-perusahaan di Luar Negeri) dengan ekspor berbagai jenis model (yang diproduksi oleh perusahaan-perusahaan di Dalam Negeri) dan sebaliknya. Hal ini mengarah pada apa yang disebut perdagangan intra-industri: pertukaran dua arah barang serupa. (2) Kedua, contoh ini menyoroti dua saluran baru untuk mendapatkan manfaat kesejahteraan dari perdagangan. Di pasar terintegrasi setelah perdagangan, konsumen dalam dan luar negeri mendapatkan keuntungan dari variasi model mobil yang lebih banyak (10 versus 6 atau 8) dengan harga yang lebih rendah (Rp.8.000.000 versus Rp.8.750.000 atau Rp.10.000.000) karena perusahaan dapat mengkonsolidasikan produksi mereka yang ditujukan untuk kedua lokasi tersebut. dan memanfaatkan skala ekonomi. Secara empiris, apakah perdagangan intra-industri relevan, dan apakah kita melihat keuntungan dari perdagangan dalam bentuk variasi produk yang lebih banyak dan produksi yang terkonsolidasi dengan biaya rata-rata yang lebih rendah? Jawabannya iya.

Tabel 8.1 contoh hipotesis keuntungan dari integrasi pasar

	Pasar dalam negeri sebelum perdagangan	Pasar luar negeri sebelum perdagangan	Pasar terpadu, setelah perdagangan
Output industri (#otomotif)	900.000	1.600.000	2.500.000
Jumlah Perusahaan	6	8	10
Output per Perusahaan (#otomotif)	150.000	200.000	250.000
Biaya rata-rata	Rp.150.000.000	Rp.131.250.000	Rp.120.000.000
Harga	Rp.150.000.000	Rp.131.250.000	Rp.120.000.000

8.5 PENTINGNYA PERDAGANGAN INTRA INDUSTRI

Proporsi perdagangan intra-industri dalam perdagangan dunia terus meningkat selama setengah abad terakhir. Pengukuran perdagangan intra-industri bergantung pada sistem klasifikasi industri yang mengkategorikan barang ke dalam industri yang berbeda. Tergantung pada tingkat kekasaran klasifikasi industri yang digunakan (ratusan klasifikasi industri berbeda versus ribuan), perdagangan intra-industri mencakup seperempat hingga hampir setengah dari seluruh arus perdagangan dunia. Perdagangan intra-industri bahkan memainkan peranan yang lebih penting dalam perdagangan barang-barang manufaktur di antara negara-negara industri maju, yang merupakan mayoritas perdagangan dunia.

Tabel 8.2 menunjukkan ukuran pentingnya perdagangan intra-industri untuk sejumlah industri manufaktur AS pada tahun 2009. Ukuran yang ditampilkan adalah perdagangan intra-industri sebagai proporsi perdagangan keseluruhan. Ukuran tersebut berkisar antara 0,97 untuk mesin pengerjaan logam dan barang-barang anorganik. bahan kimia industri di mana ekspor dan impor AS hampir sama dengan 0,10 untuk alas kaki, sebuah industri di mana Amerika Serikat memiliki impor yang besar namun hampir tidak ada ekspor. Ukurannya akan menjadi 0 untuk industri di mana Amerika Serikat hanya merupakan eksportir atau importir saja, namun tidak keduanya; angka ini akan menjadi angka 1 untuk industri yang ekspor AS sama persis dengan impor AS.

Tabel 8.2 menunjukkan bahwa perdagangan intra-industri merupakan komponen perdagangan yang sangat penting bagi Amerika Serikat di berbagai industri. Industri-industri tersebut cenderung menghasilkan barang-barang manufaktur yang canggih, seperti bahan kimia, farmasi, dan mesin khusus. Barang-barang ini terutama diekspor oleh negara-negara maju dan mungkin tunduk pada skala ekonomi yang penting dalam produksinya. Di sisi lain adalah industri dengan perdagangan intra-industri yang sangat sedikit, yang biasanya menghasilkan produk padat karya seperti alas kaki dan pakaian jadi. Ini adalah barang-barang yang diimpor Amerika Serikat terutama dari negara-negara kurang berkembang, dimana keunggulan komparatif merupakan penentu utama perdagangan AS dengan negara-negara tersebut.

Bagaimana dengan peningkatan kesejahteraan jenis baru melalui peningkatan variasi produk dan skala ekonomi? Sebuah studi yang dilakukan oleh Christian Broda di Duquesne Capital Management dan David Weinstein di Universitas Columbia memperkirakan bahwa jumlah produk impor yang tersedia di AS meningkat tiga kali lipat dalam rentang waktu 30 tahun dari tahun 1972 hingga 2001. Mereka selanjutnya memperkirakan bahwa hal ini meningkatkan variasi produk di AS. konsumen mewakili peningkatan kesejahteraan sebesar 2,6 persen PDB AS!

Tabel 8.1 dari contoh numerik kami menunjukkan bahwa keuntungan dari integrasi yang dihasilkan oleh skala ekonomi paling besar dirasakan oleh perekonomian yang lebih kecil: Sebelum integrasi, produksi di negara tersebut sangat tidak efisien, karena perekonomian tidak dapat memanfaatkan skala ekonomi dalam produksi karena ukuran negara yang kecil. Hal inilah yang terjadi ketika Amerika Serikat dan Kanada mengikuti jalur peningkatan integrasi ekonomi yang dimulai dengan Pakta Otomotif Amerika Utara pada tahun 1964 (yang tidak mencakup Meksiko) dan berpuncak pada Perjanjian Perdagangan Bebas Amerika Utara (NAFTA, yang mencakup Meksiko). Studi Kasus berikut ini menjelaskan bagaimana integrasi ini menghasilkan konsolidasi dan peningkatan efisiensi di sektor otomotif khususnya di kawasan ASEAN-4.

Keuntungan serupa dari perdagangan juga telah diukur pada contoh nyata lainnya mengenai integrasi ekonomi yang lebih erat. Salah satu contoh paling menonjol terjadi di Eropa selama setengah abad terakhir. Pada tahun 1957, negara-negara besar di Eropa Barat membentuk kawasan perdagangan bebas barang-barang manufaktur yang disebut Pasar Bersama, atau Komunitas Ekonomi Eropa (EEC). (Inggris kemudian memasuki MEE pada tahun

1973.) Hasilnya adalah pertumbuhan perdagangan yang pesat yang didominasi oleh perdagangan intra-industri. Perdagangan di kawasan MEE tumbuh dua kali lebih cepat dibandingkan perdagangan dunia secara keseluruhan selama tahun 1960an. Integrasi ini perlahan-lahan berkembang menjadi Uni Eropa. Ketika sebagian dari negara-negara tersebut (kebanyakan negara-negara yang telah membentuk MEE) mengadopsi mata uang bersama euro pada tahun 1999, perdagangan intra-industri antar negara-negara tersebut semakin meningkat (bahkan dibandingkan dengan negara-negara lain di Uni Eropa). Studi terbaru juga menemukan bahwa penerapan euro telah menyebabkan peningkatan besar dalam jumlah produk berbeda yang diperdagangkan di Zona Euro.

Tabel 8.2 indeks perdagangan intra-industri untuk AS,2009

Mesin Pengerjaan Logam	0,97
Bahan Kima Anorganik	0,97
Mesin Pembangkit Listrik	0,86
Produk Medis Dan Farmasi	0,85
Peralatan Ilmiah	0,84
Bahan Kimia Organik	0,79
Besi Dan Baja	0,76
Kendaraan Jalan Raya	0,70
Mesin Kantor	0,58
Peralatan Telekomunikasi	0,46
Mebel	0,30
Pakaian Dan Pakaian Jadi	0,11
Alas Kaki	0,10

Studi Kasus

Perdagangan Intra-Industri Otomotif dalam ASEAN-4: 1998–2002

ASEAN Perhimpunan Bangsa-Bangsa Asia Tenggara dibentuk pada tahun 1967 untuk mempromosikan kerja sama politik, sosial-ekonomi dan budaya di antara para anggotanya. Selama 50 tahun terakhir, terjadi peningkatan yang stabil dalam proporsi perdagangan intra-industri di seluruh dunia. Dalam konteks ini, pertumbuhan industri otomotif di ASEAN-4 Indonesia, Malaysia, Filipina, dan Thailand, antara tahun 1998–2002, merupakan contoh peran skala ekonomi dalam menghasilkan perdagangan internasional yang bermanfaat. Meskipun kasus ini tidak sesuai dengan model kami karena melibatkan perusahaan multinasional, hal ini menunjukkan bahwa konsep dasar yang kami kembangkan berguna dalam dunia nyata.

Industri otomotif di ASEAN-4 didorong oleh serangkaian langkah deregulasi dan liberalisasi, termasuk langkah liberalisasi perdagangan seperti AFTA (Perjanjian Perdagangan Bebas ASEAN pada tahun 1998), dan mengalami pertumbuhan yang signifikan. Sejak tahun 2002, perusahaan ini telah memulihkan kerugiannya akibat krisis Asia tahun 1997, dan telah mencapai tingkat produksi 1,4 juta mobil. Dalam ASEAN-4, Thailand telah mengambil peran utama sebagai pusat ekspor, sementara negara-negara lain sebagian besar berkonsentrasi pada produksi suku cadang kendaraan bermotor. Negara-negara Eropa merupakan tujuan

utama ekspor otomotif ASEAN-4, yang menyumbang 60 persen dari total ekspor otomotif; Australia juga menjadi tujuan utama hubungan dagang tersebut.

Pada tahun 2001, ekspor suku cadang mobil intra ASEAN 4 menyumbang sekitar 14 persen dari total ekspor, dengan Uni Eropa (UE), Jepang, dan NAFTA (Perjanjian Perdagangan Bebas Amerika Utara antara Amerika Serikat, Kanada, dan Meksiko) terdiri dari pasar ekspor besar dan kuat lainnya, dengan pasar regional yang semakin penting seiring berjalannya waktu. Meskipun tingkat perdagangan di ASEAN-4 lebih rendah jika dibandingkan dengan blok perdagangan besar lainnya seperti UE, NAFTA, dan MERCOSUR, perdagangan suku cadang mobil intra-industri tampaknya mengalami peningkatan di semua kawasan ini.

Perdagangan intra-industri otomotif mencerminkan dikotomi standar antara diferensiasi kualitas (diferensiasi vertikal) dan diferensiasi atribut (diferensiasi horizontal). Bagi negara-negara ASEAN-4, tampaknya terdapat perbedaan signifikan terkait pentingnya diferensiasi vertikal dan horizontal. Meskipun pangsa diferensiasi horizontal pada suku cadang kendaraan bermotor menunjukkan jumlah yang rendah dan konstan, diferensiasi vertikal meningkat sebesar 50 persen dan menempatkan ASEAN-4, dengan pangsa sebesar 63,5 persen, pada puncak daftar blok perdagangan utama dalam hal pangsa pasar. diferensiasi vertikal. Dengan terus adanya diferensiasi horizontal, peningkatan pesat dalam diferensiasi vertikal terjadi dengan mengorbankan perdagangan satu arah. Sebagai perbandingan, total pangsa perdagangan intra-industri masih di bawah pangsa perdagangan di blok-blok perdagangan besar lainnya.

Ada temuan menarik ketika kita melihat tren intra-industri di antara negara-negara ASEAN-4. Sekali lagi, perdagangan horizontal intra-industri tetap relatif stabil; namun, perdagangan intra-industri vertikal menunjukkan pertumbuhan yang luar biasa, sehingga meningkatkan pangsa perdagangan intra-industri secara keseluruhan untuk semua anggota ASEAN-4, kecuali Filipina, hingga 70 persen pada tahun 2002. Komponen otomotif terpenting yang diperdagangkan di antara negara-negara ASEAN-4 adalah mesin dan suku cadang mesin, serta transmisi dan permesinan, berkisar antara 21 persen hingga 36 persen (yang menarik, komponen umum "suku cadang mobil lainnya" yang mencakup separuh dari seluruh perdagangan komponen mobil semuanya dicatat oleh perdagangan intra-industri). Tentu saja, karakteristik perdagangan berbagai komponen mobil tidak seragam, misalnya. perdagangan satu arah dominan untuk transmisi dan permesinan, sedangkan perdagangan intra-industri mendominasi perdagangan mesin dan suku cadang mesin. Perbedaan perdagangan juga terjadi antar negara, misalnya ekspor utama Indonesia adalah suku cadang listrik, yang sebagian besar merupakan perdagangan satu arah, sedangkan ekspor utama Malaysia adalah transmisi dan mesin, yang sebagian besar merupakan perdagangan intra-industri.

Tidak mengherankan jika skala ekonomi menjelaskan sebagian besar perdagangan intra-industri mobil dan komponen mobil di negara-negara ASEAN-4. Misalnya, total ukuran pasar, penurunan perbedaan ukuran pasar, dan ukuran industri otomotif itu sendiri, semuanya memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan intra-industri otomotif secara keseluruhan. Bagi negara-negara ASEAN-4, integrasi ekonomi yang lebih dalam bukanlah faktor penentu pertumbuhan intra-industri; Hal ini mungkin disebabkan oleh fakta

bahwa periode yang dipertimbangkan tidak mencakup langkah-langkah liberalisasi perdagangan penting yang mulai berlaku setelah tahun 2002. Hal ini menjadikan karakteristik pasar dan ukuran industri (skala ekonomi) sebagai faktor penentu utama pertumbuhan intra-industri otomotif dibandingkan faktor regional. selama periode 1998–2002.

8.6 RESPON PERUSAHAAN TERHADAP PERDAGANGAN

Dalam contoh numerik industri otomotif dengan dua negara, kami melihat bagaimana integrasi ekonomi menyebabkan peningkatan persaingan antar perusahaan. Dari 14 perusahaan yang memproduksi mobil sebelum perdagangan (6 di dalam negeri dan 8 di luar negeri), hanya 10 perusahaan yang “bertahan” setelah integrasi ekonomi; namun, masing-masing perusahaan tersebut kini memproduksi dalam skala yang lebih besar (250.000 mobil diproduksi per perusahaan versus 150.000 untuk perusahaan Dalam Negeri atau 200.000 untuk perusahaan Asing sebelum perdagangan). Dalam contoh tersebut, perusahaan-perusahaan diasumsikan simetris, sehingga perusahaan mana yang keluar dan perusahaan mana yang bertahan dan berekspansi tidaklah penting. Namun, di dunia nyata, kinerja antar perusahaan sangat bervariasi, sehingga dampak meningkatnya persaingan dalam perdagangan bukanlah hal yang tidak penting. Seperti yang diperkirakan, meningkatnya persaingan cenderung memberikan dampak yang paling buruk bagi perusahaan-perusahaan dengan kinerja terburuk karena merekalah yang terpaksa keluar. Jika peningkatan persaingan berasal dari perdagangan (atau integrasi ekonomi), maka hal ini juga terkait dengan peluang penjualan di pasar baru bagi perusahaan yang masih bertahan. Sekali lagi, seperti yang diharapkan, perusahaan dengan kinerja terbaiklah yang akan mengambil keuntungan terbesar dari peluang penjualan baru tersebut dan melakukan ekspansi paling besar.

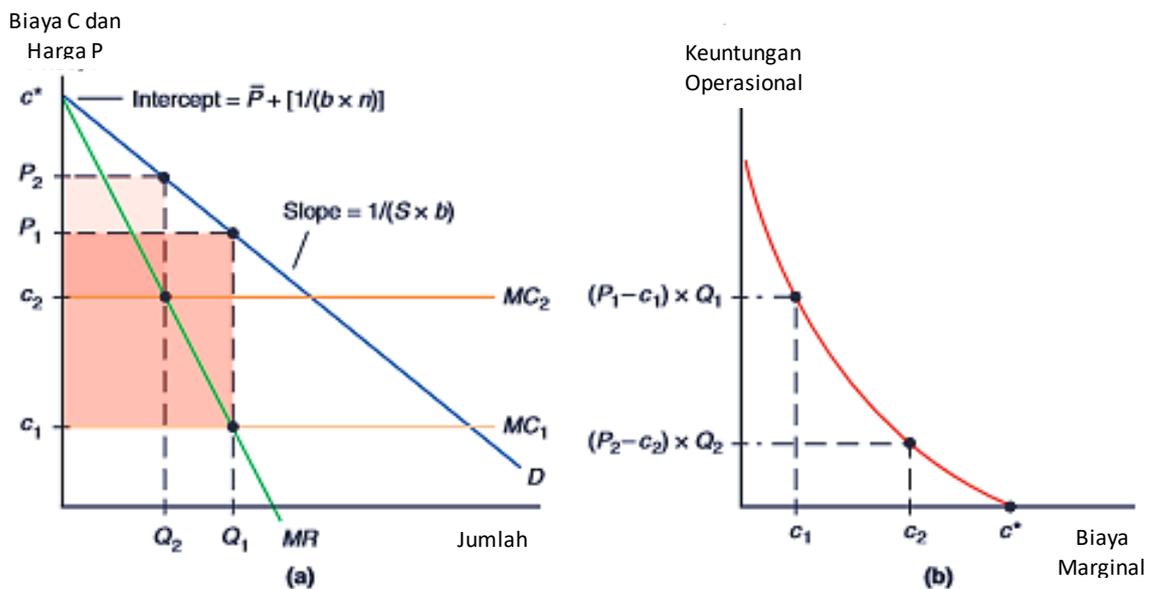
Perubahan komposisi ini mempunyai konsekuensi penting pada tingkat industri: Ketika perusahaan dengan kinerja lebih baik melakukan ekspansi dan perusahaan dengan kinerja lebih buruk melakukan kontrak atau keluar, maka kinerja industri secara keseluruhan akan meningkat. Artinya, integrasi perdagangan dan ekonomi dapat berdampak langsung terhadap kinerja industri: Seolah-olah terjadi pertumbuhan teknologi di tingkat industri. Secara empiris, perubahan komposisi ini menghasilkan peningkatan substansial dalam produktivitas industri.

Ambil contoh integrasi ekonomi Kanada yang lebih erat dengan Amerika Serikat (lihat Studi Kasus sebelumnya dan pembahasannya di Bab 2). Kami membahas bagaimana integrasi ini menyebabkan produsen mobil mengkonsolidasikan produksi di sejumlah kecil pabrik di Kanada, yang tingkat produksinya meningkat secara dramatis. Kanada – AS Perjanjian Perdagangan Bebas, yang mulai berlaku pada tahun 1989, memperluas pakta otomotif tersebut ke sebagian besar sektor manufaktur. Proses konsolidasi serupa terjadi di seluruh sektor manufaktur Kanada yang terkena dampaknya. Namun, hal ini juga terkait dengan proses seleksi: Produsen dengan kinerja terburuk tutup sementara produsen dengan kinerja lebih baik melakukan ekspansi melalui peningkatan besar ekspor ke pasar AS. Daniel Trefler di Universitas Toronto telah mempelajari dampak dari perjanjian perdagangan ini dengan sangat rinci, dengan mengkaji beragam tanggapan perusahaan-perusahaan Kanada.¹³ Ia menemukan bahwa produktivitas di industri-industri Kanada yang paling terkena dampak

meningkat secara dramatis sebesar 14 hingga 15 persen (yang direplikasi secara keseluruhan, peningkatan produktivitas sebesar 1 persen berarti peningkatan PDB sebesar 1 persen, sehingga lapangan kerja tetap konstan). Dengan sendirinya, kontraksi dan keluarnya perusahaan-perusahaan dengan kinerja terburuk sebagai respons terhadap meningkatnya persaingan dari perusahaan-perusahaan AS menyumbang separuh dari kenaikan 15 persen di sektor-sektor tersebut.

Perbedaan Kinerja antar Produser

Sekarang kami melonggarkan asumsi simetri yang kami terapkan dalam pengembangan model persaingan monopolistik sebelumnya sehingga kami dapat memeriksa bagaimana persaingan dari peningkatan ukuran pasar mempengaruhi perusahaan secara berbeda. Asumsi simetri berarti bahwa semua perusahaan memiliki kurva biaya yang sama (8.3) dan kurva permintaan yang sama (8.5). Misalkan sekarang perusahaan mempunyai kurva biaya yang berbeda karena mereka memproduksi dengan tingkat biaya marjinal yang berbeda. Kami berasumsi semua perusahaan masih menghadapi kurva permintaan yang sama. Perbedaan kualitas produk antar perusahaan akan menghasilkan prediksi kinerja perusahaan yang sangat mirip dengan prediksi yang kita peroleh untuk perbedaan biaya.



GAMBAR 8.6 Perbedaan Kinerja antar Perusahaan

(a) Kurva permintaan dan biaya untuk perusahaan 1 dan 2. Perusahaan 1 memiliki biaya marjinal yang lebih rendah dibandingkan perusahaan 2: $c_1 < c_2$. Kedua perusahaan menghadapi kurva permintaan dan kurva pendapatan marjinal yang sama. Dibandingkan dengan perusahaan 2, perusahaan 1 menetapkan harga yang lebih rendah dan menghasilkan lebih banyak output. Area yang diarsir mewakili keuntungan operasional kedua perusahaan (sebelum biaya tetap dikurangi). Perusahaan 1 memperoleh laba operasional yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan 2. (b) Laba operasional sebagai fungsi dari biaya marjinal perusahaan. Keuntungan operasional menurun seiring dengan meningkatnya biaya marjinal. Perusahaan mana pun dengan biaya marjinal di atas c^* tidak dapat beroperasi secara menguntungkan dan ditutup.

Gambar 8.6 mengilustrasikan perbedaan kinerja antara perusahaan 1 dan 2 ketika $c_1 < c_2$. Pada panel (a), kita telah menggambar kurva permintaan umum (8.5) serta kurva pendapatan marjinal yang terkait (8.8). Perhatikan bahwa kedua kurva mempunyai titik potong yang sama pada sumbu vertikal [masukkan $Q = 0$ ke (8.8) untuk mendapatkan $MR = P$]; titik potong ini diberikan oleh harga P dari (8.5) ketika $Q = 0$, yang merupakan kemiringan

kurva permintaan $1 > (S * b)$. Seperti yang telah kita bahas sebelumnya, kurva pendapatan marjinal lebih curam dibandingkan kurva permintaan. Perusahaan 1 dan 2 masing-masing memilih tingkat output Q_1 dan Q_2 , untuk memaksimalkan keuntungan mereka. Hal ini terjadi ketika kurva biaya marjinalnya berpotongan dengan kurva pendapatan marjinal umum. Mereka menetapkan harga P_1 dan P_2 yang sesuai dengan tingkat output pada kurva permintaan umum. Kita segera melihat bahwa perusahaan 1 akan menetapkan harga yang lebih rendah dan menghasilkan tingkat output yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan 2. Karena kurva pendapatan marjinal lebih curam daripada kurva permintaan, kita juga melihat bahwa perusahaan 1 akan menetapkan markup yang lebih tinggi terhadap biaya marjinal dibandingkan perusahaan 2. : $P_1 - c_1$ atau $P_2 - c_2$.

Area yang diarsir mewakili keuntungan operasional kedua perusahaan, sama dengan pendapatan $P_i * Q_i$ dikurangi biaya operasional $c_i * Q_i$ (untuk kedua perusahaan, $i = 1$ dan $i = 2$). Di sini, kita mengasumsikan biaya tetap F (diasumsikan sama untuk semua perusahaan) tidak dapat diperoleh kembali dan tidak masuk ke dalam laba operasi (yaitu biaya hangus). Karena laba operasi dapat ditulis ulang sebagai perkalian markup dengan jumlah unit output yang terjual, $(P_i - c_i) * Q_i$, kita dapat menentukan bahwa perusahaan 1 akan memperoleh laba lebih tinggi daripada perusahaan 2 (ingat bahwa perusahaan 1 menetapkan markup lebih tinggi dan menghasilkan lebih banyak output daripada perusahaan 2). Dengan demikian, kita dapat meringkas semua perbedaan kinerja yang relevan berdasarkan perbedaan biaya marjinal antar perusahaan. Dibandingkan dengan perusahaan dengan biaya marjinal yang lebih tinggi, perusahaan dengan biaya marjinal yang lebih rendah akan (1) menetapkan harga yang lebih rendah namun dengan markup yang lebih tinggi terhadap biaya marjinal; (2) menghasilkan output lebih banyak; dan (3) memperoleh keuntungan yang lebih tinggi.

Panel (b) pada Gambar 8.6 menunjukkan bagaimana laba operasi suatu perusahaan bervariasi dengan biaya marjinalnya c_i . Seperti yang baru saja kami sebutkan, ini merupakan fungsi penurunan biaya marjinal. Kembali ke panel (a), kita melihat bahwa suatu perusahaan dapat memperoleh laba operasi yang positif selama biaya marjinalnya berada di bawah titik potong kurva permintaan pada sumbu vertikal di $P + [1 > (b * n)]$. Misalkan c^* menunjukkan batas biaya ini. Sebuah perusahaan dengan biaya marjinal c_i di atas batas ini secara efektif "dihargai" dari pasar dan akan memperoleh laba operasi negatif jika perusahaan tersebut menghasilkan output apa pun. Perusahaan seperti itu akan memilih untuk menutup usahanya dan tidak berproduksi (menimbulkan kerugian laba keseluruhan sebesar biaya tetap F). Mengapa perusahaan seperti itu bisa masuk? Jelas, hal ini tidak akan terjadi jika ia mengetahui tentang biaya c_i yang tinggi sebelum masuk dan membayar biaya tetap F .

Kami berasumsi bahwa pendatang menghadapi keacakan mengenai biaya produksi masa depan mereka c_i . Keacakan ini hilang hanya setelah F dibayar dan ditenggelamkan. Oleh karena itu, beberapa perusahaan akan menyesali keputusannya jika laba keseluruhannya (laba operasi dikurangi biaya tetap F) negatif. Di sisi lain, beberapa perusahaan akan menemukan bahwa biaya produksinya sangat rendah dan mereka memperoleh tingkat keuntungan positif keseluruhan yang tinggi. Masuknya perusahaan didorong oleh proses serupa seperti yang kami jelaskan pada kasus perusahaan simetris.

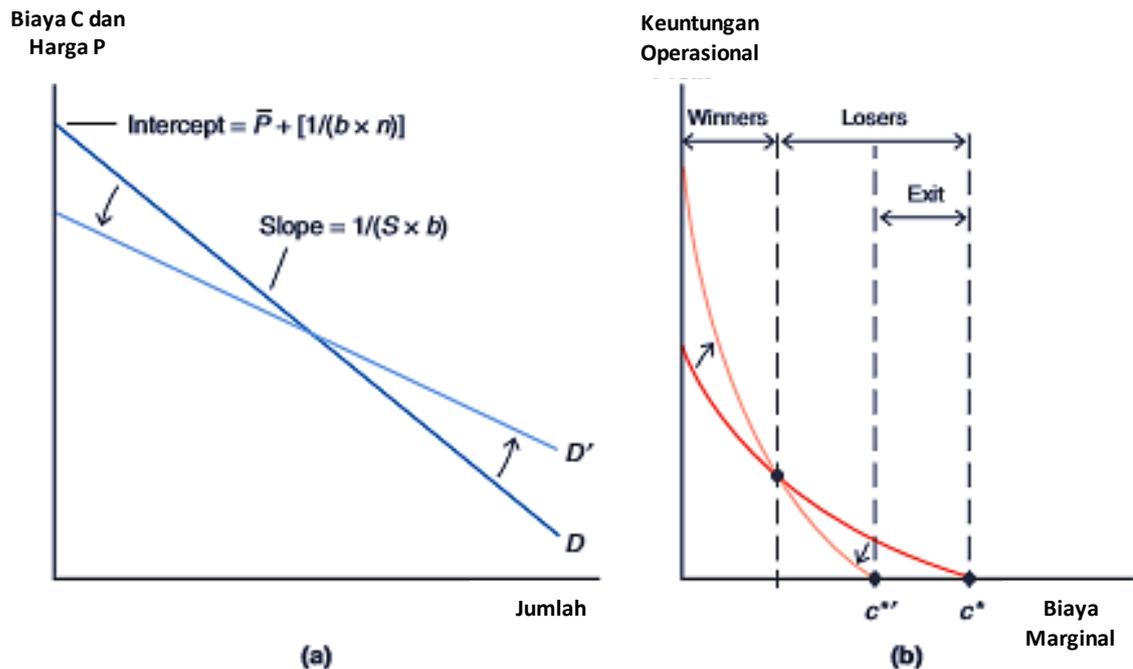
Dalam kasus sebelumnya, perusahaan masuk hingga keuntungan semua perusahaan mencapai nol. Di sini, terdapat perbedaan keuntungan antar perusahaan, dan masuknya perusahaan terjadi hingga keuntungan yang diharapkan di semua tingkat biaya potensial c_i didorong ke nol.

Pengaruh Peningkatan Ukuran Pasar

Panel (b) pada Gambar 8.6 merangkum keseimbangan industri dengan ukuran pasar S . Panel ini menunjukkan kepada kita perusahaan mana yang bertahan dan memproduksi (dengan biaya c_i di bawah c^*) dan bagaimana keuntungan mereka akan bervariasi sesuai dengan tingkat biaya c_i . Apa yang terjadi ketika perekonomian berintegrasi ke dalam satu pasar yang lebih besar? Seperti halnya dengan perusahaan simetris, pasar yang lebih besar dapat mendukung jumlah perusahaan yang lebih besar dibandingkan dengan pasar yang lebih kecil. Hal ini menyebabkan lebih banyak persaingan selain dampak langsung peningkatan ukuran pasar S . Seperti yang akan kita lihat, perubahan ini akan mempunyai dampak yang sangat berbeda pada perusahaan dengan biaya produksi yang berbeda.

Gambar 8.7 merangkum dampak yang ditimbulkan oleh integrasi pasar. Pada panel (a), kita mulai dengan kurva permintaan D yang dihadapi oleh masing-masing perusahaan. Semua hal lainnya tetap sama, kami memperkirakan meningkatnya persaingan akan menggeser permintaan untuk masing-masing perusahaan. Di sisi lain, kami juga memperkirakan ukuran pasar S yang lebih besar akan mendorong permintaan keluar. Intuisi ini benar dan mengarah pada perubahan permintaan secara keseluruhan dari D ke D' yang ditunjukkan pada panel (a). Perhatikan bagaimana kurva permintaan berputar, menyebabkan pergeseran ke dalam bagi perusahaan-perusahaan kecil (dengan jumlah output yang lebih rendah) serta pergeseran ke luar bagi perusahaan-perusahaan besar. Intinya, dampak peningkatan persaingan mendominasi perusahaan-perusahaan kecil, sedangkan dampak peningkatan ukuran pasar dominan bagi perusahaan-perusahaan besar.

Kita juga dapat mengkaraktirasi secara analitis dampak peningkatan persaingan dan ukuran pasar pada kurva permintaan D . Ingatlah bahwa titik potong vertikal kurva permintaan ini adalah $P + [1 > (b * n)]$, sedangkan kemiringannya adalah $1 > (S * B)$. Meningkatnya persaingan (semakin banyak perusahaan n) menjaga ukuran pasar S tetap konstan akan menurunkan intersep vertikal terhadap permintaan, sehingga kemiringannya tidak berubah. Hal ini merupakan akibat dari pergeseran ke dalam dari semakin banyaknya persaingan.



GAMBAR 8-7 Pemenang dan Pecundang dari Integrasi Ekonomi

- (a) Kurva permintaan untuk semua perusahaan berubah dari D ke D' . Itu lebih datar, dan memiliki titik potong vertikal yang lebih rendah.
 (b) Pengaruh pergeseran permintaan terhadap laba operasi perusahaan dengan biaya marginal berbeda c_i . Perusahaan dengan biaya marginal antara batas waktu yang lama, c^* , dan batas yang baru, c^{**} , terpaksa keluar. Beberapa perusahaan dengan tingkat biaya marginal terendah memperoleh keuntungan dari integrasi dan keuntungan mereka meningkat.

Dampak langsung dari peningkatan ukuran pasar S akan meratakan kurva permintaan (kemiringan yang lebih rendah), sehingga intersepsinya tidak berubah: Hal ini menghasilkan rotasi permintaan ke arah luar. Dengan menggabungkan kedua efek ini, kita memperoleh kurva permintaan baru D' , yang mempunyai titik potong vertikal lebih rendah dan lebih datar dibandingkan kurva permintaan awal D .

Panel (b) pada Gambar 8.7 menunjukkan konsekuensi perubahan permintaan terhadap laba operasi perusahaan dengan tingkat biaya berbeda c_i . Penurunan permintaan pada perusahaan-perusahaan kecil diterjemahkan ke dalam cutoff baru yang berbiaya lebih rendah, c^{**} : Beberapa perusahaan dengan tingkat biaya tinggi di atas c^{**} tidak dapat bertahan terhadap penurunan permintaan dan terpaksa keluar. Di sisi lain, kurva permintaan yang lebih datar menguntungkan bagi beberapa perusahaan dengan tingkat biaya rendah: Mereka dapat beradaptasi terhadap meningkatnya persaingan dengan menurunkan markup (dan juga harga) dan memperoleh tambahan pangsa pasar. Hal ini berarti peningkatan keuntungan bagi perusahaan-perusahaan tersebut. Beberapa perusahaan dengan kinerja terbaik dengan tingkat biaya terendah. Gambar 8.7 mengilustrasikan bagaimana peningkatan ukuran pasar menghasilkan pemenang dan pecundang di antara perusahaan-perusahaan dalam suatu industri. Perusahaan-perusahaan berbiaya rendah berkembang dan meningkatkan keuntungan serta pangsa pasarnya, sementara perusahaan-perusahaan berbiaya tinggi mengalami kontraksi dan perusahaan-perusahaan berbiaya tinggi keluar. Perubahan komposisi ini menyiratkan bahwa produktivitas keseluruhan dalam industri meningkat karena produksi terkonsentrasi pada perusahaan-perusahaan yang lebih produktif

(berbiaya rendah). Hal ini mereplikasi temuan manufaktur Kanada setelah integrasi yang lebih erat dengan manufaktur AS, seperti yang telah kami jelaskan sebelumnya. Dampak-dampak ini cenderung paling terasa di negara-negara kecil yang berintegrasi dengan negara-negara besar, namun tidak terbatas pada negara-negara kecil saja. Bahkan untuk negara dengan perekonomian besar seperti Amerika Serikat, peningkatan integrasi melalui biaya perdagangan yang lebih rendah menghasilkan efek komposisi dan peningkatan produktivitas yang penting.

8.7 BIAYA PERDAGANGAN DAN KEPUTUSAN EKSPOR

Hingga saat ini, kami memodelkan integrasi ekonomi sebagai peningkatan ukuran pasar. Hal ini secara implisit mengasumsikan bahwa integrasi ini terjadi sedemikian rupa sehingga terbentuklah pasar gabungan tunggal. Kenyataannya, integrasi jarang terjadi sejauh ini: Biaya perdagangan antar negara berkurang, namun tidak hilang. Pada Bab 2, kita membahas bagaimana biaya perdagangan ini diwujudkan bahkan dalam kasus dua perekonomian yang sangat terintegrasi, yaitu Amerika Serikat dan Kanada. Kami melihat bagaimana perbatasan AS-Kanada secara signifikan menurunkan volume perdagangan antara provinsi-provinsi di Kanada dan negara bagian AS.

Biaya perdagangan yang terkait dengan penyeberangan perbatasan ini juga merupakan ciri penting pola perdagangan tingkat perusahaan: Sangat sedikit perusahaan di Amerika Serikat yang menjangkau pelanggan Kanada. Faktanya, sebagian besar AS perusahaan tidak melaporkan aktivitas ekspor apa pun (karena mereka hanya menjual ke pelanggan AS). Pada tahun 2007, hanya 4 persen dari 5,5 juta perusahaan yang beroperasi di Amerika Serikat yang melaporkan penjualan ekspor. Perusahaan-perusahaan di sektor manufaktur jauh lebih besar kemungkinannya untuk melakukan ekspor (biaya perdagangan relatif lebih rendah dibandingkan di sektor pertanian, pertambangan, dan jasa). Namun, bahkan di sektor yang paling cenderung melakukan ekspor ini, hanya 35 persen perusahaan manufaktur yang melakukan ekspor. Tabel 8.3 menunjukkan rincian persentase ini berdasarkan industri tertentu dalam sektor manufaktur. Kami melihat adanya variasi substansial dalam proporsi perusahaan pengeksport di berbagai industri. Variasi ini berkaitan dengan keunggulan komparatif industri-industri AS (seperti yang kami jelaskan secara rinci di Bab 5): Ekspor AS terkonsentrasi pada industri-industri yang relatif padat modal dan padat keterampilan, dan perusahaan-perusahaan di industri-industri tersebut secara substansial lebih besar kemungkinannya untuk melakukan ekspor. Namun, bahkan di industri yang paling berorientasi ekspor, sebagian besar perusahaan melaporkan tidak melakukan aktivitas ekspor (mereka hanya menjual ke konsumen AS). Hal ini menyoroti salah satu alasan utama mengapa biaya perdagangan yang terkait dengan perbatasan negara sangat mengurangi perdagangan: Biaya-biaya tersebut secara drastis mengurangi jumlah perusahaan yang bersedia atau mampu menjangkau pelanggan melintasi perbatasan. (Alasan lainnya adalah biaya perdagangan juga mengurangi penjualan ekspor perusahaan yang menjangkau pelanggan tersebut melintasi perbatasan.)

Tabel 8.3 proporsi Perusahaan AS yang melaporkan penjualan ekspor menurut industry 2016

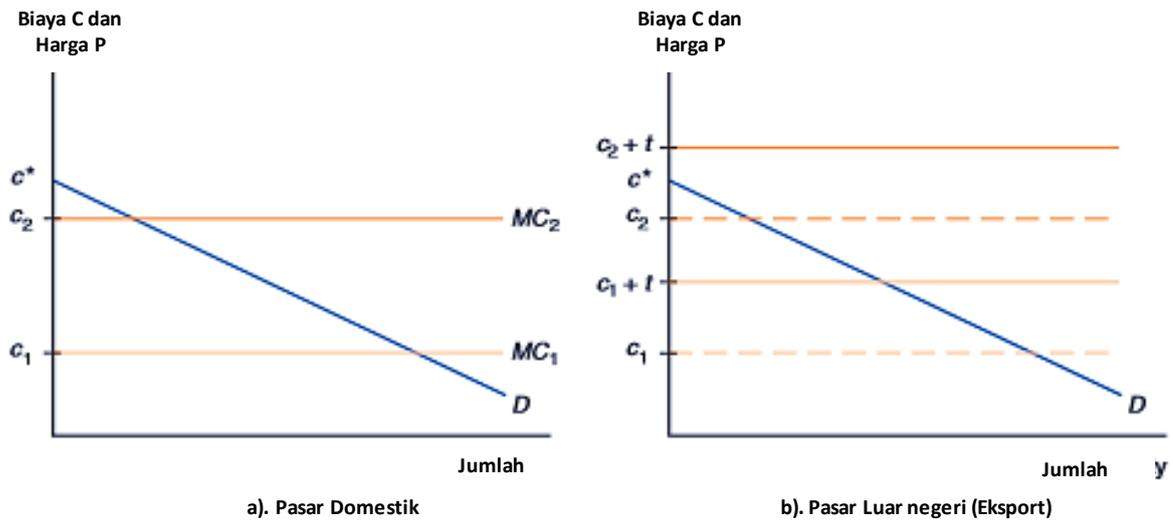
Pencetakan	15%
Mebel	16%
Produk Kayu	21%
Pakaian	22%
Logam Fabrikasi	30%
Minyak Bumi Dan Batubara	34%
Peralatan Transportasi	57%
Mesin	61%
Bahan Kimia	65%
Peralatan Dan Peralatan Listrik	70%
Computer Dan Elektronik	75%

Dalam perekonomian kita yang terintegrasi tanpa biaya perdagangan apa pun, perusahaan tidak peduli terhadap lokasi pelanggannya. Kami sekarang memperkenalkan biaya perdagangan untuk menjelaskan mengapa perusahaan benar-benar peduli terhadap lokasi pelanggan mereka dan mengapa begitu banyak perusahaan memilih untuk tidak menjangkau pelanggan di negara lain. Seperti yang akan kita lihat sebentar lagi, hal ini juga akan memungkinkan kita untuk menjelaskan perbedaan penting antara perusahaan-perusahaan yang memilih untuk menanggung biaya perdagangan dan ekspor, dan perusahaan-perusahaan yang tidak. Mengapa beberapa perusahaan memilih untuk tidak mengekspor? Sederhananya, biaya perdagangan mengurangi profitabilitas ekspor bagi semua perusahaan. Bagi sebagian orang, penurunan profitabilitas membuat ekspor menjadi tidak menguntungkan. Kami sekarang meresmikan argumen ini. Sederhananya, kami akan mempertimbangkan respons perusahaan-perusahaan di dunia dengan dua negara yang identik (Dalam dan Luar Negeri). Biarkan parameter ukuran pasar S sekarang mencerminkan ukuran masing-masing pasar, sehingga $2 * S$ sekarang mencerminkan ukuran pasar dunia. Kita tidak dapat menganalisis pasar dunia ini sebagai pasar tunggal berukuran $2*S$ karena pasar ini tidak lagi terintegrasi secara sempurna akibat biaya perdagangan.

Secara khusus, asumsikan bahwa perusahaan harus mengeluarkan biaya tambahan t untuk setiap unit output yang dijualnya kepada pelanggan di seberang perbatasan. Kita sekarang harus melacak perilaku perusahaan di setiap pasar secara terpisah. Karena biaya perdagangan t , perusahaan akan menetapkan harga yang berbeda di pasar ekspor dibandingkan dengan pasar domestik. Hal ini akan menyebabkan jumlah penjualan yang berbeda di setiap pasar dan pada akhirnya menghasilkan tingkat keuntungan yang berbeda pula di setiap pasar. Karena biaya marjinal setiap perusahaan adalah konstan (tidak bervariasi menurut tingkat produksi), keputusan mengenai harga dan jumlah penjualan di setiap pasar dapat dipisahkan: Keputusan mengenai pasar domestik tidak akan berdampak pada profitabilitas keputusan yang berbeda untuk pasar ekspor.

Pertimbangkan kasus perusahaan yang berlokasi di Home. Situasi mereka mengenai pasar domestik (Dalam Negeri) persis seperti yang diilustrasikan pada Gambar 8.6, kecuali bahwa semua hasil, seperti harga, output, dan keuntungan, hanya berhubungan dengan pasar

domestik.²⁰ Sekarang pertimbangkan keputusan perusahaan 1 dan 2 (dengan biaya marjinal c_1 dan c_2) mengenai pasar ekspor (Luar Negeri). Negara-negara tersebut menghadapi kurva permintaan yang sama di Luar Negeri dan di Dalam Negeri (ingat bahwa kita mengasumsikan kedua negara tersebut identik). Satu-satunya perbedaan adalah bahwa biaya marjinal perusahaan di pasar ekspor digeser naik oleh biaya perdagangan t . Gambar 8-8 menunjukkan situasi kedua perusahaan di kedua pasar.



Gambar 8.8 Keputusan Ekspor Dengan Biaya Perdagangan

(a) Perusahaan 1 dan 2 keduanya beroperasi di pasar domestiknya (dalam negeri). (b) Hanya perusahaan 1 yang memilih untuk mengekspor ke pasar Luar Negeri. Tidak menguntungkan bagi perusahaan 2 untuk mengekspor mengingat biaya perdagangan t .

Apa dampak biaya perdagangan terhadap keputusan perusahaan mengenai pasar ekspor? Kita tahu dari analisis kita sebelumnya bahwa biaya marjinal yang lebih tinggi mendorong perusahaan menaikkan harganya, yang menyebabkan kuantitas output terjual lebih rendah dan keuntungan lebih rendah. Kita juga tahu bahwa jika biaya marjinal dinaikkan di atas ambang batas c^* , maka perusahaan tidak dapat beroperasi secara menguntungkan di pasar tersebut. Inilah yang terjadi pada perusahaan 2 pada Gambar 8.8. Perusahaan 2 dapat beroperasi secara menguntungkan di pasar domestiknya karena biayanya di bawah ambang batas: $c_2 \dots c^*$. Namun, perusahaan ini tidak dapat beroperasi secara menguntungkan di pasar ekspor karena biayanya di atas ambang batas: $c_2 + t > c^*$. Sebaliknya, Perusahaan 1 memiliki biaya yang cukup rendah sehingga dapat beroperasi secara menguntungkan baik di pasar domestik maupun ekspor: $c_1 + t \dots c^*$. Kita dapat memperluas prediksi ini ke semua perusahaan berdasarkan biaya marjinalnya c_i . Perusahaan berbiaya terendah dengan $c_i \dots c^* - t$ ekspor; perusahaan berbiaya lebih tinggi dengan $c_i \dots c^* - t$ masih memproduksi untuk pasar domestik tetapi tidak mengekspor; perusahaan dengan biaya tertinggi dengan $c_i > c^* - t$ tidak dapat beroperasi secara menguntungkan di salah satu pasar dan dengan demikian keluar. Kita baru saja melihat bagaimana pemodelan biaya perdagangan menambahkan dua prediksi penting pada model persaingan monopolistik dan perdagangan kita: Biaya-biaya tersebut menjelaskan mengapa hanya sebagian perusahaan yang melakukan ekspor, dan biaya

tersebut juga menjelaskan mengapa sebagian perusahaan ini akan terdiri dari perusahaan-perusahaan yang relatif lebih besar dan lebih produktif. perusahaan (perusahaan dengan biaya marjinal lebih rendah). Analisis empiris terhadap keputusan ekspor perusahaan-perusahaan di berbagai negara telah memberikan dukungan besar terhadap prediksi bahwa perusahaan-perusahaan yang mengekspor lebih besar dan lebih produktif dibandingkan perusahaan-perusahaan di industri yang sama yang tidak melakukan ekspor. Di Amerika Serikat, pada industri manufaktur pada umumnya, perusahaan yang mengekspor rata-rata dua kali lebih besar dibandingkan perusahaan yang tidak mengekspor. Rata-rata perusahaan pengeksportir juga menghasilkan 11 persen lebih banyak nilai tambah (output dikurangi input antara) per pekerja dibandingkan rata-rata perusahaan non-eksportir. Perbedaan antara eksportir dan non-eksportir bahkan lebih besar di banyak negara Eropa.

Dumping

Menambahkan biaya perdagangan ke dalam model persaingan monopolistik kita juga menambah dimensi realisme lainnya: Karena pasar tidak lagi terintegrasi secara sempurna melalui perdagangan tanpa biaya, perusahaan dapat memilih untuk menetapkan harga yang berbeda di pasar yang berbeda. Biaya perdagangan juga mempengaruhi bagaimana perusahaan merespons persaingan di pasar. Ingatlah bahwa perusahaan dengan biaya marjinal yang lebih tinggi akan memilih untuk menetapkan markup yang lebih rendah dibandingkan biaya marjinal (perusahaan ini menghadapi persaingan yang lebih ketat karena pangsa pasarnya yang lebih rendah). Artinya, perusahaan pengeksportir akan merespons biaya perdagangan dengan menurunkan markupnya di pasar ekspor.

Perhatikan kasus perusahaan 1 pada Gambar 8.8. Perusahaan ini menghadapi biaya marjinal yang lebih tinggi $c_1 + t$ di pasar ekspor luar negeri. Misalkan P_1D dan P_1X menyatakan masing-masing harga yang ditetapkan perusahaan 1 di pasar domestik (Dalam Negeri) dan pasar ekspor (Luar Negeri). Perusahaan 1 menetapkan markup $P_1X - (c_1 + t)$ yang lebih rendah di pasar ekspor dibandingkan dengan markup $P_1D - c_1$ di pasar domestik. Hal ini pada gilirannya menyiratkan bahwa $P_1X - t \leq P_1D$ dan perusahaan 1 menetapkan harga ekspor (setelah dikurangi biaya perdagangan) lebih rendah daripada harga domestiknya.

Hal ini dianggap dumping oleh perusahaan 1 dan dianggap oleh sebagian besar negara sebagai praktik perdagangan yang "tidak adil". Setiap perusahaan dari Asing dapat mengajukan banding kepada otoritas lokalnya (di Amerika Serikat, Departemen Perdagangan dan Komisi Perdagangan Internasional adalah otoritas terkait) dan meminta ganti rugi terhadap perusahaan 1. Hal ini biasanya berupa bea antidumping yang dikenakan pada perusahaan 1 dan biasanya akan disesuaikan dengan selisih harga antara P_1D dan $P_1X - t$. 22

Dumping merupakan isu kontroversial dalam kebijakan perdagangan; kita membahas perselisihan kebijakan seputar dumping di Bab 10. Untuk saat ini, kami hanya mencatat bahwa perusahaan 1 tidak berperilaku berbeda dibandingkan perusahaan asing yang menjadi pesaingnya di pasar luar negeri. Di pasar tersebut, perusahaan 1 menetapkan markup yang sama atas biaya marjinal seperti perusahaan asing 2 dengan biaya marjinal $c_2 = c_1 + t$. Perilaku penetapan harga perusahaan 2 sepenuhnya sah, jadi mengapa keputusan penetapan harga ekspor perusahaan 1 dianggap mewakili praktik perdagangan yang "tidak adil"? Inilah salah

satu alasan utama mengapa para ekonom percaya bahwa penegakan klaim dumping salah arah (lihat Studi Kasus untuk pembahasan lebih lanjut) dan tidak ada pembenaran ekonomi yang baik untuk menganggap dumping sangat merugikan.

Model persaingan monopolistik kami menyoroti bagaimana biaya perdagangan mempunyai kecenderungan alami untuk mendorong perusahaan menurunkan markup mereka di pasar ekspor, di mana mereka menghadapi persaingan yang lebih ketat karena berkurangnya pangsa pasar mereka. Hal ini memudahkan perusahaan dalam negeri untuk mengajukan keluhan dumping terhadap eksportir di pasar mereka. Dalam praktiknya, undang-undang antidumping tersebut kemudian dapat digunakan untuk menciptakan hambatan perdagangan dengan melakukan diskriminasi terhadap eksportir di suatu pasar.

Studi Kasus

Antidumping sebagai Proteksionisme

Para ekonom tidak pernah senang dengan gagasan untuk menetapkan dumping sebagai praktik yang dilarang. Salah satu alasannya adalah menetapkan harga yang berbeda untuk pelanggan yang berbeda merupakan strategi bisnis yang sah seperti diskon yang ditawarkan maskapai penerbangan kepada pelajar, warga lanjut usia, dan pelancong yang ingin menginap selama akhir pekan, semuanya termasuk dalam rubrik "harga". diskriminasi." Selain itu, definisi hukum dumping sangat menyimpang dari definisi ekonomi. Karena seringkali sulit untuk membuktikan bahwa perusahaan asing mengenakan harga yang lebih tinggi kepada konsumen dalam negeri dibandingkan dengan konsumen ekspor, negara-negara yang terkena dampak sering kali mencoba menghitung harga yang dianggap wajar berdasarkan perkiraan biaya produksi asing. Aturan "harga wajar" ini dapat mengganggu praktik bisnis yang normal: Sebuah perusahaan mungkin bersedia menjual produknya dengan harga rugi sementara perusahaan tersebut menurunkan biayanya melalui pengalaman atau memasuki pasar baru. Meskipun tidak ada pertimbangan dinamis seperti itu, model kami menyoroti bagaimana perusahaan-perusahaan yang bersaing secara monopolistik mempunyai insentif untuk menurunkan mark-up mereka di pasar ekspor karena dampak persaingan yang terkait dengan biaya perdagangan. Sebagian besar negara telah mempunyai kerangka peraturan yang menangani keluhan dumping. Di AS, hal ini melibatkan Departemen Perdagangan dan akhirnya Komisi Perdagangan Internasional. Di UE, dumping berada di bawah yurisdiksi Komisi Eropa dan Direktorat Jenderal Perdagangan serta berbagai Komite. Di India, dumping berada di bawah lingkup Undang-undang Bea dan Tarif serta Peraturan Anti-Dumping. Terdapat perbedaan pendapat mengenai apakah dumping merupakan persaingan yang "adil" dan dalam kerangka peraturan WTO, banyak pemerintah di seluruh dunia yang diizinkan oleh peraturan WTO untuk mengambil tindakan terhadap dumping (walaupun diperbolehkan sebagai praktik, "dikutuk tetapi tidak dilarang"), dengan mengikuti serangkaian prosedur khusus dimana "kerugian material" perlu ditetapkan dan menetapkan tiga metode yang digunakan untuk menghitung nilai "normal" suatu barang.

Meskipun hampir secara umum terdapat penilaian negatif dari para ekonom, pengaduan resmi mengenai dumping semakin sering diajukan sejak sekitar tahun 1970. Pada awal tahun 1990-an, sebagian besar pengaduan anti-dumping ditujukan ke negara-negara

maju. Namun sejak tahun 1995, negara-negara berkembang merupakan negara yang paling banyak mengajukan keluhan anti-dumping. Dan di antara negara-negara tersebut, Tiongkok telah menerima banyak pengaduan.

Ada dua alasan utama di balik tren ini. Yang pertama dan terpenting adalah pertumbuhan ekspor Tiongkok yang sangat besar. Tidak ada perusahaan yang senang menghadapi peningkatan persaingan yang ketat, dan undang-undang anti-dumping memungkinkan perusahaan untuk mengisolasi diri dari persaingan ini dengan menaikkan biaya pesaingnya. Kedua, membuktikan penetapan harga yang tidak adil oleh perusahaan Tiongkok relatif lebih mudah dibandingkan oleh eksportir dari negara lain. Sebagian besar negara maju (termasuk Amerika Serikat) yang menghadapi lonjakan ekspor Tiongkok telah menjuluki Tiongkok sebagai perekonomian “non-pasar”. Sebuah cerita BusinessWeek menggambarkan perbedaan yang dihasilkan oleh deskripsi ini ketika sebuah perusahaan AS mengajukan keluhan anti-dumping terhadap eksportir Tiongkok:

Hal ini berarti AS dapat mengabaikan data biaya Tiongkok dengan asumsi data tersebut terdistorsi oleh pinjaman bersubsidi, pasar yang curang, dan pengendalian yuan. Sebaliknya, pemerintah menggunakan data dari negara-negara berkembang lainnya yang dianggap sebagai negara ekonomi pasar. Dalam kasus TV dan furnitur, AS menggunakan Indiawalaupun India bukan eksportir besar barang-barang tersebut. Karena biaya produksi di India lebih tinggi, Tiongkok dinyatakan bersalah melakukan dumping. Seperti yang terlihat dalam kutipan tersebut, Tiongkok telah dikenakan bea antidumping terhadap TV dan furnitur, serta sejumlah produk lainnya termasuk kertas krep, truk tangan, udang, meja setrika, tas belanja plastik, perlengkapan pipa besi, sakarin, panel surya. , dan yang terbaru adalah ban dan baja canai dingin. Bea masuk ini tinggi: mencapai 78 persen untuk TV berwarna, 266 persen untuk baja canai dingin, dan 330 persen untuk sakarin.

8.8 PERUSAHAAN MULTINASIONAL DAN OUTSOURCING

Kapan sebuah perusahaan multinasional? Dalam statistik AS, sebuah perusahaan AS dianggap dikendalikan oleh asing, dan oleh karena itu merupakan anak perusahaan dari perusahaan multinasional yang berbasis di luar negeri, jika 10 persen atau lebih sahamnya dimiliki oleh perusahaan asing; idenya adalah bahwa 10 persen sudah cukup untuk memberikan pengendalian yang efektif. Demikian pula, perusahaan yang berbasis di AS dianggap multinasional jika perusahaan tersebut memiliki lebih dari 10 persen perusahaan asing. Perusahaan pengendali (pemilik) disebut perusahaan induk multinasional, sedangkan perusahaan yang “dikendalikan” disebut afiliasi multinasional.

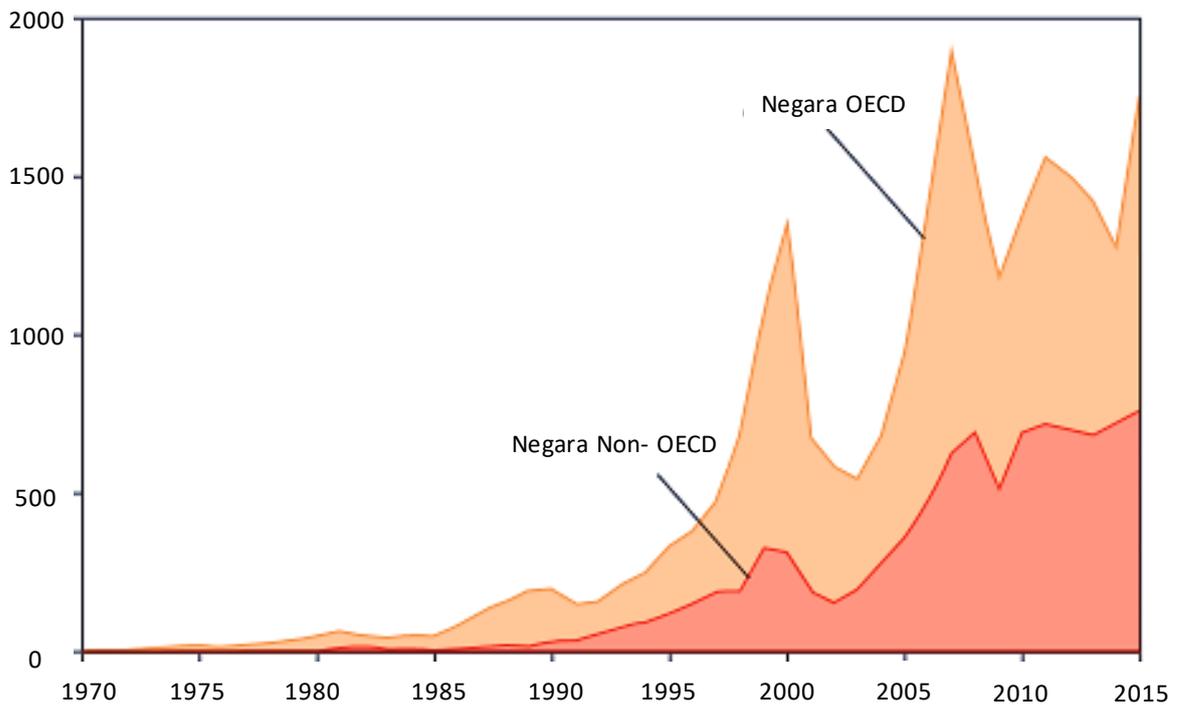
Ketika sebuah perusahaan AS membeli lebih dari 10 persen saham perusahaan asing, atau ketika sebuah perusahaan AS membangun fasilitas produksi baru di luar negeri, investasi tersebut dianggap sebagai arus keluar investasi asing langsung (FDI) AS. Yang terakhir disebut FDI greenfield, sedangkan yang pertama disebut brownfield FDI (atau merger dan akuisisi lintas batas). Sebaliknya, investasi oleh perusahaan asing pada fasilitas produksi di Amerika Serikat dianggap sebagai aliran masuk FDI AS. Kami menggambarkan pola aliran FDI di seluruh dunia dalam Studi Kasus berikut ini. Untuk saat ini, kami fokus pada keputusan sebuah

perusahaan untuk menjadi induk multinasional. Mengapa perusahaan memilih untuk mengoperasikan afiliasi di lokasi asing?

Studi Kasus

Pola Arus FDI di Seluruh Dunia

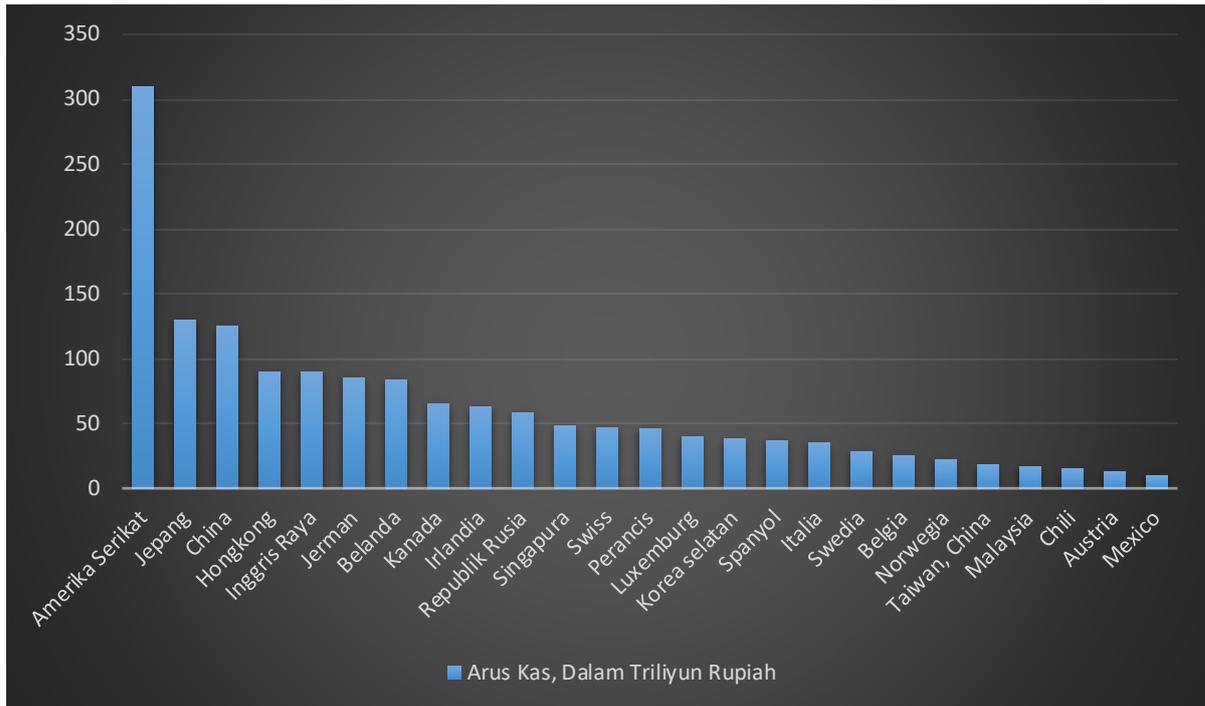
Gambar 8.9 menunjukkan perkembangan besaran aliran FDI di seluruh dunia selama 40 tahun terakhir. Pertama-tama kita mengkaji pola-pola di dunia yang mengharuskan aliran FDI diseimbangkan oleh karena itu, arus masuk dunia sama dengan arus keluar dunia. Kami melihat adanya peningkatan besar-besaran dalam aktivitas multinasional pada pertengahan hingga akhir tahun 1990an, ketika aliran FDI di seluruh dunia meningkat lebih dari lima kali lipat dan terjadi lagi pada awal tahun 2000an. Kami juga melihat bahwa tingkat pertumbuhan FDI sangat tidak merata, dengan puncak dan lembah yang sangat besar. Peristiwa keuangan dan mata uang dunia yang signifikan selama periode ini, yang tidak semuanya berdampak negatif terhadap aliran FDI, termasuk gelembung harga aset di Jepang (1986-2003), krisis ERM pada awal tahun 1990an (yang menyebabkan Rabu Hitam pada tanggal 16 September, 1992, ketika Inggris terpaksa menarik pound sterling dari ERM), resesi dunia pada awal tahun 1990an, krisis simpan pinjam pada tahun 1990an di AS, krisis perbankan Finlandia dan Swedia pada tahun 1990an, krisis perbankan tahun 1994 krisis peso spekulatif di Meksiko, krisis keuangan Asia tahun 1997, krisis keuangan Rusia tahun 1998, krisis ekonomi di Argentina (1998-2002), krisis dot-com dan krisis keuangan dunia pada akhir tahun 2000-an. Di antara hal-hal di atas, krisis ERM pada awal tahun 1990an dan resesi dunia, krisis Argentina dan keruntuhan finansial pada tahun 2000 (meledaknya gelembung dot-com) dan krisis keuangan terbaru pada tahun 2007–2009 tampaknya telah menyebabkan perlambatan atau krisis ekonomi yang sangat besar. jatuhnya aliran FDI di seluruh dunia. Baru-baru ini, aliran FDI global menurun tajam pada tahun 2012, meskipun PDB dunia tumbuh dan pasar saham terbesar semuanya mencatatkan kenaikan yang signifikan. (Ketidakpastian terkait dengan rapuhnya pemulihan ekonomi dan stabilitas politik memainkan peran penting—serta repatriasi keuntungan yang dilakukan oleh perusahaan multinasional.) Sebagian besar aliran FDI terkait dengan merger dan akuisisi lintas negara, sedangkan FDI di Greenfield relatif stabil. Melihat distribusi aliran masuk FDI antar kelompok negara, kami melihat bahwa secara historis, negara-negara OECD terkaya merupakan penerima FDI terbesar. Namun, kami juga melihat bahwa aliran masuk tersebut jauh lebih fluktuatif (di sinilah FDI yang berkaitan dengan merger dan akuisisi terkonsentrasi) dibandingkan FDI yang masuk ke negara-negara lain yang berpendapatan lebih rendah. Terakhir, kami juga melihat adanya peningkatan yang stabil pada porsi FDI yang mengalir ke negara-negara di luar OECD. Jumlah ini menyumbang sekitar setengah dari aliran FDI di seluruh dunia sejak tahun 2009. Negara-negara BRICS (Brasil, Federasi Rusia, India, Tiongkok, dan Afrika Selatan) menyumbang sebagian besar dari peningkatan ini: Aliran FDI ke negara-negara tersebut meningkat hampir tiga kali lipat pada tahun 2009. dekade terakhir.



Gambar 8.9 Arus Masuk Investasi Asing Langsung, 1970–2015 (miliar dolar)

Sumber: Konferensi PBB tentang Perdagangan dan Pembangunan, Laporan Investasi Dunia, 2015.

Gambar 8.10 menunjukkan daftar 25 negara teratas yang perusahaannya terlibat dalam arus keluar FDI. Karena aliran dana tersebut sangat fluktuatif, terutama akibat krisis yang baru-baru ini terjadi, maka aliran dana tersebut dirata-ratakan selama tiga tahun terakhir. Kami melihat arus keluar FDI masih didominasi oleh negara-negara maju; namun kami juga melihat bahwa negara-negara berkembang yang besar, terutama Tiongkok (termasuk Hong Kong), memainkan peran yang semakin penting. Faktanya, salah satu segmen FDI yang tumbuh paling cepat adalah aliran dana dari negara-negara berkembang ke negara-negara berkembang lainnya. Perusahaan multinasional di Tiongkok dan India memainkan peran penting dalam jenis penanaman modal asing (FDI) yang relatif baru ini. Kami juga melihat bahwa kebijakan perpajakan internasional dapat menentukan lokasi penanaman modal asing. Misalnya, Kepulauan Virgin Britania Raya tidak akan masuk dalam daftar 25 besar tersebut jika bukan karena statusnya sebagai surga pajak internasional.²⁴ Perusahaan-perusahaan dari lokasi tersebut yang terlibat dalam penanaman modal asing sebagian besar merupakan perusahaan luar negeri: Mereka didirikan di Kepulauan Virgin Britania Raya, namun kegiatan produktif mereka berlokasi di tempat lain di dunia.



Gambar 8.10 Investasi Asing Langsung Keluar untuk 25 Negara Teratas, Rata-rata Tahunan untuk 2013–2015 (miliar dolar)

Sumber: Konferensi PBB tentang Perdagangan dan Pembangunan, Laporan Investasi Dunia, 2015.

Aliran FDI bukan satu-satunya cara untuk mengukur kehadiran perusahaan multinasional dalam perekonomian dunia. Pengukuran lainnya didasarkan pada aktivitas ekonomi seperti penjualan, nilai tambah (penjualan dikurangi barang setengah jadi yang dibeli), dan lapangan kerja. Penjualan afiliasi FDI sering dijadikan tolak ukur aktivitas multinasional. Hal ini memberikan tolak ukur yang relevan ketika membandingkan aktivitas perusahaan multinasional dengan volume ekspor. Namun, penjualan perusahaan multinasional juga sering dibandingkan dengan PDB suatu negara, yang menunjukkan, misalnya, bahwa perusahaan multinasional besar mempunyai volume penjualan yang lebih tinggi dibandingkan PDB banyak negara di dunia. Bagi dunia secara keseluruhan pada tahun 2015, total penjualan 100 perusahaan multinasional terbesar mencapai 10,7 persen PDB dunia.

Betapapun mengejutkannya, perbandingan ini menyesatkan dan melebih-lebihkan pengaruh perusahaan multinasional karena PDB suatu negara diukur berdasarkan nilai tambah: Barang setengah jadi yang digunakan dalam produksi akhir tidak dihitung dua kali dalam ukuran PDB ini. Di sisi lain, barang setengah jadi yang dijual oleh suatu perusahaan multinasional ke perusahaan multinasional lainnya dihitung dua kali dalam total penjualan perusahaan multinasional tersebut (pertama dalam penjualan produsen barang setengah jadi tersebut dan di lain waktu sebagai bagian dari nilai akhir barang yang dijual oleh perusahaan tersebut. pengguna barang setengah jadi). Oleh karena itu, perbandingan yang tepat antara perusahaan multinasional dan PDB harus didasarkan pada nilai tambah. (Lihat kotak “Perdagangan Siapa?” di bagian berikutnya untuk diskusi lebih lanjut mengenai masalah pengukuran penting ini.) Karena nilai tambah yang diberikan oleh perusahaan multinasional

kira-kira 20 persen dari total penjualan mereka, penggunaan metrik ini akan mengurangi kontribusi perusahaan multinasional. 100 perusahaan multinasional terbesar menyumbang sekitar 2 persen PDB dunia. Persentase ini masih tidak dapat diabaikan, namun tidak semenarik ukuran yang didasarkan pada total penjualan.

Jawabannya sebagian bergantung pada aktivitas produksi yang dilakukan afiliasi. Kegiatan-kegiatan ini terbagi dalam dua kategori utama: (1) Afiliasi mereplikasi proses produksi (yang dilakukan oleh perusahaan induk di fasilitas domestiknya) di tempat lain di dunia; dan (2) rantai produksi terputus, dan sebagian proses produksi dialihkan ke lokasi afiliasi. Berinvestasi pada afiliasi yang melakukan jenis kegiatan pertama dikategorikan sebagai FDI horizontal. Berinvestasi pada afiliasi yang melakukan aktivitas jenis kedua dikategorikan sebagai FDI vertikal.

FDI vertikal terutama didorong oleh perbedaan biaya produksi antar negara (untuk bagian proses produksi yang dapat dilakukan di lokasi lain). Apa yang mendorong perbedaan biaya antar negara? Ini hanyalah hasil dari teori keunggulan komparatif yang kami kembangkan di Bab 3 hingga 7. Misalnya, Intel (produsen chip komputer terbesar di dunia) telah membagi produksi chip menjadi fabrikasi wafer, perakitan, dan pengujian. Pembuatan wafer serta penelitian dan pengembangan yang terkait sangat membutuhkan keterampilan, sehingga Intel masih melakukan sebagian besar aktivitas tersebut di Amerika Serikat serta di Irlandia dan Israel (di mana tenaga kerja terampil masih relatif melimpah).²⁶ Di sisi lain, perakitan dan pengujian chip memerlukan banyak tenaga kerja, dan Intel telah memindahkan proses produksi tersebut ke negara-negara dengan jumlah tenaga kerja yang relatif melimpah, seperti Malaysia, Filipina, Kosta Rika, dan Tiongkok. Jenis FDI vertikal ini merupakan salah satu jenis FDI yang tumbuh paling cepat dan berada di balik peningkatan besar arus masuk FDI ke negara-negara berkembang (lihat Gambar 8.9).

Berbeda dengan FDI vertikal, FDI horizontal didominasi oleh aliran antar negara maju; Artinya, baik induk multinasional maupun afiliasinya berlokasi di negara maju. Alasan utama penanaman modal asing jenis ini adalah untuk menempatkan produksi di dekat basis pelanggan besar suatu perusahaan. Oleh karena itu, biaya perdagangan dan transportasi memainkan peran yang jauh lebih penting dibandingkan perbedaan biaya produksi dalam pengambilan keputusan penanaman modal asing. Perhatikan contoh Toyota, yang merupakan produsen kendaraan bermotor terbesar di dunia (setidaknya, pada saat artikel ini ditulis, Volkswagen berada di urutan kedua). Pada awal tahun 1980an, Toyota memproduksi hampir seluruh mobil dan truknya di Jepang dan mengekspornya ke seluruh dunia, namun sebagian besar ke Amerika Utara dan Eropa. Biaya perdagangan yang tinggi ke pasar-pasar tersebut (sebagian besar disebabkan oleh pembatasan perdagangan; lihat Bab 9) dan meningkatnya tingkat permintaan di pasar-pasar tersebut mendorong Toyota untuk secara perlahan memperluas produksinya ke luar negeri. Pada tahun 2009, Toyota memproduksi lebih dari separuh kendaraannya di pabrik perakitan di luar negeri. Toyota telah mereplikasi proses produksi model mobil terpopulernya, Corolla, di pabrik perakitan di Brasil, Kanada, Tiongkok, India, Jepang, Pakistan, Afrika Selatan, Taiwan, Thailand, Turki, Amerika Serikat, dan Inggris. , Vietnam, dan Venezuela: Ini adalah aksi FDI horizontal.

8.9 KEPUTUSAN PERUSAHAAN MENGENAI PENANAMAN MODAL ASING

Kami sekarang memeriksa secara lebih rinci keputusan perusahaan mengenai FDI horizontal. Kami menyebutkan bahwa salah satu pendorong utama adalah tingginya biaya perdagangan yang terkait dengan ekspor, yang mengarah pada insentif untuk menempatkan produksi di dekat pelanggan. Di sisi lain, skala hasil produksi juga meningkat. Akibatnya, tidaklah efektif dari segi biaya untuk mereplikasi proses produksi terlalu sering dan mengoperasikan fasilitas yang menghasilkan terlalu sedikit output untuk memanfaatkan peningkatan keuntungan tersebut. Hal ini disebut trade-off kedekatan-konsentrasi untuk penanaman modal asing. Bukti empiris mengenai besarnya FDI lintas sektor sangat menegaskan relevansi trade-off ini: Aktivitas FDI terkonsentrasi di sektor-sektor yang biaya perdagangannya tinggi (seperti industri otomotif); namun, ketika peningkatan skala hasil merupakan hal yang penting dan rata-rata ukuran pabrik besar, volume ekspor akan lebih tinggi dibandingkan dengan penanaman modal asing.

Bukti empiris juga menunjukkan bahwa terdapat pola penyortiran FDI yang lebih kuat pada tingkat perusahaan dalam industri: Perusahaan multinasional cenderung jauh lebih besar dan lebih produktif dibandingkan perusahaan non-multinasional di negara yang sama. Bahkan ketika kita membandingkan perusahaan multinasional dengan sebagian perusahaan pengekspor di suatu negara, kita masih menemukan perbedaan ukuran dan produktivitas yang besar yang menguntungkan perusahaan multinasional. Kami kembali ke model perdagangan persaingan monopolistik untuk menganalisis bagaimana perusahaan merespons secara berbeda terhadap trade-off kedekatan-konsentrasi yang terkait dengan keputusan penanaman modal asing.

Keputusan FDI Horizontal Bagaimana kedekatan trade-off sesuai dengan model keputusan ekspor perusahaan yang digambarkan pada Gambar 8.8? Di sana, jika sebuah perusahaan ingin menjangkau pelanggan di Luar Negeri, ia hanya mempunyai satu kemungkinan: mengekspor dan menanggung biaya perdagangan sebesar t per unit yang diekspor. Sekarang mari kita perkenalkan pilihan untuk menjadi perusahaan multinasional melalui FDI horizontal: Sebuah perusahaan dapat menghindari biaya perdagangan dengan membangun fasilitas produksi di Luar Negeri. Tentu saja, membangun fasilitas produksi ini memerlukan biaya yang besar dan memerlukan biaya tetap F lagi untuk afiliasi asing. (Namun perlu diperhatikan bahwa biaya tetap tambahan ini tidak harus sama dengan biaya tetap untuk membangun fasilitas produksi asli perusahaan di Dalam Negeri; karakteristik spesifik masing-masing negara akan mempengaruhi biaya ini.) Untuk menyederhanakan, terus asumsikan bahwa Dalam Negeri dan Luar Negeri adalah serupa negara sehingga perusahaan ini dapat membangun satu unit barang dengan biaya marginal yang sama di fasilitas Luar negeri tersebut. (Ingatlah bahwa FDI horizontal sebagian besar melibatkan negara-negara maju dengan harga faktor yang serupa.)

Pilihan ekspor versus FDI perusahaan kemudian akan melibatkan trade-off antara biaya ekspor per unit t dan biaya tetap F untuk mendirikan fasilitas produksi tambahan. Pertukaran antara biaya per unit dan biaya tetap bermuara pada skala. Jika perusahaan menjual Q unit di pasar luar negeri, maka perusahaan tersebut menanggung total biaya terkait

perdagangan Q^* untuk mengekspor; hal ini dibandingkan dengan alternatif biaya tetap F . Jika Q atau $F > t$, maka ekspor lebih mahal, dan FDI adalah pilihan yang memaksimalkan keuntungan.

Hal ini menyebabkan berkurangnya skala penanaman modal asing. Cutoff ini merangkum trade-off kedekatan-konsentrasi: Biaya perdagangan yang lebih tinggi di satu sisi dan biaya produksi tetap yang lebih rendah di sisi lain, keduanya menurunkan cutoff FDI. Namun, skala perusahaan bergantung pada ukuran kinerjanya. Perusahaan dengan biaya c_i yang cukup rendah ingin menjual lebih dari Q unit kepada pelanggan asing. Cara yang paling hemat biaya untuk melakukan hal ini adalah dengan membangun afiliasi di Asing dan menjadi perusahaan multinasional. Beberapa perusahaan dengan tingkat biaya menengah masih ingin melayani pelanggan di Luar Negeri, namun penjualan yang diharapkan Q cukup rendah sehingga ekspor, dibandingkan FDI, akan menjadi cara yang paling hemat biaya untuk menjangkau pelanggan tersebut.

Keputusan FDI Vertikal Keputusan perusahaan untuk memutus rantai produksinya dan memindahkan sebagian rantai tersebut ke afiliasi asing juga akan melibatkan trade-off antara biaya per unit dan biaya tetap sehingga skala aktivitas perusahaan akan kembali menjadi hal yang penting. elemen yang menentukan hasil ini. Terkait FDI vertikal, penghematan biaya utama tidak terkait dengan pengiriman barang lintas batas negara; melainkan melibatkan perbedaan biaya produksi untuk bagian-bagian rantai produksi yang dipindahkan. Seperti yang telah kita bahas sebelumnya, perbedaan biaya tersebut sebagian besar berasal dari kekuatan keunggulan komparatif.

Kami tidak akan membahas perbedaan biaya tersebut lebih jauh di sini, melainkan bertanya mengapa mengingat perbedaan biaya tersebut semua perusahaan tidak memilih untuk mengoperasikan afiliasi di negara-negara berupah rendah untuk melakukan aktivitas yang paling padat karya dan dapat dilakukan di negara-negara dengan upah rendah. lokasi yang berbeda. Alasannya adalah, seperti halnya FDI horizontal, FDI vertikal memerlukan investasi biaya tetap yang besar pada afiliasi asing di negara yang memiliki karakteristik yang sesuai. Sekali lagi, seperti halnya FDI horizontal, akan ada batasan skala untuk FDI vertikal yang bergantung pada perbedaan biaya produksi di satu sisi, dan biaya tetap pengoperasian afiliasi asing di sisi lain. Hanya perusahaan yang beroperasi pada skala di atas batas tersebut yang akan memilih untuk melakukan FDI vertikal.

Pengalihdayaan

Diskusi kita mengenai perusahaan multinasional hingga saat ini telah mengabaikan sebuah motif penting. Kami membahas motif lokasi fasilitas produksi yang mengarah pada pembentukan multinasional. Namun, kami tidak membahas mengapa perusahaan induk memilih untuk memiliki afiliasi di lokasi tersebut dan beroperasi sebagai perusahaan multinasional tunggal. Hal ini dikenal dengan motif internalisasi.

Sebagai pengganti FDI horizontal, perusahaan induk dapat memberikan izin kepada perusahaan independen untuk memproduksi dan menjual produknya di lokasi asing; sebagai pengganti FDI vertikal, perusahaan induk dapat membuat kontrak dengan perusahaan independen (pemasok) untuk melakukan bagian tertentu dari proses produksi di lokasi asing

dengan keunggulan biaya terbaik. Pengganti FDI vertikal ini dikenal sebagai outsourcing asing (terkadang hanya disebut sebagai outsourcing, yang menyiratkan lokasi di luar negeri).

Offshoring mewakili relokasi sebagian rantai produksi ke luar negeri dan mengelompokkan outsourcing asing dan penanaman modal asing vertikal. Offshoring telah meningkat secara dramatis dalam dekade terakhir dan merupakan salah satu pendorong utama peningkatan perdagangan jasa di seluruh dunia (seperti bisnis dan jasa telekomunikasi); di bidang manufaktur, perdagangan barang setengah jadi menyumbang 40 persen perdagangan dunia pada tahun 2008. Ketika barang setengah jadi diproduksi dalam jaringan afiliasi perusahaan multinasional, pengiriman barang setengah jadi tersebut diklasifikasikan sebagai perdagangan intra-perusahaan. Perdagangan intra-perusahaan mewakili sekitar sepertiga perdagangan dunia dan lebih dari 40 persen perdagangan AS.

Apa elemen kunci yang menentukan pilihan internalisasi make-or-buy? Kontrol atas teknologi milik perusahaan menawarkan satu keuntungan yang jelas bagi internalisasi. Memberikan lisensi kepada perusahaan lain untuk melakukan seluruh proses produksi di lokasi lain (sebagai pengganti FDI horizontal) sering kali menimbulkan risiko besar berupa hilangnya sebagian teknologi kepemilikannya. Di sisi lain, tidak ada alasan yang jelas mengapa perusahaan independen harus mampu mereplikasi proses produksi tersebut dengan biaya lebih rendah dibandingkan perusahaan induk. Hal ini memberikan internalisasi keuntungan yang kuat; sehingga penanaman modal asing secara horizontal lebih disukai dibandingkan alternatif pemberian izin teknologi untuk mereplikasi proses produksi.

Pertukaran antara outsourcing dan penanaman modal asing vertikal kurang jelas. Ada banyak alasan mengapa perusahaan independen dapat memproduksi beberapa bagian dari proses produksi dengan biaya lebih rendah dibandingkan perusahaan induk (di lokasi yang sama). Yang pertama dan terpenting, sebuah perusahaan independen dapat mengkhususkan diri pada bagian sempit proses produksi tersebut. Oleh karena itu, perusahaan juga dapat memperoleh manfaat dari skala ekonomi jika perusahaan tersebut melakukan proses tersebut pada banyak perusahaan induk yang berbeda.³³ Alasan lain menekankan keuntungan kepemilikan lokal dalam penyelarasan dan pemantauan insentif manajerial di fasilitas produksi.

Namun internalisasi juga memberikan manfaat tersendiri ketika menyangkut integrasi vertikal antara perusahaan dan pemasok bahan baku penting untuk produksi: Hal ini menghindari (atau setidaknya mengurangi) potensi konflik negosiasi ulang yang memakan banyak biaya setelah kesepakatan awal tercapai. Konflik tersebut dapat timbul sehubungan dengan banyak atribut spesifik dari masukan yang tidak dapat ditentukan dalam (atau ditegakkan oleh) kontrak hukum yang tertulis pada saat perjanjian awal. Hal ini dapat mengakibatkan terhentinya produksi oleh salah satu pihak. Misalnya, perusahaan pembeli dapat mengklaim bahwa kualitas suku cadang tidak persis seperti yang ditentukan dan meminta harga yang lebih rendah. Perusahaan pemasok dapat mengklaim bahwa beberapa perubahan yang diminta oleh pembeli menyebabkan peningkatan biaya dan meminta harga yang lebih tinggi pada waktu pengiriman.

Perdagangan Siapa Itu?

Ketika konsumen AS membeli iPhone 7 (32 GB) baru (pada saat penulisan artikel ini) dari Apple, transaksi ini dicatat sebagai impor senilai Rp.22.500.000 dari Tiongkok (tempat iPhone dirakit dan diuji). Itu adalah total biaya produksi unit ini. Tentu saja, konsumen ini akan membayar lebih dari harga telepon tersebut (harga yang tidak disubsidi adalah \$649). Perbedaan ini bukan merupakan keuntungan murni bagi Apple karena hal ini menutupi biaya tenaga kerja Apple di AS yang terlibat dalam pemasaran, desain, dan teknik telepon (Apple mempekerjakan lebih dari 50.000 pekerja non-ritel selain 26.000 pekerja di toko ritel mereka).²⁸ Mengingat puluhan juta iPhone yang dibeli oleh konsumen AS, harga impor ponsel sebesar Rp.22.500.000 mewakili impor dari Tiongkok senilai miliaran dolar yang berkontribusi terhadap besarnya defisit perdagangan antara Amerika Serikat dan Tiongkok. Defisit perdagangan bilateral ini (berjumlah Rp.305 miliar pada tahun 2015) menyumbang 60 persen dari keseluruhan defisit perdagangan AS (dalam barang dan jasa) dengan negara-negara lain di dunia dan secara mencolok ditampilkan di media dan oleh para politisi (seringkali sebagai tanda ketidakadilan). praktik perdagangan).

Namun, meningkatnya jumlah offshoring (lihat juga Studi Kasus berikut) membuat statistik agregat ini sangat menyesatkan. Ambil contoh iPhone. Dari total biaya Rp.22.500.000, hanya Rp.500.000 yang mewakili biaya perakitan dan pengujian (dilakukan di Tiongkok). Sisanya sebesar Rp.22.000.000 merupakan biaya komponen iPhone, yang sebagian besar diproduksi di luar Tiongkok. Pembuatan komponen ini tersebar di Asia (Korea, Jepang, dan Taiwan merupakan pemasok terbesar), Eropa, dan Amerika. Wilayah terakhir ini mencakup 75 lokasi di Amerika Serikat yang berkontribusi terhadap produksi komponen iPhone dan mempekerjakan 257.000 pekerja AS. Dan banyak produsen komponen di luar Amerika Serikat mempekerjakan peneliti dan insinyur AS. Misalnya, perusahaan Korea Samsung salah satu pemasok komponen iPhone terbesar (berdasarkan nilai) mengoperasikan fasilitas penelitian di Texas dan California yang mempekerjakan beberapa ribu pekerja.

Dengan demikian, impor iPhone AS dari Tiongkok yang dilaporkan sebenarnya mewakili impor dari banyak negara lain termasuk Amerika Serikat yang mengekspor komponen iPhone ke Tiongkok. Hal ini memerlukan dekomposisi biaya impor bruto sebesar Rp.22.500.000 berdasarkan nilai tambah berdasarkan lokasi (negara di mana nilai tersebut ditambahkan). Dengan menggunakan ukuran perdagangan berdasarkan nilai tambah yang lebih akurat ini, hanya sebagian kecil dari biaya impor sebesar Rp.22.500.000 yang mewakili merupakan impor dari Tiongkok. Oleh karena itu, impor iPhone AS dari Tiongkok senilai miliaran dolar telah meningkatkan nilai sebenarnya dari defisit bilateral antara kedua negara.

Dekomposisi serupa dari nilai bruto menjadi nilai tambah dapat dilakukan untuk seluruh perdagangan AS (ekspor dan impor) dengan seluruh mitra dagangnya. Arus perdagangan bilateral dan defisit perdagangan ini kemudian dapat dikonversi dari nilai bruto (seperti yang biasanya dilaporkan) menjadi nilai tambah. Perubahan akuntansi ini menyebabkan defisit perdagangan AS secara keseluruhan (dan negara-negara lain di dunia) tidak berubah, namun dapat secara drastis mempengaruhi ukuran defisit perdagangan bilateral di berbagai mitra dagang. Dan ukuran defisit perdagangan bilateral dengan Tiongkok

adalah yang paling terkena dampaknya: Sebuah makalah baru-baru ini menghitung bahwa defisit bilateral sebenarnya antara Amerika Serikat dan Tiongkok (pada nilai tambah) kira-kira setengah dari defisit perdagangan bilateral yang dilaporkan berdasarkan nilai bruto. Sebaliknya, defisit perdagangan dengan Jerman, Jepang, dan Korea semakin besar jika diukur sebagai nilai tambah, karena negara-negara tersebut banyak memproduksi komponen yang dirakit di Tiongkok dan kemudian diimpor sebagai barang jadi ke Amerika Serikat.

Di dunia di mana rantai produksi semakin meluas, pengukuran defisit perdagangan bilateral berdasarkan arus perdagangan standar (dalam nilai bruto) dengan cepat kehilangan relevansinya. Banyak kemajuan telah dicapai dalam penelitian terbaru yang memformalkan trade-off tersebut. Penelitian ini menjelaskan bagaimana pilihan internalisasi yang penting ini dibuat, dengan menjelaskan kapan suatu perusahaan memilih untuk berintegrasi dengan pemasoknya melalui FDI vertikal dan kapan perusahaan tersebut memilih hubungan kontrak independen dengan pemasok tersebut di luar negeri.³⁴ Mengembangkan teori-teori tersebut berada di luar cakupan teks ini; Pada akhirnya, banyak dari teori-teori tersebut bermuara pada perbedaan trade-off antara penghematan biaya produksi dan biaya tetap untuk memindahkan bagian-bagian proses produksi ke luar negeri.

Menjelaskan jenis perusahaan mana yang memilih salah satu opsi offshoring versus opsi lainnya adalah hal yang sensitif terhadap rincian asumsi pemodelan. Meskipun demikian, ada satu prediksi yang muncul dari hampir semua model tersebut sehubungan dengan opsi offshoring. Dibandingkan dengan tidak adanya offshoring (tidak memutuskan rantai produksi dan memindahkan sebagiannya ke luar negeri), baik FDI vertikal maupun outsourcing asing memerlukan biaya produksi yang lebih rendah dan biaya tetap yang lebih tinggi. Seperti yang telah kita lihat, hal ini berarti adanya batasan skala bagi perusahaan untuk memilih salah satu opsi offshoring. Dengan demikian, hanya perusahaan-perusahaan besar yang akan memilih opsi offshoring dan mengimpor sebagian input perantara mereka.

Skema penyortiran bagi perusahaan-perusahaan yang akan mengimpor barang setengah jadi serupa dengan skema yang kami jelaskan untuk pilihan ekspor perusahaan: Hanya sebagian perusahaan yang relatif lebih produktif (berbiaya lebih rendah) yang akan memilih untuk keluar negeri (mengimpor barang setengah jadi) dan mengekspor (mencapai pelanggan asing)—karena mereka adalah perusahaan yang beroperasi pada skala yang cukup besar untuk mendukung trade-off yang melibatkan biaya tetap yang lebih tinggi dan biaya per unit yang lebih rendah (terkait dengan produksi atau perdagangan).

Secara empiris, apakah perusahaan yang melakukan ekspor ke luar negeri dan mengimpor barang setengah jadi merupakan perusahaan yang sama yang juga melakukan ekspor? Jawabannya adalah ya. Bagi Amerika Serikat pada tahun 2000, 92 persen perusahaan (ditimbang berdasarkan lapangan kerja) yang mengimpor barang setengah jadi juga melakukan ekspor. Oleh karena itu, para importir tersebut juga memiliki karakteristik yang sama dengan eksportir AS: Mereka jauh lebih besar dan lebih produktif dibandingkan perusahaan-perusahaan AS yang tidak terlibat dalam perdagangan internasional.

Studi Kasus

Pekerjaan Pengiriman ke Luar Negeri? Hasil Offshoring dan Pasar Tenaga Kerja di Jerman. Ketika sebuah perusahaan memindahkan sebagian rantai produksinya ke luar negeri, perusahaan tersebut kemudian mengimpor barang atau jasa perantara. Misalnya, suatu perusahaan dapat mengimpor sebagian, komponen, atau bahkan seluruh produk rakitan; atau dapat mengimpor jasa bisnis dengan menggunakan akuntan dan call center yang berlokasi di luar negeri. Seperti yang akan kita bahas di bagian berikutnya, dampak keseluruhan perdagangan barang setengah jadi sangat mirip dengan perdagangan barang akhir yang telah kita fokuskan hingga saat ini. Namun, jika menyangkut dampak offshoring terhadap lapangan kerja, terdapat satu dimensi tambahan: Harga produk setengah jadi yang diimpor yang lebih rendah tidak hanya menguntungkan pemilik perusahaan dan konsumennya, namun juga menguntungkan pekerja yang tersisa di perusahaan tersebut karena harga yang lebih rendah mendorong perusahaan untuk melakukan pekerjaan di luar negeri. Untuk meningkatkan pembelian barang setengah jadi, sehingga meningkatkan produktivitas pekerja yang tersisa. Efek produktivitas ini juga mendorong perusahaan offshoring untuk mempekerjakan pekerja tambahan yang ditugaskan pada bagian sisa proses produksi.

Terdapat banyak penelitian yang meneliti dampak outsourcing luar negeri terhadap hasil pasar tenaga kerja. Dalam banyak kasus, dampak ketenagakerjaan secara keseluruhan bagi perusahaan offshoring bersifat netral atau positif: Beberapa penelitian terhadap perusahaan multinasional menemukan bahwa ketika mereka memperluas lapangan kerja di luar negeri, mereka pada saat yang sama juga memperluas lapangan kerja di dalam negeri. Pada kondisi makroekonomi, penelitian menemukan bukti bahwa di negara-negara maju (Australia, Kanada, Perancis, Jerman, Jepang, Belanda, Inggris, dan Amerika Serikat), jumlah pertumbuhan lapangan kerja telah jauh melampaui pertumbuhan lapangan kerja yang sebagian besar stagnan. Gambaran umum sektor padat berketerampilan rendah, tidak ada perlambatan nyata dalam lapangan kerja agregat yang terlihat sejak tahun 1981 dan bahwa setiap kerugian awal yang mungkin terjadi pada pekerjaan berketerampilan rendah diimbangi oleh peningkatan premi keterampilan yang disebabkan oleh peralihan ke kegiatan berketerampilan tinggi dan dengan penciptaan lapangan kerja baru. Pekerjaan karena efek penghematan biaya lepas pantai. Dengan kata lain, pertumbuhan lapangan kerja mungkin disebabkan oleh produktivitas dan daya saing perusahaan yang lebih tinggi.

Sebuah studi baru-baru ini mengenai dampak offshoring terhadap perekonomian Jerman menawarkan wawasan menarik tentang bagaimana offshoring mempengaruhi transisi pekerja ke pasar tenaga kerja.³⁸ Studi ini menjadi perhatian khusus karena hasilnya didasarkan pada informasi harian individu mengenai riwayat pekerjaan pekerja dan arus ("pemisahan") di antara berbagai kategori pekerjaan, yaitu dari pekerjaan ke pekerjaan lain, ke pengangguran, dan keluar dari angkatan kerja (non-partisipasi). Perekonomian Jerman adalah yang terbesar di Uni Eropa, dengan sektor ekspor yang dinamis sehingga menghasilkan surplus perdagangan yang signifikan dan dengan meningkatnya porsi off-shoring dalam beberapa tahun terakhir, sebagian besar di bidang manufaktur tetapi juga di sektor jasa, yang

akhir-akhir ini terpengaruh oleh perkembangan yang ada. dalam teknologi informasi dan komunikasi.

Hasil dari serangkaian data mikro (1991–2000) yang mewakili 2 persen pekerja Jerman cukup mengungkap: meskipun offshoring tampaknya berdampak negatif pada perpindahan pekerja dari pekerjaan di sektor manufaktur ke non-partisipasi, namun stabilitas pekerjaan secara keseluruhan di industri manufaktur tidak memberikan dampak negatif. dipengaruhi oleh tindakan offshoring yang “sempit” atau “lebih luas”. Untuk sektor jasa, stabilitas pekerjaan secara keseluruhan sebenarnya diperkuat oleh kedua langkah offshoring tersebut. Oleh karena itu, dampak offshoring terhadap pasar tenaga kerja secara keseluruhan tampaknya lebih netral. Pada tingkat terpilah, pekerja berketerampilan menengah di sektor manufaktur tampaknya merupakan pekerja yang paling rentan untuk tidak berpartisipasi karena adanya offshoring. Di sektor jasa, pekerja yang paling diuntungkan dari offshoring tampaknya adalah pekerja berketerampilan tinggi, yang stabilitas kerjanya meningkat. Selain itu, dampak offshoring juga tampak heterogen berdasarkan usia: di bidang manufaktur, misalnya, offshoring tampaknya meningkatkan risiko pengangguran bagi pekerja berusia lanjut namun mengurangi risiko pengangguran bagi pekerja paruh baya.

Mengingat semua fakta mengenai dampak offshoring terhadap lapangan kerja, terdapat pandangan bahwa offshoring hanya berarti “mengirimkan pekerjaan ke luar negeri” adalah hal yang menyesatkan. Benar, ketika sebuah perusahaan yang berbasis di Jerman, Kanada, atau Amerika Serikat memindahkan pusat panggilan ke India, atau memindahkan perakitan produknya ke Tiongkok, maka beberapa pekerjaan tertentu yang biasanya dilakukan di Amerika Serikat kini dilakukan di India atau Cina. Namun, bukti menunjukkan bahwa dalam hal lapangan kerja secara keseluruhan, pekerjaan-pekerjaan tersebut digantikan oleh pekerjaan-pekerjaan lain di negara asal: beberapa pekerjaan terkait dengan efek ekspansi pada perusahaan-perusahaan offshoring dan yang lainnya disebabkan oleh perusahaan-perusahaan yang menyediakan barang dan jasa perantara kepada perusahaan-perusahaan yang berlokasi di luar negeri (inshoring). Namun, seperti halnya bentuk perdagangan lainnya, perdagangan barang setengah jadi mempunyai konsekuensi besar terhadap distribusi pendapatan. Para pekerja call center atau manufaktur yang dipindahkan karena melakukan offshoring seringkali bukan mereka yang dipekerjakan oleh perusahaan yang sedang berkembang. Penderitaan mereka tidak menjadi lebih mudah dengan keuntungan yang diperoleh pekerja lain. Kami akan membahas konsekuensi kesejahteraan secara keseluruhan pada bagian berikutnya.

Mengingat semua fakta mengenai dampak offshoring terhadap lapangan kerja di AS, pandangan bahwa offshoring hanya berarti “mengirimkan pekerjaan ke luar negeri” adalah menyesatkan. Benar, ketika sebuah perusahaan yang berbasis di Amerika Serikat memindahkan pusat panggilan ke India, atau memindahkan perakitan produknya ke Tiongkok, maka beberapa pekerjaan tertentu yang biasanya dilakukan di Amerika Serikat kini dilakukan di India atau Tiongkok. Namun, bukti menunjukkan bahwa dalam hal lapangan kerja secara keseluruhan, pekerjaan-pekerjaan tersebut digantikan oleh pekerjaan-pekerjaan lain di Amerika Serikat: beberapa pekerjaan terkait dengan efek ekspansi pada perusahaan-

perusahaan offshoring dan pekerjaan-pekerjaan lainnya disebabkan oleh perusahaan-perusahaan yang menyediakan barang dan jasa perantara kepada perusahaan-perusahaan yang berlokasi di luar negeri (inshoring).

Namun, seperti halnya bentuk perdagangan lainnya, perdagangan barang setengah jadi mempunyai konsekuensi besar terhadap distribusi pendapatan. Para pekerja call center atau manufaktur yang dipindahkan karena perusahaan lepas pantai sering kali bukan mereka yang dipekerjakan oleh perusahaan yang sedang berkembang. Penderitaan mereka tidak menjadi lebih mudah dengan keuntungan yang diperoleh pekerja lain. Kami akan membahas konsekuensi kesejahteraan secara keseluruhan pada bagian berikutnya.

8.10 KONSEKUENSI DARI PERUSAHAAN MULTINASIONAL DAN PENGALIHDAYAAN ASING

Pada bagian awal bab ini, kami telah menyebutkan bahwa skala ekonomi internal, diferensiasi produk, dan perbedaan kinerja antar perusahaan digabungkan untuk memberikan beberapa saluran baru untuk memperoleh keuntungan dari perdagangan: Meningkatnya variasi produk dan kinerja industri yang lebih tinggi seiring dengan penurunan kurva biaya rata-rata perusahaan. dan produksi terkonsentrasi di perusahaan-perusahaan yang lebih besar dan lebih produktif. Apa dampak perluasan produksi multinasional dan outsourcing terhadap kesejahteraan?

Kita baru saja melihat bagaimana perusahaan multinasional dan perusahaan yang melakukan outsourcing memanfaatkan perbedaan biaya yang mendukung pemindahan produksi (atau bagiannya) ke lokasi tertentu. Intinya, hal ini sangat mirip dengan relokasi produksi yang terjadi lintas sektor ketika membuka perdagangan. Seperti yang kita lihat di Bab 3 sampai 6, lokasi produksi kemudian bergeser untuk memanfaatkan perbedaan biaya yang dihasilkan oleh keunggulan komparatif. Oleh karena itu, kita dapat memperkirakan konsekuensi kesejahteraan yang serupa jika terjadi pada kasus perusahaan multinasional dan outsourcing: Relokasi produksi untuk mengambil keuntungan dari perbedaan biaya akan menghasilkan keuntungan secara keseluruhan dari perdagangan, namun hal ini juga kemungkinan akan menyebabkan efek distribusi pendapatan yang membuat sebagian orang menjadi lebih terpukul. Kita telah membahas salah satu konsekuensi jangka panjang dari outsourcing terhadap ketimpangan pendapatan di negara-negara maju pada Bab 5.

Namun beberapa dampak yang paling terlihat dari perusahaan multinasional dan offshoring umumnya terjadi dalam jangka pendek, karena beberapa perusahaan memperluas lapangan kerja sementara yang lain mengurangi lapangan kerja sebagai respons terhadap meningkatnya globalisasi. Pada Bab 4, kami menjelaskan besarnya biaya yang terkait dengan perpindahan pekerja secara tidak sukarela yang terkait dengan perdagangan antar industri (terutama bagi pekerja berketerampilan rendah). Biaya yang terkait dengan perpindahan karena pekerjaan lepas pantai juga sama beratnya bagi pekerja dengan karakteristik serupa. Seperti yang telah kami bahas di Bab 4, respons kebijakan terbaik terhadap permasalahan serius ini adalah dengan menyediakan jaring pengaman yang memadai bagi para pengangguran tanpa melakukan diskriminasi berdasarkan kekuatan ekonomi yang menyebabkan mereka menganggur secara terpaksa. Kebijakan yang menghambat

kemampuan perusahaan untuk merelokasi produksi dan mengambil keuntungan dari perbedaan biaya ini mungkin dapat mencegah biaya jangka pendek bagi sebagian orang, namun kebijakan tersebut juga mencegah akumulasi keuntungan ekonomi jangka panjang.

Ringkasan

1. Perdagangan tidak harus merupakan hasil keunggulan komparatif. Sebaliknya, hal ini dapat disebabkan oleh peningkatan keuntungan atau skala ekonomi, yaitu kecenderungan biaya per unit menjadi lebih rendah dengan output yang lebih besar. Skala ekonomi memberi negara-negara insentif untuk melakukan spesialisasi dan berdagang bahkan ketika tidak ada perbedaan antar negara dalam hal sumber daya atau teknologi. Skala ekonomi dapat bersifat internal (tergantung pada ukuran perusahaan) atau eksternal (tergantung pada ukuran industri).
2. Skala ekonomi internal perusahaan menyebabkan hancurnya persaingan sempurna; model persaingan tidak sempurna harus digunakan untuk menganalisis konsekuensi peningkatan keuntungan di tingkat perusahaan. Model penting dari jenis ini adalah model persaingan monopolistik, yang banyak digunakan untuk menganalisis model perusahaan dan perdagangan.
3. Dalam persaingan monopolistik, suatu industri terdiri dari sejumlah perusahaan yang memproduksi produk yang terdiferensiasi. Perusahaan-perusahaan ini bertindak sebagai perusahaan monopoli individual, namun perusahaan-perusahaan tambahan memasuki industri yang menguntungkan sampai keuntungan monopoli tersaingkan. Keseimbangan dipengaruhi oleh ukuran pasar: Pasar yang besar akan mendukung lebih banyak perusahaan, masing-masing memproduksi dalam skala yang lebih besar sehingga biaya rata-rata lebih rendah, dibandingkan pasar kecil.
4. Perdagangan internasional memungkinkan terciptanya pasar terpadu yang lebih besar dibandingkan pasar suatu negara. Hasilnya, konsumen dapat menawarkan lebih banyak variasi produk dan harga yang lebih rendah secara bersamaan. Jenis perdagangan yang dihasilkan model ini adalah perdagangan intra industri.
5. Ketika kinerja perusahaan berbeda-beda, integrasi ekonomi menghasilkan pemenang dan pecundang. Perusahaan-perusahaan yang lebih produktif (berbiaya lebih rendah) akan berkembang dan berkembang, sedangkan perusahaan-perusahaan yang kurang produktif (berbiaya lebih tinggi) mengalami kontraksi. Perusahaan-perusahaan yang paling tidak produktif terpaksa keluar.
6. Dengan adanya biaya perdagangan, pasar tidak lagi terintegrasi secara sempurna melalui perdagangan. Perusahaan dapat menetapkan harga yang berbeda di seluruh pasar. Harga-harga ini mencerminkan biaya perdagangan serta tingkat persaingan yang dirasakan oleh perusahaan. Ketika terdapat biaya perdagangan, hanya sebagian perusahaan yang lebih produktif yang memilih untuk mengekspor; perusahaan-perusahaan yang tersisa hanya melayani pasar domestik mereka.
7. Dumping terjadi ketika suatu perusahaan menetapkan harga yang lebih rendah (setelah dikurangi biaya perdagangan) untuk ekspor dibandingkan harga yang

dikenakan di dalam negeri. Konsekuensi dari biaya perdagangan adalah perusahaan akan merasakan persaingan yang lebih ketat di pasar ekspor karena perusahaan mempunyai pangsa pasar yang lebih kecil di pasar ekspor tersebut. Hal ini menyebabkan perusahaan mengurangi markup penjualan ekspor dibandingkan dengan penjualan domestik; perilaku ini ditandai dengan dumping. Dumping dipandang sebagai praktik perdagangan yang tidak adil, namun hal ini muncul secara alami dalam model persaingan monopolistik dan biaya perdagangan di mana perusahaan dari kedua negara berperilaku sama. Kebijakan yang melarang dumping sering kali digunakan untuk mendiskriminasi perusahaan asing di pasar dan menciptakan hambatan perdagangan.

8. Beberapa perusahaan multinasional mereplikasi proses produksi mereka di fasilitas asing yang berlokasi dekat dengan basis pelanggan besar. Ini dikategorikan sebagai investasi asing langsung (FDI) horizontal. Alternatifnya adalah mengekspor ke suatu pasar daripada mengoperasikan afiliasi asing di pasar tersebut. Trade-off antara ekspor dan FDI melibatkan biaya per unit yang lebih rendah untuk FDI (tanpa biaya perdagangan) namun terdapat biaya tetap tambahan yang terkait dengan fasilitas luar negeri. Hanya perusahaan yang beroperasi pada skala cukup besar yang akan memilih opsi penanaman modal asing (FDI) dibandingkan ekspor.
9. Beberapa perusahaan multinasional memutus rantai produksi mereka dan menjalankan beberapa bagian dari rantai tersebut di fasilitas luar negeri mereka. Ini dikategorikan sebagai investasi asing langsung (FDI) vertikal. Salah satu alternatifnya adalah dengan melakukan outsourcing bagian-bagian rantai produksi tersebut ke perusahaan asing yang independen. Kedua mode operasi tersebut dikategorikan sebagai offshoring. Sehubungan dengan opsi untuk tidak melakukan offshoring, offshoring melibatkan biaya produksi yang lebih rendah namun terdapat biaya tetap tambahan. Hanya perusahaan yang beroperasi dalam skala cukup besar yang akan memilih untuk melakukan offshore.
10. Perusahaan multinasional dan perusahaan yang melakukan outsourcing sebagian produksinya ke luar negeri memanfaatkan perbedaan biaya antar lokasi produksi. Hal ini mirip dengan model keunggulan komparatif dimana produksi pada tingkat industri ditentukan oleh perbedaan biaya relatif antar negara. Konsekuensi kesejahteraan juga serupa: Ada keuntungan agregat dari peningkatan produksi multinasional dan outsourcing, namun juga ada perubahan dalam distribusi pendapatan yang membuat sebagian orang menjadi lebih miskin.

Pengayaan

Dalam pemaparan kami tentang monopoli dan persaingan monopolistik, kami merasa berguna jika memiliki pernyataan aljabar mengenai pendapatan marjinal yang dihadapi suatu perusahaan dengan mempertimbangkan kurva permintaan yang dihadapinya. Secara khusus, kami menegaskan bahwa jika suatu perusahaan menghadapi kurva permintaan

$$Q = A - B \times P \quad (8A.1)$$

pendapatan marjinalnya adalah

$$MR = P - \left(\frac{1}{B}\right) \times Q \quad (8A.2)$$

Dalam lampiran ini, kami menunjukkan mengapa hal ini benar. Perhatikan terlebih dahulu bahwa kurva permintaan dapat diatur ulang untuk menyatakan harga sebagai fungsi penjualan perusahaan dan bukan sebaliknya. Dengan menata ulang (8A-1), kita mendapatkan

$$P = \left(\frac{A}{B}\right) - \left(\frac{1}{B}\right) \times Q \quad (8A.3)$$

Pendapatan suatu perusahaan hanyalah harga yang diterima per unit dikalikan dengan jumlah unit yang dijual. Membiarkan R menunjukkan pendapatan perusahaan, kita punya

$$R = P \times Q = \left[\left(\frac{A}{B}\right) - \left(\frac{1}{B}\right) \times Q\right] \times Q \quad (8A.4)$$

Selanjutnya mari kita tanyakan bagaimana pendapatan suatu perusahaan berubah jika penjualannya berubah. Misalkan perusahaan memutuskan untuk meningkatkan penjualannya dengan jumlah kecil, dX , sehingga tingkat penjualan yang baru adalah $Q = Q + dQ$. Maka pendapatan perusahaan setelah peningkatan penjualan, R, adalah

$$\begin{aligned} R' &= P' \times Q' = \left[\left(\frac{A}{B}\right) - \left(\frac{1}{B}\right) \times (Q + dQ)\right] \times (Q + dQ) \\ &= \left[\left(\frac{A}{B}\right) - \left(\frac{1}{B}\right) \times Q\right] \times Q + \left[\left(\frac{A}{B}\right) - \left(\frac{1}{B}\right) \times 1\right] \times dQ \\ &\quad - \left(\frac{1}{B} \times Q \times dQ - \left(\frac{1}{B}\right) \times (dQ)^2\right) \end{aligned} \quad (8A.5)$$

Persamaan (8A.5) dapat disederhanakan dengan mensubstitusikan (8A.1) dan (8A.4) untuk mendapatkan

$$R' = R + P \times dQ - \left(\frac{1}{B}\right) \times Q \times dQ - \left(\frac{1}{B}\right) \times (dQ)^2 \quad (8A.6)$$

Namun ketika perubahan penjualan dQ kecil, kuadratnya $(dQ)^2$ sangat kecil (misalnya kuadrat 1 adalah 1, tetapi kuadrat $1 > 10$ adalah $1 > 100$). Jadi untuk perubahan kecil pada Q, suku terakhir pada (8A-6) dapat diabaikan. Ini memberi kita hasil bahwa perubahan pendapatan dari perubahan kecil dalam penjualan adalah

$$R' = R + \left[P - \left(\frac{1}{B}\right) \times Q\right] \times dQ \quad (8A.7)$$

Jadi peningkatan pendapatan per unit penjualan tambahan—yang merupakan definisi pendapatan marjinal adalah

$$MR = \frac{R' - R}{dQ} = P - \left(\frac{1}{B}\right) \times Q$$

itulah yang kita tegaskan dalam persamaan (8A-2).

BAB 9

INSTRUMEN KEBIJAKAN PERDAGANGAN

Bab-bab sebelumnya telah menjawab pertanyaan, “Mengapa negara-negara berdagang?” dengan menjelaskan sebab dan akibat perdagangan internasional dan berfungsinya perekonomian dunia perdagangan. Meskipun pertanyaan ini menarik, jawabannya akan lebih menarik lagi jika pertanyaan ini juga membantu menjawab pertanyaan, “Apa yang seharusnya menjadi kebijakan perdagangan suatu negara?” Misalnya saja, bagian paling menyedihkan dari Brexit, yaitu keluarnya Inggris dari perundingan Uni Eropa (UE) adalah mengenai perdagangan. Aturan tarif, kuota, dan subsidi ditetapkan oleh keanggotaannya di UE. Oleh karena itu, UE, Inggris, dan negara-negara ketiga tertentu dihadapkan pada dilema mengenai kemungkinan perdagangan. Di luar serikat pabean UE, Inggris akan menghadapi hambatan tarif dan non-tarif, yang dapat menambah biaya ekspor antara 2 dan 15 persen, tergantung pada produknya. Bab ini mengkaji kebijakan yang diambil pemerintah terhadap perdagangan internasional, kebijakan yang melibatkan sejumlah tindakan berbeda. Tindakan-tindakan ini mencakup pajak atas beberapa transaksi internasional, subsidi untuk transaksi lainnya, batasan hukum atas nilai atau volume impor tertentu, dan banyak tindakan lainnya. Dengan demikian, bab ini memberikan kerangka kerja untuk memahami dampak instrumen kebijakan perdagangan yang paling penting.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

- Mengevaluasi biaya dan manfaat tarif, dampaknya terhadap kesejahteraan, serta pihak yang diuntungkan dan dirugikan dari kebijakan tarif.
- Diskusikan apa yang dimaksud dengan subsidi ekspor dan subsidi pertanian, dan jelaskan pengaruhnya terhadap perdagangan pertanian di Amerika Serikat dan Uni Eropa.
- Kenali dampak pembatasan ekspor sukarela (VERs) terhadap negara pengimpor dan eksportir, dan jelaskan bagaimana dampak kesejahteraan dari VER ini dibandingkan dengan kebijakan tarif dan kuota.

9.1 ANALISIS TARIF DASAR

Tarif, kebijakan perdagangan yang paling sederhana, adalah pajak yang dikenakan ketika suatu barang diimpor. Tarif khusus dikenakan sebagai biaya tetap untuk setiap unit barang yang diimpor (misalnya Rp.45.000 per barel minyak). Tarif *ad valorem* adalah pajak yang dikenakan sebesar sebagian kecil dari nilai barang yang diimpor. Dalam kedua kasus tersebut, dampak tarif adalah menaikkan biaya pengiriman barang ke suatu negara.

Tarif adalah bentuk kebijakan perdagangan tertua dan secara tradisional digunakan sebagai sumber pendapatan pemerintah. Sebelum diberlakukannya pajak penghasilan, misalnya, pemerintah AS memperoleh sebagian besar pendapatannya dari tarif. Namun, tujuan sebenarnya dari program-program tersebut biasanya ada dua: untuk memberikan

pendapatan dan melindungi sektor-sektor domestik tertentu. Pada awal abad ke-19, misalnya, Inggris menggunakan tarif (Hukum Jagung yang terkenal) untuk melindungi pertaniannya dari persaingan impor. Perlindungan adalah instrumen kebijakan perdagangan yang digunakan dalam pembangunan Eropa. Di Eropa, tarif mempunyai dampak positif terhadap pertumbuhan suatu negara, khususnya pada sektor industri yang masih baru. Misalnya, Swedia, Italia, dan Perancis menerapkan kebijakan perlindungan pertanian yang cukup ketat. Jerman menerapkan kebijakan proteksionis di bidang pertanian dan manufaktur dan mengalami pertumbuhan pesat dalam industri-industri baru dengan tarif yang lebih tinggi. Negara-negara Dunia Baru, seperti Kanada, Australia, dan Amerika Serikat juga memilih untuk melindungi industri manufaktur dan industri bayi dari kompetisi Eropa. Pentingnya tarif telah berkurang di zaman modern karena pemerintah modern biasanya lebih memilih untuk melindungi industri dalam negeri melalui berbagai hambatan non-tarif, seperti kuota impor (pembatasan jumlah impor) dan pembatasan ekspor (pembatasan jumlah ekspor—biasanya diberlakukan oleh negara pengekspor atas permintaan negara pengimpor). Meskipun demikian, pemahaman mengenai dampak tarif tetap penting untuk memahami kebijakan perdagangan lainnya.

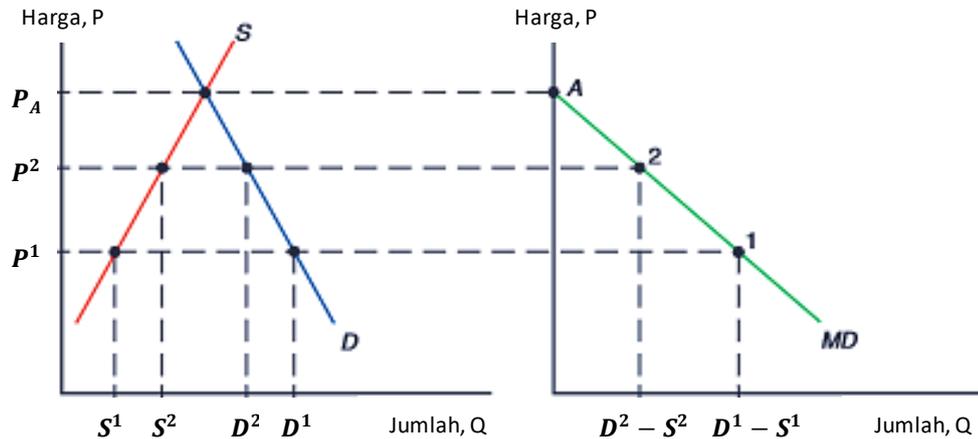
Dalam mengembangkan teori perdagangan pada Bab 3 sampai 8, kami mengadopsi perspektif keseimbangan umum. Artinya, kami sangat menyadari bahwa kejadian di satu bagian perekonomian mempunyai dampak di bagian lain. Namun, dalam banyak kasus (meskipun tidak semua), kebijakan perdagangan terhadap satu sektor dapat dipahami dengan baik tanpa menjelaskan secara rinci dampak kebijakan tersebut terhadap perekonomian lainnya. Oleh karena itu, secara umum kebijakan perdagangan dapat ditinjau dalam kerangka keseimbangan parsial. Ketika dampaknya terhadap perekonomian secara keseluruhan menjadi penting, kita akan mengacu kembali pada analisis keseimbangan umum.

9.2 PENAWARAN, PERMINTAAN, DAN PERDAGANGAN DALAM SATU INDUSTRI

Misalkan ada dua negara, Dalam Negeri dan Luar Negeri, keduanya mengonsumsi dan memproduksi gandum, yang dapat diangkut antar negara tanpa biaya. Di setiap negara, gandum merupakan industri persaingan sederhana yang kurva penawaran dan permintaannya merupakan fungsi dari harga pasar. Biasanya, penawaran dan permintaan dalam negeri akan bergantung pada harga dalam mata uang dalam negeri, dan penawaran dan permintaan luar negeri akan bergantung pada harga dalam mata uang asing. Namun, kami berasumsi nilai tukar antar mata uang tidak dipengaruhi oleh kebijakan perdagangan apa pun yang dilakukan di pasar ini. Oleh karena itu, kami mengutip harga di kedua pasar dalam mata uang dalam negeri.

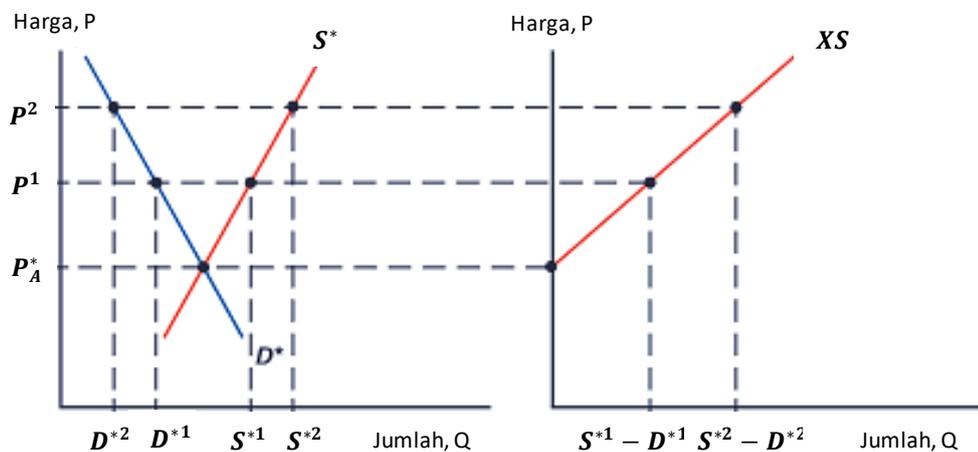
Perdagangan akan muncul di pasar seperti itu jika harga berbeda tanpa adanya perdagangan. Misalkan tanpa adanya perdagangan, harga gandum di dalam negeri lebih tinggi dibandingkan di luar negeri. Sekarang mari kita izinkan perdagangan luar negeri. Karena harga gandum di Dalam Negeri melebihi harga di Luar Negeri, pengirim barang mulai memindahkan gandum dari Luar Negeri ke Dalam Negeri. Ekspor gandum menaikkan harganya di Luar Negeri dan menurunkan harganya di Dalam Negeri sampai perbedaan harga dihilangkan. Untuk

menentukan harga dunia dan kuantitas yang diperdagangkan, ada gunanya mendefinisikan dua kurva baru: kurva permintaan impor dalam negeri dan kurva penawaran ekspor luar negeri, yang diturunkan dari kurva penawaran dan permintaan dalam negeri. Permintaan impor dalam negeri adalah kelebihan permintaan konsumen dalam negeri dibandingkan pasokan produsen dalam negeri; Pasokan ekspor luar negeri merupakan kelebihan pasokan produsen asing dibandingkan permintaan konsumen asing.



Gambar 9.1 Menurunkan Kurva Permintaan Impor Rumah

Ketika harga barang meningkat, permintaan konsumen dalam negeri berkurang, sementara produsen dalam negeri memasok lebih banyak, sehingga permintaan impor menurun.



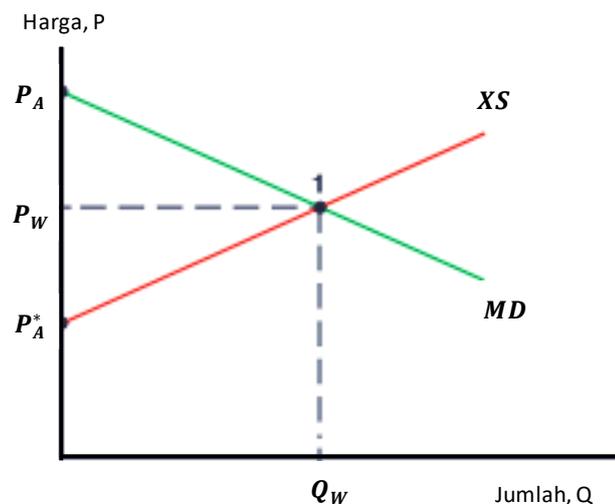
Gambar 9.2 Menurunkan Kurva Pasokan Ekspor Asing

Ketika harga barang naik, produsen asing akan memasok lebih banyak sementara konsumen asing meminta lebih sedikit, sehingga pasokan yang tersedia untuk ekspor meningkat.

Gambar 9.1 menunjukkan bagaimana kurva permintaan impor dalam negeri diturunkan. Pada harga P^1 , konsumen Rumah Tangga meminta D^1 , sedangkan produsen Rumah Tangga hanya memasok S^1 . Akibatnya, permintaan impor Rumah adalah $D^1 - S^1$. Jika kita menaikkan harga menjadi P^2 , konsumen dalam negeri hanya meminta D^2 , sementara

produsen dalam negeri menaikkan jumlah pasokannya menjadi S^2 , sehingga permintaan impor turun menjadi $D^2 - S^2$. Kombinasi harga-kuantitas ini diplot sebagai titik 1 dan 2 pada panel sebelah kanan Gambar 9.1. Kurva permintaan impor MD memiliki kemiringan ke bawah karena ketika harga meningkat, jumlah permintaan impor menurun. Di P_A , penawaran dan permintaan dalam negeri adalah sama tanpa adanya perdagangan, sehingga kurva permintaan impor dalam negeri memotong sumbu harga di P_A (permintaan impor = nol di P_A).

Gambar 9.2 menunjukkan bagaimana kurva penawaran ekspor luar negeri XS diturunkan. Pada P^1 Produsen Asing memasok S^{*1} , sedangkan Konsumen Asing hanya meminta D^{*1} , sehingga jumlah total pasokan yang tersedia untuk ekspor adalah $S^{*1} - D^{*1}$. Pada P^2 Produsen asing menaikkan kuantitas pasokannya menjadi S^{*2} dan Konsumen asing menurunkan jumlah permintaannya menjadi D^{*2} , sehingga kuantitas total pasokan yang tersedia untuk diekspor meningkat menjadi $S^{*2} - D^{*2}$. Karena pasokan barang yang tersedia untuk ekspor meningkat seiring dengan naiknya harga, kurva penawaran ekspor luar negeri mempunyai kemiringan ke atas. Pada P_A^* , penawaran dan permintaan akan sama jika tidak ada perdagangan, sehingga kurva penawaran ekspor luar negeri memotong sumbu harga pada P_A^{*1} penawaran ekspor = nol pada P_A^{*2} .



Gambar 9.3 Keseimbangan Dunia

Harga keseimbangan dunia adalah ketika permintaan impor dalam negeri (kurva MD) sama dengan penawaran ekspor luar negeri (kurva XS).

Ekuilibrum dunia terjadi ketika permintaan impor dalam negeri sama dengan pasokan ekspor luar negeri (Gambar 9.3). Pada harga P_W dimana kedua kurva berpotongan, penawaran dunia sama dengan permintaan dunia. Pada titik kesetimbangan 1 pada Gambar 9.3, **Permintaan dalam negeri - Pasokan dalam negeri = Pasokan luar negeri - Permintaan luar negeri**. Dengan menjumlahkan dan mengurangi kedua ruas, persamaan ini dapat diatur ulang menjadi seperti itu **Permintaan dalam negeri + Permintaan luar negeri =**

Pasokan dalam negeri + Pasokan luar negeri atau, dengan kata lain, ***Permintaan dunia = Penawaran dunia***.

9.3 DAMPAK TARIF

Dari sudut pandang seseorang yang mengirimkan barang, tarif sama seperti biaya transportasi. Jika Domestik mengenakan pajak sebesar Rp.30.000 untuk setiap gantang gandum yang diimpor, pihak pengirim tidak akan mau memindahkan gandum tersebut kecuali perbedaan harga antara kedua pasar tersebut setidaknya Rp.30.000.

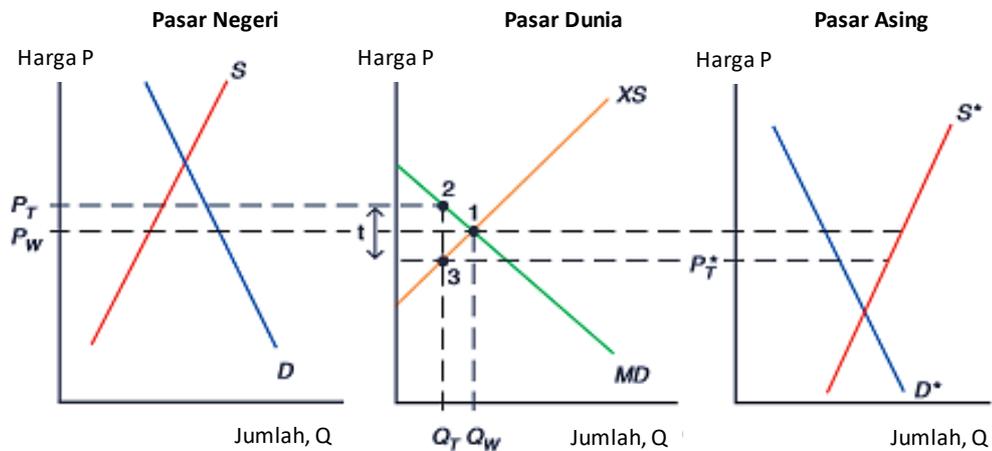
Gambar 9.4 mengilustrasikan dampak tarif spesifik sebesar t per unit gandum (ditunjukkan sebagai t pada gambar). Jika tidak ada tarif, harga gandum akan disamakan pada P_W di dalam dan luar negeri, seperti terlihat pada poin 1 di panel tengah, yang menggambarkan pasar dunia. Namun, dengan adanya tarif ini, pengirim tidak bersedia memindahkan gandum dari Luar Negeri ke Dalam Negeri kecuali harga Dalam Negeri melebihi harga Luar Negeri setidaknya sebesar t . Namun, jika tidak ada gandum yang dikirim, akan terjadi kelebihan permintaan gandum di dalam negeri dan kelebihan pasokan di luar negeri. Dengan demikian, harga di Dalam Negeri akan naik dan di Luar Negeri akan turun hingga selisih harga menjadi t .

Dengan demikian, pemberlakuan tarif akan menimbulkan kesenjangan antara harga di kedua pasar tersebut. Tarif menaikkan harga di Dalam Negeri ke P_T dan menurunkan harga di Luar Negeri ke $P \times T = P_T - t$. Di Dalam Negeri, produsen memasok lebih banyak pada harga yang lebih tinggi, sementara konsumen meminta lebih sedikit, sehingga impor yang diminta lebih sedikit (seperti yang Anda lihat pada pergerakan dari titik 1 ke titik 2 pada kurva MD). Di Luar Negeri, harga yang lebih rendah menyebabkan berkurangnya pasokan dan peningkatan permintaan, sehingga pasokan ekspor menjadi lebih kecil (seperti terlihat pada pergerakan dari titik 1 ke titik 3 pada kurva XS). Dengan demikian, volume gandum yang diperdagangkan menurun dari Q_W , volume perdagangan bebas, ke Q_T , volume yang dikenakan tarif. Pada volume perdagangan Q_T , permintaan impor dalam negeri sama dengan penawaran ekspor luar negeri ketika $P_T - P \times T = t$.

Kenaikan harga di Dalam Negeri, dari P_W ke P_T , lebih kecil dibandingkan besaran tarifnya karena sebagian tarif tercermin dalam penurunan harga ekspor Luar Negeri sehingga tidak dibebankan kepada konsumen Dalam Negeri. Hal ini merupakan akibat normal dari tarif dan kebijakan perdagangan yang membatasi impor. Namun, besarnya pengaruh hal ini terhadap harga eksportir seringkali sangat kecil. Ketika suatu negara kecil mengenakan tarif, pangsa pasar dunia atas barang-barang yang diimpornya biasanya kecil, sehingga pengurangan impor negara tersebut hanya mempunyai pengaruh yang kecil terhadap harga dunia (ekspor luar negeri).

Dampak tarif dalam kasus “negara kecil” di mana suatu negara tidak dapat mempengaruhi harga ekspor luar negeri diilustrasikan pada Gambar 9.5. Dalam hal ini, suatu tarif menaikkan harga barang impor di negara yang mengenakan tarif tersebut sebesar jumlah tarif penuh, dari P_W menjadi $P_W + t$. Produksi barang impor naik dari S^1 ke S^2 , sedangkan

konsumsi barang turun dari D^1 ke D^2 . Akibat tarif tersebut, impor di negara yang mengenakan tarif tersebut turun.



GAMBAR 9.4 Dampak Tarif

9.4 MENGUKUR JUMLAH PERLINDUNGAN

Tarif atas suatu barang impor menaikkan harga yang diterima oleh produsen dalam negeri atas barang tersebut. Dampak ini sering kali menjadi tujuan utama tarif untuk melindungi produsen dalam negeri dari rendahnya harga akibat persaingan impor. Dalam menganalisis kebijakan perdagangan dalam praktiknya, penting untuk menanyakan seberapa besar perlindungan yang sebenarnya diberikan oleh tarif atau kebijakan perdagangan lainnya. Jawabannya biasanya dinyatakan dalam persentase harga yang berlaku dalam perdagangan bebas. Kuota impor gula, misalnya, dapat menaikkan harga yang diterima produsen gula AS sebesar 35 persen.

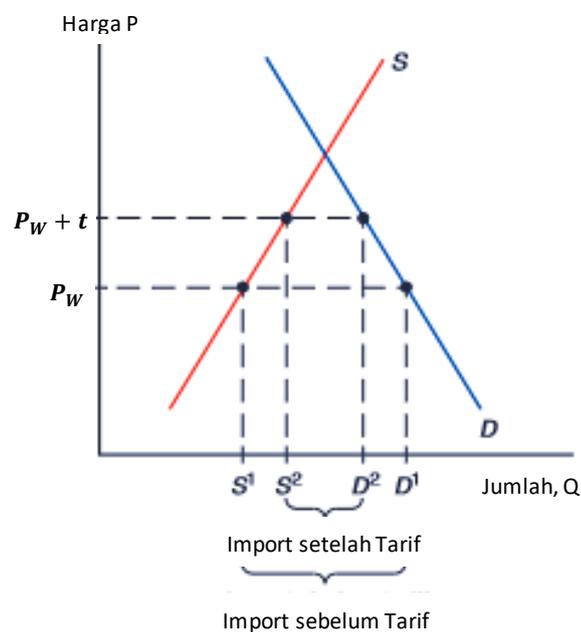
Mengukur perlindungan tampaknya mudah dilakukan dalam hal tarif: Jika tarif tersebut merupakan pajak ad valorem yang sebanding dengan nilai impor, maka tingkat tarif itu sendiri harus mengukur jumlah perlindungan; jika tarifnya spesifik, membagi tarif dengan harga setelah dikurangi tarif menghasilkan ekuivalen ad valorem. Namun, ada dua masalah dalam mencoba menghitung tingkat perlindungan secara sederhana. Pertama, jika asumsi negara kecil bukan merupakan perkiraan yang baik, salah satu dampak tarif adalah menurunkan harga ekspor luar negeri dibandingkan menaikkan harga dalam negeri. Dampak kebijakan perdagangan terhadap harga ekspor luar negeri terkadang signifikan.

Permasalahan kedua adalah bahwa tarif dapat mempunyai dampak yang sangat berbeda pada berbagai tahap produksi suatu barang. Sebuah contoh sederhana menggambarkan hal ini. Misalkan sebuah mobil dijual di pasar dunia seharga Rp.120.000.000, dan suku cadang pembuatan mobil tersebut dijual seharga Rp.90.000.000. Mari kita bandingkan dua negara: negara yang ingin mengembangkan industri perakitan mobil dan negara yang sudah memiliki industri perakitan dan ingin mengembangkan industri suku cadang.

Untuk mendorong industri otomotif dalam negeri, negara pertama mengenakan tarif sebesar 25 persen pada impor mobil, sehingga perakitan dalam negeri dapat mengenakan tarif

sebesar Rp.150.000.000, bukan Rp.120.000.000. Dalam hal ini, adalah salah jika mengatakan bahwa perakitan hanya menerima perlindungan sebesar 25 persen. Sebelum adanya tarif, perakitan di dalam negeri hanya akan dilakukan jika dapat dilakukan dengan biaya Rp.30.000.000 (selisih antara harga mobil jadi Rp. 80.000.000 dan biaya suku cadang Rp.90.000.000) atau kurang; sekarang hal ini akan tetap terjadi meskipun biayanya sebesar Rp.60.000.000 (selisih antara harga Rp.150.000.000 dan biaya suku cadang). Artinya, tarif sebesar 25 persen memberikan tingkat perlindungan efektif sebesar 100 persen kepada perakitan.

Sekarang anggaplah negara kedua, untuk mendorong produksi suku cadang dalam negeri, mengenakan tarif 10 persen pada suku cadang impor, sehingga menaikkan biaya perakitan suku cadang dalam negeri dari Rp.90.000.000 menjadi Rp.99.000.000. Meskipun tidak ada perubahan tarif mobil rakitan, kebijakan ini membuat perakitan di dalam negeri kurang menguntungkan. Sebelum adanya tarif, akan lebih baik jika merakit mobil secara lokal jika memungkinkan selesai untuk +20.000.000 (+80.000.000 - +60.000.000); setelah tarif, perakitan lokal dilakukan hanya jika dapat dilakukan dengan harga +10.400.000 (+80.000.000 - +69.600.000). Tarif suku cadang, selain memberikan perlindungan positif kepada produsen suku cadang, juga memberikan perlindungan efektif negatif terhadap perakitan pada tingkat - 30 persen (- 6.000.000 > 2.000.000).



Gambar 9.5 Tarif Di Negara Kecil

Ketika suatu negara kecil, tarif yang dikenakan tidak dapat menurunkan harga barang yang diimpornya di luar negeri. Akibatnya, harga barang impor naik dari P_W ke $P_W + t$ dan jumlah barang impor yang diminta turun dari $D^1 - S^1$ ke $D^2 - S^2$. Alasan yang mirip dengan contoh ini telah mengarahkan para ekonom untuk membuat perhitungan yang rumit untuk mengukur tingkat perlindungan efektif yang sebenarnya diberikan kepada industri tertentu melalui tarif dan kebijakan perdagangan lainnya. Kebijakan perdagangan yang ditujukan untuk

mendorong pembangunan ekonomi, misalnya (Bab 11), sering kali menghasilkan tingkat perlindungan efektif yang jauh lebih tinggi dibandingkan tingkat tarif itu sendiri.¹

9.5 BIAYA DAN MANFAAT TARIF

Tarif menaikkan harga suatu barang di negara pengimpor dan menurunkannya di negara pengeksport. Akibat perubahan harga tersebut, konsumen dirugikan di negara pengimpor dan diuntungkan di negara pengeksport. Produsen mendapat keuntungan di negara pengimpor dan rugi di negara pengeksport. Selain itu, pemerintah yang mengenakan tarif akan menambah pendapatan. Untuk membandingkan biaya dan manfaat ini, perlu dilakukan kuantifikasi. Metode untuk mengukur biaya dan manfaat tarif bergantung pada dua konsep umum dalam analisis mikroekonomi: surplus konsumen dan produsen.

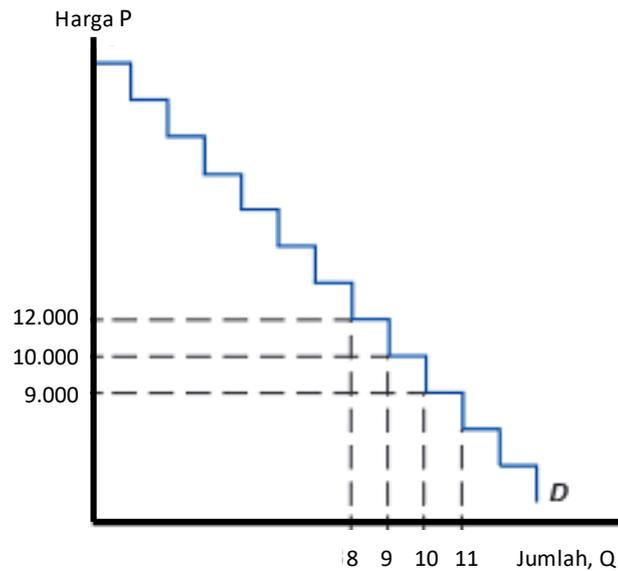
Surplus Konsumen dan Produsen

Surplus konsumen mengukur jumlah keuntungan yang diperoleh konsumen dari suatu pembelian dengan menghitung selisih antara harga sebenarnya yang ia bayarkan dan harga yang bersedia ia bayarkan. Jika, misalnya, seorang konsumen bersedia membayar Rp. 80.000 untuk satu gantang gandum tetapi harganya hanya Rp.45.000, maka surplus konsumen yang diperoleh dari pembelian tersebut adalah Rp.75.000.

Surplus konsumen dapat diperoleh dari kurva permintaan pasar (Gambar 9.6). Misalnya, harga maksimum konsumen akan membeli 10 unit suatu barang adalah Rp.150.000. Kemudian, unit ke-10 barang yang dibeli harus bernilai Rp.150.000 bagi konsumen. Jika nilainya lebih rendah, mereka tidak akan membelinya; jika nilainya lebih tinggi, mereka akan bersedia membelinya meskipun harganya lebih tinggi. Sekarang anggaplah agar konsumen membeli 11 unit, harga harus dipotong menjadi Rp.135.000. Kemudian, unit ke-11 harus bernilai hanya Rp.135.000 bagi konsumen.

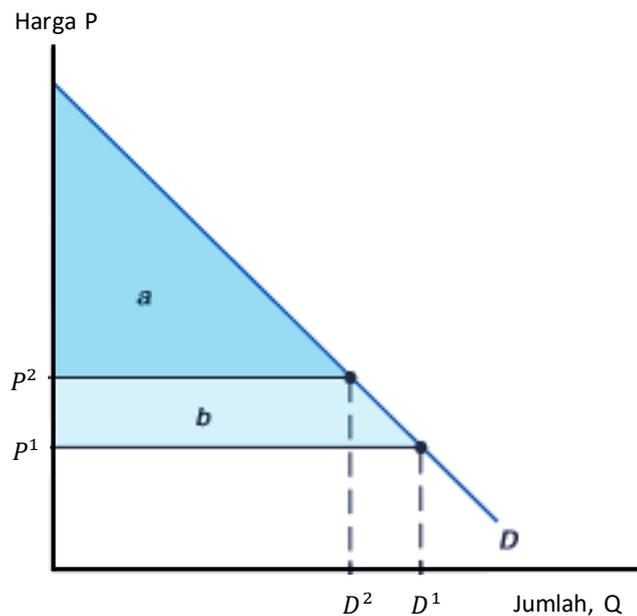
Misalkan harganya Rp.135.000. Kemudian, konsumen hanya bersedia membeli unit barang yang kesebelas dan dengan demikian tidak menerima surplus konsumen dari pembelian unit tersebut. Namun, mereka bersedia membayar Rp.150.000 untuk unit ke-10, dan dengan demikian menerima surplus konsumen sebesar Rp.15.000 dari unit tersebut. Mereka juga bersedia membayar Rp.180.000 untuk unit ke-9; dalam hal ini, mereka akan menerima surplus konsumen sebesar Rp.45.000 untuk unit tersebut, dan seterusnya.

Generalisasi dari contoh ini, jika P adalah harga suatu barang dan Q adalah kuantitas yang diminta pada harga tersebut, maka surplus konsumen dihitung dengan mengurangkan P kali Q dari luas area di bawah kurva permintaan hingga Q (Gambar 9.7). Jika harganya P^1 , maka jumlah yang diminta adalah D^1 dan surplus konsumen diukur dengan area yang diberi label a plus b . Jika harga naik hingga P^2 , kuantitas yang diminta turun hingga D^2 dan surplus konsumen turun sebesar b hingga sama dengan a .



Gambar 9.6 Mendapatkan Surplus Konsumen dari Kurva Permintaan

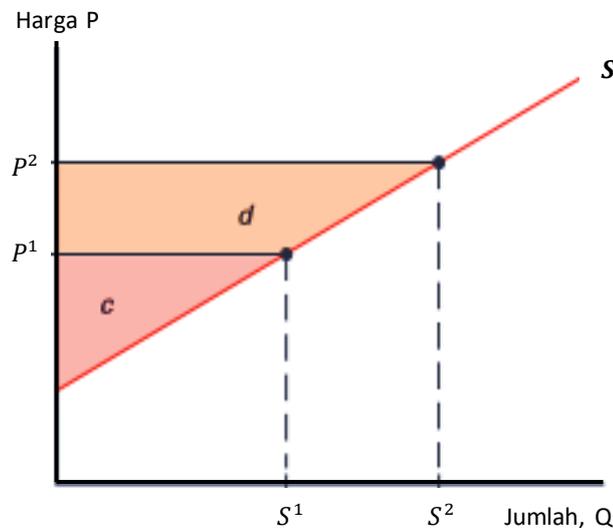
Surplus konsumen pada setiap unit yang terjual adalah selisih antara harga aktual dan jumlah yang bersedia dibayar konsumen.



Gambar 9.7 Geometri Surplus Konsumen

Surplus konsumen sama dengan luas area di bawah kurva permintaan dan di atas harga. *Surplus produsen* adalah sebuah konsep yang analog. Seorang produsen yang bersedia menjual suatu barang seharga Rp.30.000 tetapi menerima harga Rp.75.000 memperoleh surplus produsen sebesar Rp.45.000. Prosedur yang sama yang digunakan untuk memperoleh surplus konsumen dari kurva permintaan juga dapat digunakan untuk memperoleh surplus produsen dari kurva penawaran. Jika P adalah harga dan Q adalah kuantitas yang ditawarkan pada harga tersebut, maka surplus produsen adalah P dikali Q dikurangi area di bawah kurva

penawaran hingga Q (Gambar 9.8). Jika harganya P^1 , maka kuantitas yang ditawarkan adalah S^1 , dan surplus produsen diukur berdasarkan luas c . Jika harga naik menjadi P^2 , kuantitas yang ditawarkan naik menjadi S^2 , dan surplus produsen naik sebesar c ditambah luas tambahan d . Beberapa kesulitan yang berkaitan dengan konsep surplus konsumen dan produsen adalah masalah teknis penghitungan yang dapat kita abaikan dengan aman. Yang lebih penting adalah pertanyaan apakah keuntungan langsung yang diperoleh produsen dan konsumen di pasar tertentu secara akurat mengukur keuntungan sosial. Manfaat dan biaya tambahan yang tidak dihitung berdasarkan surplus konsumen dan produsen merupakan inti dari aktivisme kebijakan perdagangan yang dibahas di Bab 10. Namun, untuk saat ini, kita akan fokus pada biaya dan manfaat yang diukur berdasarkan surplus konsumen dan produsen.



Gambar 9.8 Geometri Surplus Produsen

Mengukur Biaya dan Manfaat

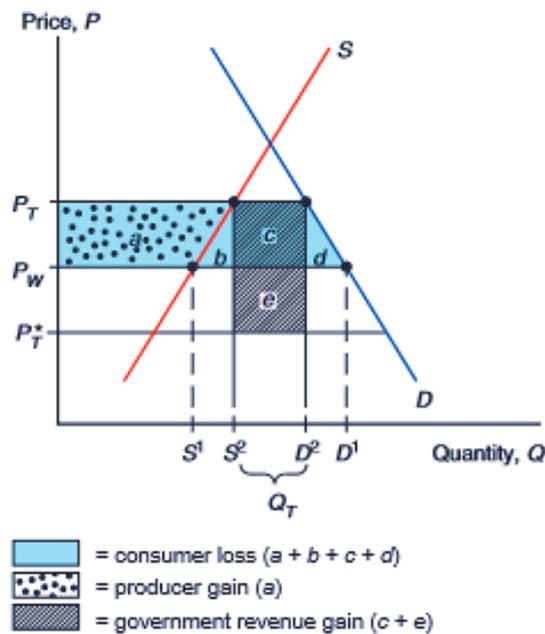
Gambar 9.9 mengilustrasikan biaya dan manfaat tarif bagi negara pengimpor. Tarif tersebut menaikkan harga domestik dari P_W ke P_T namun menurunkan harga ekspor luar negeri dari P_W ke P_T^* (lihat kembali Gambar 9.4). Produksi dalam negeri naik dari S^1 ke S^2 sedangkan konsumsi dalam negeri turun dari D^1 ke D^2 . Biaya dan manfaat bagi kelompok yang berbeda dapat dinyatakan sebagai jumlah luas lima wilayah yang diberi label a, b, c, d, e .

Pertimbangkan terlebih dahulu keuntungan yang diperoleh produsen dalam negeri. Mereka menerima harga yang lebih tinggi dan karenanya mempunyai surplus produsen yang lebih tinggi. Seperti yang kita lihat pada Gambar 9-8, surplus produsen sama dengan luas area di bawah harga namun di atas kurva penawaran. Sebelum adanya tarif, surplus produsen sama dengan luas area di bawah P_W namun di atas kurva penawaran; dengan naiknya harga ke P_T , surplus ini naik sebesar area yang diberi label a . Artinya, produsen mendapat keuntungan dari tarif tersebut.

Konsumen dalam negeri juga menghadapi harga yang lebih tinggi, yang membuat mereka semakin terpukul. Seperti yang kita lihat pada Gambar 9.7, surplus konsumen sama dengan luas area di atas harga namun di bawah kurva permintaan. Karena harga yang dihadapi konsumen naik dari P_W ke P_T , surplus konsumen turun sebesar luas yang ditunjukkan oleh a

+ b + c + d. Jadi konsumen dirugikan oleh tarif tersebut. Ada juga pemain ketiga di sini: pemerintah. Pemerintah memperoleh keuntungan dengan mengumpulkan pendapatan tarif. Hal ini sama dengan tarif t dikalikan volume impor $Q_T = D^2 - S^2$. Karena $t = P_T - P_T^*$ maka penerimaan pemerintah sama dengan penjumlahan dua bidang c dan e.

Karena keuntungan dan kerugian ini terjadi pada orang yang berbeda-beda, keseluruhan evaluasi biaya-manfaat suatu tarif bergantung pada seberapa besar kita menghargai manfaat yang diberikan kepada masing-masing kelompok. Jika, misalnya, keuntungan yang diperoleh produsen sebagian besar diperoleh oleh pemilik sumber daya yang kaya, sementara konsumen lebih miskin dari rata-rata, maka tarif akan dipandang berbeda dibandingkan jika barang tersebut merupakan barang mewah yang dibeli oleh orang kaya namun diproduksi oleh pekerja berupah rendah. Ketidakjelasan lebih lanjut disebabkan oleh peran pemerintah: Apakah pemerintah akan menggunakan pendapatannya untuk membiayai layanan publik yang sangat dibutuhkan atau menyia-nyikan pendapatan tersebut untuk membeli dudukan toilet senilai Rp. 10.000.000? Meskipun ada permasalahan-permasalahan ini, para analis kebijakan perdagangan biasanya berupaya menghitung dampak bersih tarif terhadap kesejahteraan nasional dengan berasumsi bahwa pada margin, keuntungan atau kerugian masing-masing kelompok sebesar satu dolar mempunyai nilai sosial yang sama.



Gambar 9.9 Biaya Dan Manfaat Tarif Bagi Negara Pengimpor

Biaya dan manfaat bagi kelompok yang berbeda dapat direpresentasikan sebagai jumlah dari lima bidang a, b, c, d, dan e. Mari kita lihat dampak bersih tarif terhadap kesejahteraan. Biaya bersih suatu tarif adalah

$$\text{Consumer loss} - \text{Procedure gain} - \text{government revenue} \tag{9.1}$$

atau, mengganti konsep-konsep ini dengan luas pada Gambar 9.9,

$$(a + b + c + d) - a - (c + e) = b + d - e \tag{9.2}$$

Artinya, ada dua “segitiga” yang luasnya mengukur kerugian negara secara keseluruhan dan “persegi panjang” yang luasnya mengukur keuntungan yang dapat diimbangi. Cara yang berguna untuk menafsirkan keuntungan dan kerugian ini adalah sebagai berikut: Segitiga mewakili kerugian efisiensi yang timbul karena tarif mendistorsi insentif untuk mengkonsumsi dan memproduksi, sedangkan persegi panjang mewakili keuntungan perdagangan yang timbul karena tarif menurunkan harga ekspor luar negeri. Keuntungannya tergantung pada kemampuan negara yang mengenakan tarif untuk menurunkan harga ekspor luar negeri. Jika negara tersebut tidak dapat mempengaruhi harga dunia (kasus negara kecil seperti yang diilustrasikan pada Gambar 9.5), wilayah *e*, yang mewakili keuntungan perdagangan, akan hilang, dan jelas bahwa tarif tersebut mengurangi kesejahteraan. Tarif mendistorsi insentif bagi produsen dan konsumen dengan mendorong mereka untuk bertindak seolah-olah impor lebih mahal daripada harga sebenarnya. Biaya tambahan satu unit konsumsi terhadap perekonomian adalah harga satu unit tambahan impor, namun karena tarif menaikkan harga domestik di atas harga dunia, konsumen mengurangi konsumsi mereka hingga pada titik di mana unit marjinal tersebut menghasilkan kesejahteraan yang setara dengan harga dalam negeri yang sudah termasuk tarif. Hal ini berarti bahwa nilai satu unit produksi tambahan terhadap perekonomian adalah harga unit impor yang dapat dihemat, namun produsen dalam negeri memperluas produksinya hingga pada titik di mana biaya marjinal sama dengan harga termasuk tarif. Dengan demikian, perekonomian memproduksi unit barang tambahan di dalam negeri sehingga dapat dibeli dengan lebih murah di luar negeri.

9.6 TARIF DAN PEMBALASAN

Kita melihat bagaimana tarif dapat digunakan untuk meningkatkan surplus produsen dengan mengorbankan surplus konsumen. Namun, masih banyak biaya tidak langsung lainnya dari tarif. Dalam kondisi perekonomian yang tidak menentu, biasanya cukup sulit untuk mengetahui apakah penyebab penurunan impor disebabkan oleh peningkatan efisiensi perusahaan-perusahaan di sektor ini atau insentif pemerintah yang “tertutup”. Namun demikian, dalam banyak kasus, tarif yang dikenakan oleh satu negara akan diikuti oleh pembalasan dari orang lain. Jika negara A mengenakan tarif, maka produsen eksportir dari negara B akan dirugikan dan negara tersebut akan dirugikan oleh beban tarif. Oleh karena itu, negara B mungkin akan membalas dengan mengenakan tarifnya sendiri dan merupakan pelanggaran yang lebih luas terhadap filosofi perdagangan bebas. Akibat perang tarif ini, kedua negara kemungkinan besar akan mengalami nasib yang lebih buruk karena berkurangnya volume perdagangan.

Pada bulan Juni 2013, terjadi “perselisihan tenaga surya” antara negara-negara ekonomi terbesar di dunia dan mitra dagang terbesar dunia, Uni Eropa (UE) dan Tiongkok. UE adalah mitra dagang internasional terbesar Tiongkok, dan Tiongkok adalah mitra terbesar kedua setelah Amerika Serikat. Perselisihan dagang antara Beijing dan Brussel adalah salah satu yang terbesar dalam sejarah. Komisi Eropa, setelah melakukan investigasi selama sembilan bulan, memulai pengaduan resmi dari lebih dari 20 produsen Eropa, memberlakukan

tarif sementara pada panel surya yang diimpor dari Tiongkok, dan menuduh eksportir bersubsidi membanjiri UE dengan harga di bawah biaya produksi. Tiongkok menjadi produsen panel surya terbesar karena peningkatan perekonomian dunia, sehingga mempengaruhi perdagangan global dengan menurunkan harga di sektor manufaktur. Hampir 80 persen panel surya yang diproduksi di Tiongkok diekspor ke pasar UE. Namun, menurut komisaris perdagangan UE Karel de Gucht, jika harga wajar, panel surya Tiongkok akan 88 persen lebih tinggi dari harga saat ini. Masuknya panel surya Tiongkok menjadi masalah besar bagi produsen lokal dan pesaing. Terdapat perbedaan pendapat di antara negara-negara anggota UE, karena adanya ketidakpastian mengenai dampak tarif terhadap sektor ini dan fakta bahwa industri tenaga surya UE mendukung 265.000 lapangan kerja di seluruh Eropa.

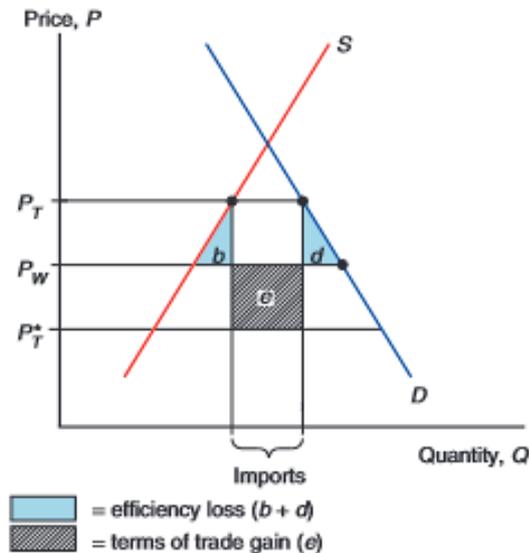
Namun, tarif sebesar 11,8 persen akan diterapkan pada impor tenaga surya Tiongkok ke Eropa mulai tanggal 6 Juni 2013, dan ditetapkan untuk meningkat menjadi rata-rata 47,6 persen dalam waktu dua bulan, sehingga mengenakan bea tersebut hingga lima tahun. Meskipun tarif tersebut ditetapkan untuk diterapkan pada impor panel surya, yang nilainya mencapai Rp.21 miliar per tahun, hal ini akan menimbulkan dampak negatif pada keseluruhan hubungan perdagangan yang bernilai sekitar Rp.480 miliar dan akan merusak kepercayaan Tiongkok. perusahaan yang melakukan bisnis di Eropa.

Namun, tarif sebesar 11,8 persen akan diterapkan pada impor tenaga surya Tiongkok ke Eropa mulai tanggal 6 Juni 2013, dan ditetapkan untuk meningkat menjadi rata-rata 47,6 persen dalam waktu dua bulan, sehingga mengenakan bea tersebut hingga lima tahun. Meskipun tarif tersebut ditetapkan untuk diterapkan pada impor panel surya, yang bernilai Rp.21 miliar per tahun, hal ini akan menimbulkan dampak negatif pada keseluruhan hubungan perdagangan yang bernilai sekitar Rp.480 miliar dan akan merusak kepercayaan perusahaan Tiongkok dalam melakukan impor panel surya. bisnis di Eropa.

Tiongkok, yang menentang pembatasan penggunaan tenaga surya oleh UE, mengambil langkah-langkah untuk membela kepentingannya dan Beijing meluncurkan penyelidikan anti-dumping dan anti-subsidi terhadap impor anggur Eropa, seiring dengan diterimanya permintaan dan tuduhan perdagangan tidak adil dari produsen anggur dalam negeri. Pada saat yang sama, eksportir mobil mewah juga terancam karena Tiongkok akan melakukan penyelidikan lain terhadap industri mobil mewah UE. Industri anggur bukanlah industri inti UE. Namun, beberapa negara UE, seperti Prancis, Italia, dan Spanyol, pasti akan melakukannya mengalami dampak negatif dan merusak. Total impor anggur kemasan Tiongkok dari tahun 2002 hingga 2012 melonjak hingga sekitar 15.000 persen dan Tiongkok merupakan importir anggur Prancis nomor satu. Pemasok anggur lokal Tiongkok adalah pihak yang paling diuntungkan dari perang tarif ini. Meskipun demikian, Tiongkok dan UE sepakat untuk menyelesaikan perselisihan melalui negosiasi daripada terus memanasakan perang dagang. Perdagangan antara kedua mitra ini diperkirakan mencapai Rp.1 miliar per hari. Akibat perang tarif ini, volume perdagangan kedua negara akan berkurang sehingga merugikan perekonomian kedua negara.

Pada bulan Juli 2013, berdasarkan penyelesaian sengketa panel surya, kedua belah pihak mencapai kesepakatan harga minimum Rp.0,56 per watt puncak untuk panel surya

hingga akhir tahun 2015 dan batasan volume ekspor. Hampir 90 persen produsen tenaga surya Tiongkok menyetujui persyaratan penyelesaian ini.



Gambar 9.10 Dampak Kesejahteraan Bersih Dari Suatu Tarif

Segitiga berwarna mewakili kerugian efisiensi, sedangkan persegi panjang mewakili keuntungan perdagangan. Dampak tarif terhadap kesejahteraan bersih dirangkum dalam Gambar 9.10. Dampak negatifnya terdiri dari dua segitiga b dan d . Segitiga pertama adalah kerugian distorsi produksi akibat tarif yang menyebabkan produsen dalam negeri memproduksi terlalu banyak barang tersebut. Segitiga kedua adalah kerugian distorsi konsumsi dalam negeri yang diakibatkan oleh fakta bahwa tarif menyebabkan konsumen mengkonsumsi terlalu sedikit barang tersebut. Terhadap kerugian ini harus ditentukan keuntungan perdagangan yang diukur dengan persegi panjang e , yang dihasilkan dari penurunan harga ekspor luar negeri yang disebabkan oleh tarif. Dalam kasus penting dimana sebuah negara kecil tidak dapat secara signifikan mempengaruhi harga di luar negeri, efek yang terakhir ini akan hilang; dengan demikian, biaya suatu tarif jelas melebihi manfaatnya.

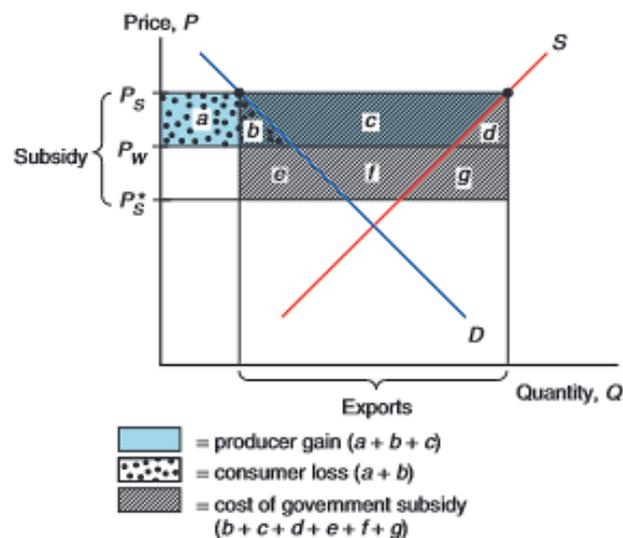
9.7 INSTRUMEN KEBIJAKAN PERDAGANGAN LAINNYA

Tarif adalah kebijakan perdagangan yang paling sederhana, namun di dunia modern, sebagian besar intervensi pemerintah dalam perdagangan internasional mengambil bentuk lain, seperti subsidi ekspor, kuota impor, pembatasan ekspor sukarela, dan persyaratan kandungan lokal. Untungnya, setelah kita memahami tarif, tidak terlalu sulit untuk memahami instrumen perdagangan lainnya.

Subsidi Ekspor: Teori

Subsidi ekspor adalah pembayaran kepada perusahaan atau individu yang mengirimkan barang ke luar negeri. Seperti halnya tarif, subsidi ekspor dapat bersifat spesifik (jumlah tetap per unit) atau *ad valorem* (proporsi dari nilai yang diekspor). Ketika pemerintah menawarkan subsidi ekspor, pengirim akan mengekspor barang sampai pada titik di mana

harga dalam negeri melebihi harga di luar negeri sebesar jumlah subsidi. Dampak subsidi ekspor terhadap harga adalah kebalikan dari dampak tarif (Gambar 9.11). Harga di negara pengekspor naik dari P_W ke P_S , tetapi karena harga di negara pengimpor turun dari P_W ke P_S^* , maka kenaikan harga lebih kecil dibandingkan subsidi. Di negara pengekspor, konsumen dirugikan, produsen diuntungkan, dan pemerintah rugi karena harus mengeluarkan uang untuk subsidi. Kerugian konsumen adalah luas $a + b$; keuntungan produsen adalah luas $a + b + c$; subsidi pemerintah (jumlah ekspor dikalikan jumlah subsidi) adalah luas $b + c + d + e + f + g$. Oleh karena itu, kerugian kesejahteraan bersih adalah jumlah dari luas $b + d + e + f + g$. Dari jumlah tersebut, b dan d mewakili kerugian distorsi konsumsi dan produksi yang sama dengan yang dihasilkan oleh tarif. Selain itu, berbeda dengan tarif, subsidi ekspor memperburuk nilai tukar perdagangan karena menurunkan harga ekspor di pasar luar negeri dari P_W ke P_S^* . Hal ini menyebabkan tambahan kerugian perdagangan $e + f + g$, yang setara dengan $P_W - P_S^*$ dikalikan kuantitas yang diekspor dengan subsidi. Jadi subsidi ekspor jelas menimbulkan biaya yang melebihi manfaatnya.



Gambar 9.11 Dampak Subsidi Ekspor

Subsidi ekspor menaikkan harga di negara pengekspor dan menurunkan harga di negara pengimpor.

Studi Kasus

Kebijakan Pertanian Bersama Eropa

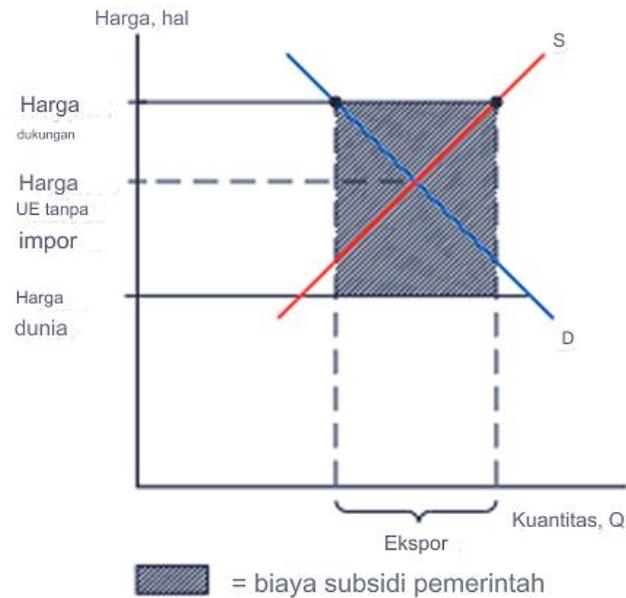
Pada tahun 1957, enam negara Eropa Barat Jerman, Prancis, Italia, Belgia, Belanda, dan Luksemburg membentuk Komunitas Ekonomi Eropa, yang sejak itu berkembang hingga mencakup sebagian besar Eropa. Sekarang disebut Uni Eropa (UE), dua dampak terbesarnya adalah pada kebijakan perdagangan. Pertama, negara-negara anggota Uni Eropa telah menghapus semua tarif satu sama lain, sehingga menciptakan serikat pabean (dibahas dalam Bab 10). Kedua, kebijakan pertanian Uni Eropa telah berkembang menjadi program subsidi ekspor besar-besaran.

Kebijakan Pertanian Bersama (CAP) Uni Eropa dimulai bukan sebagai subsidi ekspor namun sebagai upaya untuk menjamin harga tinggi bagi petani Eropa dengan meminta Uni Eropa membeli produk pertanian setiap kali harga turun di bawah tingkat dukungan yang ditentukan. Untuk mencegah kebijakan ini menarik impor dalam jumlah besar, kebijakan ini pada awalnya didukung oleh tarif yang mengimbangi perbedaan antara harga pertanian di Eropa dan dunia.

Namun, sejak tahun 1970-an, dukungan harga yang ditetapkan oleh Uni Eropa ternyata sangat tinggi sehingga Eropa yang, dalam perdagangan bebas, akan menjadi importir sebagian besar produk pertanian menghasilkan lebih banyak daripada yang bersedia dibeli oleh konsumen. Akibatnya, Uni Eropa terpaksa membeli dan menyimpan makanan dalam jumlah besar. Pada akhir tahun 1985, misalnya, negara-negara Eropa telah menyimpan 780.000 ton daging sapi, 1,2 juta ton mentega, dan 12 juta ton gandum. Untuk menghindari pertumbuhan stok yang tidak terbatas, Uni Eropa menerapkan kebijakan subsidi ekspor untuk membuang kelebihan produksi.

Gambar 9.12 menunjukkan cara kerja CAP. Tentu saja, hal ini persis seperti subsidi ekspor yang ditunjukkan pada Gambar 9.11, hanya saja Eropa sebenarnya akan menjadi importir dalam perdagangan bebas. Harga dukungan ditetapkan tidak hanya di atas harga dunia yang akan berlaku jika tidak ada, namun juga di atas harga yang akan menyamakan permintaan dan penawaran bahkan tanpa impor. Untuk mengekspor surplus yang dihasilkan, subsidi ekspor dibayarkan untuk mengimbangi perbedaan antara harga Eropa dan dunia. Ekspor yang disubsidi sendiri cenderung menekan harga dunia, sehingga meningkatkan kebutuhan subsidi. Sebuah studi baru-baru ini memperkirakan bahwa biaya kesejahteraan bagi konsumen di Eropa melebihi manfaat yang diperoleh produsen pertanian sebesar hampir Rp.30 miliar (21,5 miliar euro) pada tahun 2007.⁴ Meskipun biaya bersih CAP bagi konsumen dan pembayar pajak Eropa cukup besar, kekuatan politik petani di UE begitu kuatnya sehingga program ini sulit untuk dikendalikan. Salah satu sumber tekanan datang dari Amerika Serikat dan negara-negara pengekspor pangan lainnya, yang mengeluh bahwa subsidi ekspor Eropa menurunkan harga ekspor mereka sendiri. Konsekuensi anggaran dari CAP juga menimbulkan kekhawatiran: Pada tahun 2013, CAP merugikan pembayar pajak Eropa sebesar Rp.65 miliar (59 miliar euro) dan angka tersebut belum termasuk biaya tidak langsung yang ditanggung konsumen makanan. Subsidi pemerintah kepada petani di Eropa setara dengan 19 persen dari nilai hasil pertanian, kira-kira dua kali lipat angka di AS sebesar 9,4 persen. (Subsidi pertanian AS lebih ditargetkan secara sempit pada sebagian tanaman pangan.)

Reformasi kebijakan pertanian Eropa yang baru-baru ini dilakukan merupakan upaya untuk mengurangi distorsi insentif yang disebabkan oleh dukungan harga sambil terus memberikan bantuan kepada petani. Jika para politisi melaksanakan rencana mereka, para petani akan semakin banyak menerima pembayaran langsung yang tidak terikat pada berapa banyak produksi yang mereka hasilkan; hal ini akan menurunkan harga pertanian dan mengurangi produksi.



Gambar 9.12 Kebijakan Pertanian Bersama Eropa

Harga pertanian ditetapkan tidak hanya di atas harga pasar dunia tetapi juga di atas harga yang akan diterima pasar Eropa. Subsidi ekspor digunakan untuk membuang surplus yang dihasilkan.

Kuota Impor: Teori

Kuota impor adalah pembatasan langsung terhadap jumlah barang yang boleh diimpor. Pembatasan ini biasanya dilakukan dengan mengeluarkan izin kepada sekelompok individu atau perusahaan. Misalnya, Amerika Serikat mempunyai kuota impor keju asing. Satu-satunya perusahaan yang diperbolehkan mengimpor keju adalah perusahaan dagang tertentu, yang masing-masing diberi hak untuk mengimpor keju dalam jumlah maksimum setiap tahun; besarnya kuota masing-masing perusahaan didasarkan pada jumlah keju yang diimpornya di masa lalu. Dalam beberapa kasus penting, terutama gula dan pakaian jadi, hak untuk menjual di negara lain Contoh lainnya adalah Uni Eropa yang menerapkan kuota tarif terhadap impor dari negara asal tertentu.

Penting untuk menghindari kesalahpahaman bahwa kuota impor membatasi impor tanpa menaikkan harga dalam negeri. Kenyataannya adalah kuota impor selalu menaikkan harga barang impor di dalam negeri. Ketika impor dibatasi, dampak langsungnya adalah pada harga awal, permintaan terhadap barang tersebut melebihi pasokan dalam negeri ditambah impor. Hal ini menyebabkan harga ditawarkan hingga pasar bersih. Pada akhirnya, kuota impor akan menaikkan harga dalam negeri dengan jumlah yang sama dengan tarif yang membatasi impor pada tingkat yang sama (kecuali dalam kasus monopoli dalam negeri, di mana kuota menaikkan harga lebih dari itu; lihat lampiran bab ini).

Perbedaan antara kuota dan tarif adalah dengan adanya kuota, pemerintah tidak menerima pendapatan. Ketika kuota dan bukan tarif digunakan untuk membatasi impor, jumlah uang yang seharusnya muncul dengan tarif sebagai pendapatan pemerintah dikumpulkan oleh siapa pun yang menerima izin impor. Dengan demikian, pemegang izin

dapat membeli barang impor dan menjualnya kembali dengan harga lebih tinggi di pasar domestik. Keuntungan yang diterima oleh pemegang izin impor dikenal sebagai sewa kuota. Dalam menilai biaya dan manfaat kuota impor, penting untuk menentukan siapa yang mendapat keuntungan. Ketika hak untuk menjual di pasar dalam negeri diserahkan kepada pemerintah negara pengekspor, seperti yang sering terjadi, pengalihan sewa ke luar negeri membuat biaya kuota jauh lebih tinggi dibandingkan tarif yang setara.

Studi Kasus

Tarif-Tarif Kuota Asal dan Penerapannya dalam Praktek dengan Biji Minyak

Dalam perdagangan internasional, produk biji minyak merupakan salah satu produk pertanian yang paling banyak diperdagangkan (termasuk biji-bijian dan daging), sehingga perdagangan ini menjadi sangat penting bagi banyak negara, baik melalui produksi maupun pemanfaatan. Biji minyak merupakan tanaman yang mempunyai kandungan minyak tinggi seperti kedelai, rapeseed, bunga matahari, rami, dan biji kapas. Pada tahun 2001, sekitar 80 persen impor biji minyak dunia terdiri dari 11 persen kedelai, 9 persen biji lobak, dan jenis biji minyak lainnya. Kuota tarif untuk barang-barang ini lebih sering diterapkan dibandingkan dengan produk-produk yang dilindungi secara tradisional seperti susu atau gula.

Dalam praktiknya, pada tahun 1990an, perdagangan minyak sayur dunia umumnya ditandai dengan penerapan tarif “rendah hingga sedang” dan tingkat tarif yang terikat. Tarif terikat, yang merupakan tarif maksimum yang diperbolehkan berdasarkan komitmen WTO suatu negara, dalam banyak kasus cukup tinggi, khususnya di negara-negara berkembang. Misalnya, tarif tertinggi diberlakukan oleh Kolombia (dan Venezuela) dengan bea masuk sebesar 15 persen terhadap impor kedelai pada tahun 2001, namun negara tersebut mempunyai tingkat tarif terikat sebesar 97 persen berdasarkan komitmen WTO. India menerapkan tarif sebesar 40 persen, namun menerapkan tarif terikat sebesar 100 persen. Secara umum, tarif untuk produk biji minyak (misalnya, minyak nabati dan tepung biji minyak) jauh lebih tinggi dibandingkan tarif untuk produk biji minyak utuh. Situasi ini disebut eskalasi tarif dan praktiknya dirancang terutama karena dua alasan utama: untuk melindungi industri penghancuran biji minyak dan penyulingan minyak nabati dalam negeri, dan untuk menghambat pengembangan aktivitas pengolahan di negara asalnya.

Di Jepang, misalnya, dengan produksi biji minyak dalam negeri yang terbatas, tidak ada tarif untuk biji minyak utuh. Namun, tarif sebesar 12,9 yen/kg untuk minyak kedelai/minyak lobak diberlakukan dengan tujuan untuk melindungi pabrik penghancur lokal.⁴ UE menerapkan tarif atas minyak kedelai sebesar 30 persen *ad valorem*, dan mengenakan tarif terikat sebesar 45 persen, untuk minyak kedelai. Mekanisme tarifnya adalah 5 persen (dengan tarif terikat 10 persen). Meskipun bea masuk atas impor kedelai terikat bebas bea berdasarkan komitmen WTO, semua impor biji minyak dan tepung biji minyak lainnya juga memiliki status impor bebas bea berdasarkan putaran Dillon. Tindakan alternatif dalam bentuk kebijakan non-tarif, khususnya dukungan harga dalam negeri dan subsidi, dapat dilakukan oleh produsen sebagai penggantinya. Kebijakan-kebijakan ini mendorong kelebihan produksi dan distorsi arus perdagangan serta berkurangnya impor dunia, peningkatan subsidi ekspor, dan mendorong penjualan dengan harga rendah di pasar dunia. Subsidi produksi biji minyak UE,

dukungan harga riil, pengeluaran anggaran atau tanaman biji minyak meningkat secara dramatis (pada tahun 1985 pengeluaran anggaran untuk tanaman biji minyak dan protein melebihi 10 persen dari total pengeluaran tahunan UE untuk pertanian) bagi petani dalam negeri mengakibatkan peningkatan produksi biji minyak. Produksi biji minyak UE meningkat hampir tiga kali lipat antara tahun 1980 dan 1990, yang berkontribusi terhadap penurunan volume ekspor kedelai dan bungkil kedelai AS sebesar 53 persen pada periode yang sama, sehingga menggeser dan mengganggu ekspor AS ke UE. Hal ini menyebabkan perselisihan biji minyak antara Amerika Serikat dan Uni Eropa pada akhir tahun 1980an, yang kemudian diselesaikan melalui perjanjian Blair House mengenai biji minyak.

Perjanjian Putaran Pertanian Uruguay (URAA) telah sangat mempengaruhi proses pengurangan hambatan perdagangan dan pencapaian terbesarnya adalah pemotongan tingkat tarif produk pertanian, penurunan volume dan pengeluaran ekspor bersubsidi, dan pengurangan program pertanian dalam negeri. Negara-negara maju yang berpartisipasi dalam URAA diharuskan mengurangi tarif yang ada pada produk pertanian rata-rata sebesar 36 persen. Negara-negara berkembang telah berkomitmen terhadap pengurangan tarif rata-rata yang lebih kecil, yaitu 24 persen, dan periode transisi yang lebih lama dibandingkan dengan negara-negara maju. Persyaratan penting lainnya adalah mengubah hambatan perdagangan pertanian non-tarif yang ada menjadi tarif, dengan menetapkan kuota tarif (TRQ).

Ide TRQ adalah untuk mengenakan tarif yang lebih rendah terhadap impor di bawah batas kuantitatif tertentu dan tarif yang lebih tinggi terhadap impor di atas batas awal. Mulai dari tarif URAA harus diturunkan dari tingkat dasar ke tingkat terikat. Menurut URAA, besaran kuota bertujuan untuk sama atau lebih besar dari tingkat impor sebenarnya selama periode terakhir dan mengharuskan tarif di luar kuota dikurangi dari tarif dasar. Pada tahun 1997, 40 persen dari 1.366 TRQ seharusnya meningkatkan kuota mereka, yang menunjukkan akses pasar yang lebih mudah. Dari TRQ tersebut, 124 (yaitu 9 persen) diterapkan pada biji-bijian dan produk minyak. Ke-21 negara anggota WTO diberitahukan memiliki setidaknya satu TRQ pada biji minyak atau produk biji minyak.

Negara	Tarif dasar	Tingkat Tarif terikat (tarif over kuota)	Tarif yang berlaku
Amerika Serikat	0.7	0.45	0.53
Meksiko	2.5	22.5	15
Kolumbia	108	97	15
Venezuela			
Polandia	10	5	3
India	100	100	40
Malaysia	13	10	0

Gambar 9.13 Tarif Tarif Biji Minyak Dunia Dalam Sen Per Kg

Sumber: Buku Tahunan Oil Crops And Outlook, Mei 2007, Economic Research Service, USDA.

Misalnya, Islandia memiliki 22 TRQ, Kolombia, 20; Venezuela, 19; Afrika Selatan; Guatemala; dan Thailand dan Maroko memiliki 6,8 URAA menetapkan batas atas tingkat tarif

untuk komoditas pertanian, namun batasan ini sering kali cukup tinggi dan berbeda-beda di setiap negara.

Pembentukan TRQ bertujuan untuk memberikan transparansi yang lebih besar terhadap hambatan non-tarif terhadap perdagangan dan meskipun merupakan sebuah pencapaian besar, tingkat penciptaan perdagangan yang dihasilkan dari TRQ ini cukup sederhana. Agar kuota TRQ menjadi lebih efektif dan agar perdagangan menjadi lebih liberal, pengurangan tarif (atau penghapusan) impor di atas kuota atau peningkatan tingkat kuota akan menjadi pilihan yang jauh lebih baik untuk perdagangan secara keseluruhan. Hasil yang tidak terlalu besar ini sebagian besar disebabkan oleh tarif tarif yang melebihi kuota, yang merupakan hambatan bagi perdagangan biji-bijian dan produk minyak. Kuota tarif keseluruhan menjadi bentuk perlindungan pasar domestik yang lebih sering digunakan dan merupakan alternatif bertahap terhadap bentuk liberalisasi perdagangan internasional.

9.8 PERSPEKTIF TERHADAP PASAR MINYAK UE

UE merupakan salah satu importir terbesar produk biji minyak, dan konsumsi biji minyak lebih tinggi dibandingkan produksi bersih dikurangi ekspor. Faktanya, UE sangat bergantung pada impor biji minyak dan produk-produknya (makanan berprotein dan minyak nabati). Biji minyak (rapeseed, biji bunga matahari, kedelai, biji rami) ditanam di Uni Eropa untuk pangan, pakan, bahan bakar, dan keperluan industri. Hampir semua biji minyak dihancurkan dan diproses untuk menghasilkan minyak dan tepung. Minyak nabati digunakan dalam industri makanan, biodiesel dan industri lainnya.

Makanan biji minyak juga merupakan bahan dasar hewani yang kaya protein. Beberapa tanaman penghasil minyak memiliki produksi dalam negeri yang terbatas atau tidak ada sama sekali (seperti kedelai, produk kedelai, dan minyak sawit). Sekitar 54 persen bungkil kedelai, sekitar 50 persen bungkil bunga matahari, dan lebih dari 80 persen kedelai untuk dihancurkan diimpor untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Di UE, produksi sereal merupakan penggunaan lahan subur yang paling penting, sedangkan 5,4 juta ha dialokasikan untuk produksi minyak sayur. Saat ini, sekitar 2/3 dari minyak sayur yang dikonsumsi di Uni Eropa setiap tahunnya diproduksi di UE dan sisanya diimpor. Sejak tahun 2012 tidak ada langkah-langkah dukungan domestik khusus untuk produksi minyak sayur di UE dan tidak ada lagi pembatasan terhadap wilayah minyak sayur di UE.

Sejak Januari 2002 hingga Juni 2008, harga pangan dunia mengalami pertumbuhan drastis yang disebabkan oleh beberapa faktor. Kenaikan harga minyak sayur yang pesat sebagian besar disebabkan oleh peningkatan besar dalam produksi biofuel dari biji-bijian dan minyak sayur baik di Amerika Serikat maupun Uni Eropa. Pertumbuhan sektor unggas di Uni Eropa sebagian besar bertanggung jawab atas meningkatnya permintaan pakan berprotein. Dengan adanya kewajiban penggunaan biofuel di UE pada tahun 2020 (seperti yang dinyatakan dalam Petunjuk Energi Terbarukan 2009-11), penggunaan minyak nabati di UE juga meningkat, sehingga menyebabkan kenaikan harga serta mendorong peningkatan produksi biji minyak dalam negeri.

Keterangan	Persen Tugas
Biji minyak	0
Minyak nabati, selain minyak zaitun	0-12.8
Makanan biji minyak	0

GAMBAR 9.14 Tarif atas biji minyak dan makanan biji minyak ditetapkan nol, beberapa bea masuk minyak nabati (kecuali minyak zaitun) berkisar antara 0 hingga 12,8 Persen.

Pembatasan Ekspor Sukarela

Varian dari kuota impor adalah pembatasan ekspor sukarela (VER), yang juga dikenal sebagai perjanjian pembatasan sukarela (VRA). (Selamat datang di dunia kebijakan perdagangan yang birokratis, di mana segala sesuatu memiliki simbol tiga huruf!) VER adalah kuota perdagangan yang dikenakan oleh pihak negara pengekspor, bukan importir. Contoh paling terkenal adalah pembatasan ekspor mobil ke Amerika Serikat yang diberlakukan oleh Jepang setelah tahun 1981.

Pembatasan ekspor sukarela umumnya diberlakukan atas permintaan importir dan disetujui oleh eksportir untuk mencegah pembatasan perdagangan lainnya. Seperti yang akan kita lihat di Bab 10, keuntungan politik dan hukum tertentu telah menjadikan VER sebagai instrumen kebijakan perdagangan yang lebih disukai dalam beberapa kasus. Namun dari sudut pandang ekonomi, pembatasan ekspor secara sukarela sama seperti kuota impor dimana izinnnya diberikan kepada pemerintah asing dan oleh karena itu sangat merugikan negara pengimpor.

VER selalu lebih mahal bagi negara pengimpor dibandingkan tarif yang membatasi impor dengan jumlah yang sama. Bedanya, apa yang seharusnya menjadi pendapatan berdasarkan tarif menjadi sewa yang diperoleh asing berdasarkan VER, sehingga VER jelas menimbulkan kerugian bagi negara pengimpor.

Contoh numerik menunjukkan bahwa pembatasan ekspor secara sukarela dapat bermanfaat bagi negara pengekspor dan merugikan negara pengimpor. Sebuah studi yang mengkaji dampak kesejahteraan VER terhadap perekonomian dunia menunjukkan bahwa preferensi pemerintah terhadap VER menawarkan efek ekspansi jangka pendek pada negara pengekspor. Dampak VER hanya dapat membawa hasil positif jika terjadi persaingan sempurna di pasar barang atau ketika negara pengekspor lebih besar daripada negara pengimpor. Secara keseluruhan, VER tidak hanya berdampak buruk pada perekonomian domestik dalam jangka panjang namun juga berdampak buruk terhadap kesejahteraan perekonomian dunia secara keseluruhan.

Beberapa perjanjian ekspor sukarela mencakup lebih dari satu negara. Perjanjian multilateral yang paling terkenal adalah Pengaturan Multi-Fiber, yang membatasi ekspor tekstil dari 22 negara hingga awal tahun 2005. Perjanjian pembatasan sukarela multilateral tersebut dikenal dengan singkatan tiga huruf lainnya: OMA, yang berarti "perjanjian pemasaran yang tertib."

STUDI KASUS

Praktek Pembatasan Ekspor Secara Sukarela

Otomatis Jepang

Pada sebagian besar tahun 1960-an dan 1970-an, industri otomotif AS terisolasi dari persaingan impor karena perbedaan jenis mobil yang dibeli oleh konsumen AS dan asing. Pembeli dari Amerika, yang tinggal di negara besar dengan pajak bahan bakar yang rendah, lebih menyukai mobil berukuran besar dibandingkan pembeli di Eropa dan Jepang, dan, pada umumnya, perusahaan asing memilih untuk tidak menantang Amerika Serikat di pasar mobil besar. Namun, pada tahun 1979, kenaikan harga minyak yang tajam dan kekurangan bensin yang bersifat sementara menyebabkan pasar AS tiba-tiba beralih ke mobil yang lebih kecil. Produsen Jepang, yang biayanya telah turun dibandingkan dengan pesaing mereka di AS, bergerak untuk memenuhi permintaan baru. Ketika pangsa pasar Jepang melonjak dan produksi Amerika menurun, kekuatan politik yang kuat di Amerika menuntut perlindungan bagi industri Amerika. Daripada bertindak secara sepihak dan berisiko menimbulkan perang dagang, pemerintah AS meminta pemerintah Jepang untuk membatasi eksportnya. Jepang, karena takut akan tindakan proteksionisme sepihak AS jika mereka tidak melakukan hal tersebut, setuju untuk membatasi penjualan mereka. Perjanjian pertama, pada tahun 1981, membatasi ekspor Jepang ke Amerika Serikat sebanyak 1,68 juta mobil. Revisi meningkatkan jumlah tersebut menjadi 1,85 juta pada tahun 1984. Pada tahun 1985, perjanjian tersebut dibiarkan tidak berlaku lagi.

Dampak dari pembatasan ekspor sukarela ini dipersulit oleh beberapa faktor. Pertama, mobil Jepang dan AS jelas bukan pengganti yang sempurna. Kedua, industri Jepang menanggapi kuota tersebut dengan meningkatkan kualitasnya dan menjual mobil berukuran besar dengan lebih banyak fitur. Ketiga, industri otomotif jelas tidak kompetitif sempurna. Meskipun demikian, hasil dasarnya adalah apa yang diperkirakan oleh diskusi mengenai pembatasan ekspor sukarela sebelumnya: Harga mobil Jepang di Amerika Serikat naik, dan sewanya diambil alih oleh perusahaan-perusahaan Jepang. Pemerintah AS memperkirakan total biaya yang harus ditanggung Amerika sebesar Rp.3,2 miliar pada tahun 1984, terutama dalam bentuk transfer ke Jepang dan bukan kerugian efisiensi.

Panel Surya Cina

Meskipun pembatasan ekspor secara sukarela tidak lagi diperbolehkan berdasarkan peraturan WTO, hal ini hanya berlaku pada perjanjian yang dinegosiasikan oleh pemerintah dan dikenakan kepada eksportir. Baru-baru ini, perselisihan dagang antara Uni Eropa dan Tiongkok mengenai lonjakan ekspor panel surya Tiongkok diselesaikan dengan “kesepakatan” produsen Tiongkok untuk membatasi ekspor mereka ke negara-negara UE dengan kapasitas panel surya di bawah 7 gigawatt per tahun bersama dengan harga dasar minimum untuk unit tersebut. Para pembuat panel surya di UE kecewa karena perjanjian ini mencegah penerapan bea masuk anti-dumping sebesar 47 persen terhadap seluruh impor panel surya Tiongkok (ancaman yang menghasilkan konsesi dari produsen panel surya Tiongkok). Namun, penerapan bea masuk anti-dumping akan memicu pembalasan yang signifikan dari Tiongkok, yang para pejabatnya telah menyusun daftar produk-produk Eropa termasuk barang-barang

fesyen dan anggur mewah yang akan dikenakan bea masuk yang ketat ke Tiongkok. Produsen Tiongkok dibujuk untuk menyetujui batas ekspor dan harga dasar, karena hal ini akan memungkinkan mereka mempertahankan harga yang lebih tinggi yang dikenakan di Uni Eropa. Yang paling dirugikan adalah konsumen Eropa, yang akan membayar lebih banyak untuk tenaga surya (dan lingkungan hidup).

9.9 PERSYARATAN KANDUNGAN LOKAL

Persyaratan kandungan lokal adalah peraturan yang mewajibkan sejumlah bagian tertentu dari suatu barang akhir untuk diproduksi di dalam negeri. Dalam beberapa kasus, pecahan ini ditentukan dalam satuan fisik, seperti kuota impor minyak AS pada tahun 1960an. Dalam kasus lain, persyaratan tersebut dinyatakan dalam nilai dengan mensyaratkan bahwa sejumlah bagian minimum dari harga suatu barang mewakili nilai tambah dalam negeri. Undang-undang kandungan lokal telah banyak digunakan oleh negara-negara berkembang yang berupaya mengubah basis manufaktur mereka dari perakitan kembali menjadi barang setengah jadi. Di Amerika Serikat, undang-undang kandungan lokal untuk mobil diusulkan pada tahun 1982 namun tidak pernah ditindaklanjuti.

Dari sudut pandang produsen suku cadang dalam negeri, peraturan kandungan lokal memberikan perlindungan seperti halnya kuota impor. Namun, dari sudut pandang perusahaan yang harus membeli secara lokal, dampaknya agak berbeda. Konten lokal tidak memberikan batasan ketat pada impor. Sebaliknya, hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengimpor lebih banyak, asalkan mereka juga membeli lebih banyak di dalam negeri. Artinya, harga efektif masukan bagi perusahaan adalah rata-rata harga masukan yang diimpor dan diproduksi di dalam negeri.

Misalnya saja contoh mobil sebelumnya dimana harga suku cadang yang diimpor adalah Rp.90.000.000. Misalkan membeli suku cadang yang sama di dalam negeri akan menelan biaya Rp.150.000.000, namun perusahaan perakitan diharuskan menggunakan 50 persen suku cadang domestik. Kemudian, mereka akan menghadapi biaya rata-rata suku cadang yang akan tercermin dalam harga akhir mobil.

Hal yang penting adalah bahwa persyaratan kandungan lokal tidak menghasilkan pendapatan pemerintah atau sewa kuota. Sebaliknya, selisih antara harga impor dan harga barang dalam negeri dirata-ratakan pada harga akhir dan diteruskan ke konsumen.

9.10 PERLINDUNGAN KESEHATAN DENGAN PERSYARATAN KONTEN LOKAL

Persyaratan kandungan lokal (LCR) semakin menarik perhatian sebagai bentuk proteksionisme non-tarif yang memberikan keuntungan tambahan bagi produsen dalam negeri dibandingkan pesaing asing. Faktanya, baik negara maju maupun negara berkembang sudah menaruh minat terhadap kebijakan ini. Meskipun LCR telah ada sejak lama, dalam beberapa tahun terakhir terdapat peningkatan substansial dalam penerapan pembatasan ini, terutama setelah krisis keuangan tahun 2008. Dengan menggunakan LCR, berbagai pemerintah telah melakukan upaya untuk meningkatkan lapangan kerja domestik dan kinerja industri.

Misalnya, sektor kesehatan di Brasil dibagi menjadi tiga kelompok: layanan medis dan rumah sakit, peralatan medis, dan farmasi. Meskipun rumah sakit dan penyedia layanan medis lainnya di Brasil tidak dapat dimiliki oleh perusahaan asing, perusahaan asing secara aktif terlibat dalam kelompok sektor layanan kesehatan lainnya: peralatan medis yang diimpor menghasilkan sekitar 60 persen dan obat-obatan – 24 persen dari pasar Brasil. Pada tahun 2011, pasar farmasi Brasil berjumlah sekitar \$30 miliar, sementara sektor peralatan medis 10 kali lebih besar dan mencapai sekitar \$4 miliar. Kementerian Kesehatan Brasil mengendalikan pasar produk dan layanan kesehatan melalui sistem perizinan. Untuk menjual produk farmasi atau kesehatan, seorang produsen (terlepas dari asal barangnya) harus mendapat persetujuan pendaftaran produk serta mendapatkan izin. Gagasan mengenai persyaratan ini adalah untuk mengatur pengendalian sanitasi suatu populasi terhadap produksi dan pemasaran. Akibatnya menimbulkan biaya tambahan dan memerlukan waktu tambahan bagi perusahaan asing untuk mendaftarkan alat kesehatan di pasar Brasil.

Meskipun persyaratan pendaftaran tidak termasuk dalam kebijakan diskriminatif, namun hal ini menimbulkan penundaan usaha selama menunggu persetujuan dan izin serta biaya tambahan. Sekitar 70 persen produk farmasi Brasil diproduksi oleh perusahaan asing, oleh karena itu, perusahaan asing cenderung mengakuisisi perusahaan Brasil atau membangun pabrik produksi ramah lingkungan karena persyaratan kandungan lokal dan aspek lainnya. Selain itu, dengan target menciptakan permintaan terhadap produk dalam negeri dan memberikan pengaruh positif terhadap perekonomian serta meningkatkan lapangan kerja pada tahun 2012, pemerintah Brasil menetapkan kebijakan LCR hingga 25 persen preferensi untuk peralatan medis dan obat-obatan Brasil dalam kontrak pemerintah. Persyaratan kandungan lokal ini jelas mempunyai sifat diskriminatif terhadap alat dan obat yang diproduksi di luar negeri.

Inovasi yang menarik dalam peraturan kandungan lokal adalah memungkinkan perusahaan memenuhi persyaratan kandungan lokal mereka dengan mengekspor daripada menggunakan komponen di dalam negeri. Ini terkadang penting. Misalnya, perusahaan otomotif AS yang beroperasi di Meksiko telah memilih untuk mengekspor beberapa komponen dari Meksiko ke Amerika Serikat, meskipun komponen tersebut dapat diproduksi di Amerika dengan lebih murah karena hal ini memungkinkan mereka menggunakan lebih sedikit kandungan Meksiko dalam memproduksi mobil. di Meksiko untuk pasar Meksiko.

Instrumen Kebijakan Perdagangan Lainnya

Pemerintah mempengaruhi perdagangan dengan berbagai cara. Kami mencantumkan beberapa di antaranya secara singkat.

1. Subsidi kredit ekspor. Hal ini seperti subsidi ekspor, hanya saja ia berbentuk pinjaman bersubsidi kepada pembeli. Amerika Serikat, seperti kebanyakan negara lain, memiliki lembaga pemerintah, Bank Ekspor-Impor, yang dikhususkan untuk memberikan setidaknya sedikit pinjaman bersubsidi untuk membantu ekspor.
2. Pengadaan nasional. Pembelian oleh pemerintah atau perusahaan yang diatur secara ketat dapat diarahkan pada barang-barang yang diproduksi di dalam negeri meskipun barang-barang tersebut lebih mahal daripada barang impor. Contoh klasiknya adalah

industri telekomunikasi Eropa. Negara-negara Uni Eropa pada prinsipnya mempunyai perdagangan bebas satu sama lain. Namun, pembeli utama peralatan telekomunikasi adalah perusahaan telepon—dan di Eropa, hingga saat ini, semua perusahaan tersebut adalah milik pemerintah. Perusahaan telepon milik pemerintah ini membeli dari pemasok dalam negeri meskipun pemasok tersebut mengenakan harga yang lebih tinggi dibandingkan pemasok di negara lain. Dampaknya adalah sangat sedikit perdagangan peralatan telekomunikasi di Eropa.

3. Hambatan birokrasi. Terkadang pemerintah ingin membatasi impor tanpa melakukan hal tersebut secara formal. Untungnya atau sayangnya, kita dapat dengan mudah memutarbalikkan prosedur kesehatan, keselamatan, dan bea cukai yang normal sehingga menimbulkan hambatan besar dalam jalur perdagangan. Contoh klasiknya adalah keputusan Perancis pada tahun 1982 yang menyatakan bahwa semua perekam kaset video Jepang harus melewati kantor bea cukai kecil di Poitiers (sebuah kota pedalaman yang tidak dekat dengan pelabuhan utama)—yang secara efektif membatasi impor sebenarnya hanya segelintir orang.

Pengaruh Kebijakan Perdagangan: Sebuah Ringkasan

Dampak dari instrumen-instrumen utama kebijakan perdagangan dirangkum dengan baik pada Tabel 9.1, yang membandingkan dampak empat jenis kebijakan perdagangan utama terhadap kesejahteraan konsumen.

Tabel 9.1 pengaruh kebijakan perdagangan alternatif

Kebijakan	Tarif	Subsidi Ekspor	Impor Kuota	Sukarela Pengekangan Ekspor
Surplus produsen	Meningkat	Meningkat	Meningkat	Meningkat
Surplus konsumen	Terjun	Terjun	Terjun	Terjun
Pendapatan Pemerintah	Meningkat	Jatuh (belanja pemerintah meningkat)	Tidak ada perubahan (sewa kepada pemegang izin)	Tidak ada perubahan (sewa untuk orang asing)
Kesejahteraan nasional secara keseluruhan	Ambigu (jatuh untuk negara kecil)	Terjun	Ambigu (jatuh negara kecil)	Terjun

Tabel ini tentu saja tidak terlihat seperti iklan kebijakan perdagangan intervensionis. Keempat kebijakan perdagangan tersebut menguntungkan produsen dan merugikan konsumen. Dampak kebijakan terhadap kesejahteraan ekonomi masih ambigu; Dua dari kebijakan tersebut jelas merugikan negara secara keseluruhan, sementara tarif dan kuota impor hanya berpotensi menguntungkan negara-negara besar yang mampu menurunkan harga dunia. Lalu mengapa pemerintah sering bertindak membatasi impor atau mendorong ekspor? Kita beralih ke pertanyaan ini di Bab 10.

Ringkasan

1. Berbeda dengan analisis kami sebelumnya, yang menekankan interaksi keseimbangan pasar secara umum, untuk analisis kebijakan perdagangan biasanya cukup menggunakan pendekatan keseimbangan parsial.

2. Tarif menimbulkan kesenjangan antara harga di luar negeri dan dalam negeri, sehingga menaikkan harga dalam negeri namun lebih kecil dari tingkat tarif. Namun, kasus khusus yang penting dan relevan adalah kasus negara “kecil” yang tidak dapat memberikan pengaruh besar terhadap harga di luar negeri. Dalam kasus negara kecil, tarif sepenuhnya tercermin dalam harga dalam negeri.
3. Biaya dan manfaat tarif atau kebijakan perdagangan lainnya dapat diukur dengan menggunakan konsep surplus konsumen dan surplus produsen. Dengan menggunakan konsep-konsep ini, kita dapat menunjukkan bahwa produsen dalam negeri memperoleh keuntungan karena tarif menaikkan harga yang mereka terima; konsumen dalam negeri juga rugi karena alasan yang sama. Ada juga keuntungan dalam pendapatan pemerintah.
4. Jika kita menjumlahkan keuntungan dan kerugian dari suatu tarif, kita menemukan bahwa dampak bersih terhadap kesejahteraan nasional dapat dipisahkan menjadi dua bagian: Di satu sisi adalah hilangnya efisiensi, yang diakibatkan oleh distorsi dalam insentif yang dihadapi produksi dalam negeri. Para pelaku pasar dan konsumen. Di sisi lain adalah keuntungan perdagangan (terms of trade gain), yang mencerminkan kecenderungan tarif untuk menurunkan harga ekspor luar negeri. Dalam kasus negara kecil yang tidak dapat mempengaruhi harga luar negeri, efek kedua adalah nol, sehingga terdapat kerugian yang jelas.
5. Analisis tarif dapat dengan mudah diadaptasi untuk menganalisis langkah-langkah kebijakan perdagangan lainnya, seperti subsidi ekspor, kuota impor, dan pembatasan ekspor sukarela. Subsidi ekspor menyebabkan kerugian efisiensi serupa dengan kerugian tarif, namun menambah kerugian ini dengan menyebabkan memburuknya persyaratan perdagangan. Kuota impor dan pembatasan ekspor sukarela berbeda dengan tarif karena pemerintah tidak mendapat pendapatan. Sebaliknya, pendapatan pemerintah akan diperoleh sebagai sewa bagi penerima izin impor (dalam hal kuota) dan bagi pihak asing (dalam kasus pembatasan ekspor secara sukarela).

Pengayaan

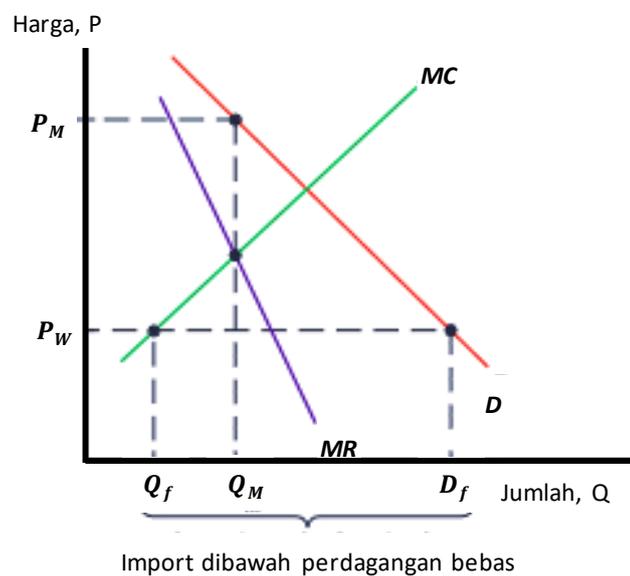
Analisis kebijakan perdagangan dalam bab ini mengasumsikan bahwa pasar bersifat persaingan sempurna, sehingga semua perusahaan menerima harga sebagaimana adanya. Namun, seperti yang telah kita bahas di Bab 8, banyak pasar untuk barang-barang yang diperdagangkan secara internasional bersifat persaingan tidak sempurna. Dampak kebijakan perdagangan internasional dapat dipengaruhi oleh sifat persaingan di suatu pasar.

Ketika kita menganalisis dampak kebijakan perdagangan di pasar persaingan tidak sempurna, muncul pertimbangan baru: Perdagangan internasional membatasi kekuatan monopoli, dan kebijakan yang membatasi perdagangan dapat meningkatkan kekuatan monopoli. Sekalipun suatu perusahaan merupakan satu-satunya produsen suatu barang di suatu negara, kemampuan perusahaan tersebut untuk menaikkan harga akan kecil jika terdapat banyak pemasok asing dan adanya perdagangan bebas. Namun, jika impor dibatasi oleh kuota, perusahaan yang sama akan bebas menaikkan harga tanpa takut akan persaingan.

Kaitan antara kebijakan perdagangan dan kekuatan monopoli dapat dipahami dengan mengkaji model di mana suatu negara mengimpor suatu barang dan produksi pesaing impornya dikendalikan oleh hanya satu perusahaan. Negara ini kecil di pasar dunia, sehingga harga impor tidak terpengaruh oleh kebijakan perdagangannya. Untuk model ini, kami menguji dan membandingkan dampak perdagangan bebas, tarif, dan kuota impor.

Model dengan Perdagangan Bebas

Gambar 9A.1 menunjukkan perdagangan bebas di pasar dimana perusahaan monopoli dalam negeri menghadapi persaingan dari impor. D adalah kurva permintaan domestik: permintaan produk oleh penduduk dalam negeri. P_W adalah harga barang dunia; impor tersedia dalam jumlah tidak terbatas dengan harga tersebut. Industri dalam negeri diasumsikan hanya terdiri dari satu perusahaan yang kurva biaya marjinalnya adalah MC .



Gambar 9a.1

Seorang Monopolis di bawah Perdagangan Bebas

Ancaman persaingan impor memaksa perusahaan monopoli berperilaku seperti industri persaingan sempurna. Jika tidak ada perdagangan di pasar ini, perusahaan domestik akan berperilaku seperti perusahaan monopoli biasa yang memaksimalkan keuntungan. Sesuai dengan D adalah kurva pendapatan marjinal MR , dan perusahaan akan memilih tingkat output Q_M dan harga P_M yang memaksimalkan keuntungan monopoli.

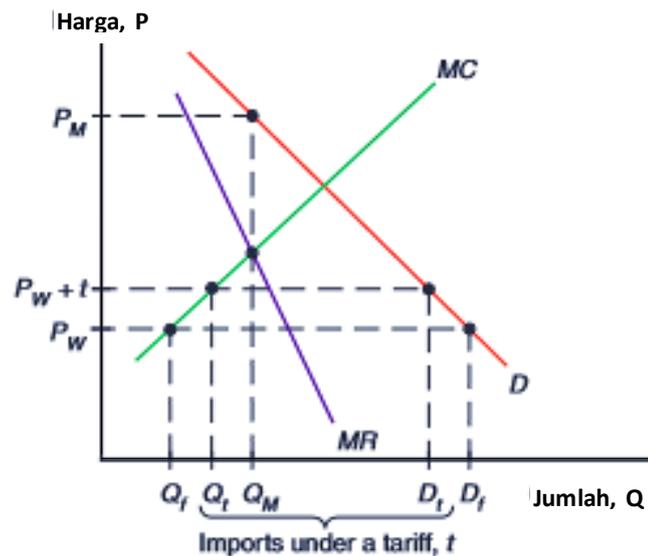
Namun, dengan perdagangan bebas, perilaku monopoli ini tidak mungkin terjadi. Jika perusahaan mencoba mengenakan harga P_M , atau bahkan harga apa pun di atas P_W , tidak ada yang akan membeli produknya, karena akan tersedia produk impor yang lebih murah. Dengan demikian, perdagangan internasional membatasi harga P_W , yang dimiliki perusahaan monopoli.

Dengan adanya batasan harga ini, hal terbaik yang dapat dilakukan perusahaan monopoli adalah memproduksi sampai pada titik dimana biaya marjinal sama dengan harga dunia, pada Q_F . Pada harga P_W , konsumen dalam negeri akan meminta satuan D_F barang tersebut, sehingga impor akan menjadi $D_F - Q_F$. Namun, hasil ini persis seperti yang akan

terjadi jika industri dalam negeri memiliki persaingan sempurna. Dengan adanya perdagangan bebas, fakta bahwa industri dalam negeri bersifat monopoli tidak memberikan perbedaan apa pun pada hasilnya.

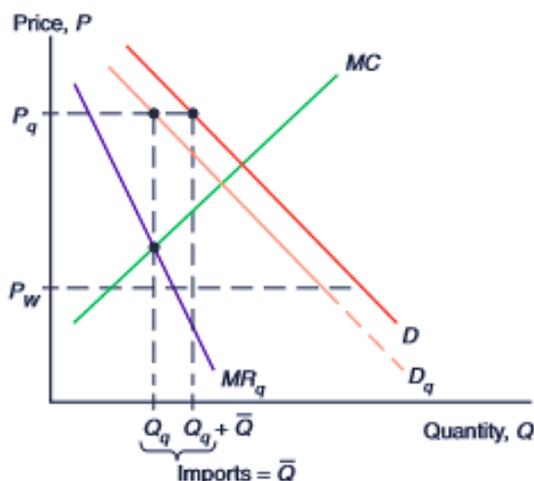
Model dengan Tarif

Dampak dari tarif adalah menaikkan harga maksimum yang dapat dikenakan oleh industri dalam negeri. Jika tarif tertentu t dibebankan pada impor, industri dalam negeri ini dapat mengenakan $P_W + t$ (Gambar 9A-2).



Gambar 9a.2 Perusahan Monopoli Yang Dilindungi Oleh Tarif

Tarif memungkinkan perusahaan monopoli untuk menaikkan harganya, namun harga masih dibatasi oleh ancaman impor.



Gambar 9a.3 Perusahan Monopoli yang Dilindungi Kuota Impor

Perusahaan monopoli kini bebas menaikkan harga, karena mengetahui bahwa harga impor dalam negeri juga akan naik. Namun, industri masih belum bebas untuk menaikkan harga hingga mencapai harga monopoli karena konsumen masih akan beralih ke impor jika harga naik di atas harga dunia ditambah tarif. Jadi, hal terbaik yang dapat dilakukan

perusahaan monopoli adalah menetapkan harga sama dengan biaya marjinal, pada Q_T . Tarif tersebut meningkatkan harga dalam negeri serta output industri dalam negeri, sementara permintaan turun hingga D_T dan dengan demikian impor turun. Namun, industri dalam negeri masih memproduksi dalam jumlah yang sama seperti industri dalam persaingan sempurna.

Model dengan Kuota Impor

Misalkan pemerintah memberlakukan batasan impor, membatasi kuantitasnya pada tingkat Q yang tetap. Maka perusahaan monopoli mengetahui bahwa jika pemerintah menetapkan harga di atas P_W , maka perusahaan tersebut tidak akan kehilangan seluruh penjualannya. Sebaliknya, perusahaan tersebut akan menjual berapa pun permintaan dalam negeri pada harga tersebut, dikurangi impor yang diperbolehkan Q . Dengan demikian, permintaan yang dihadapi perusahaan monopoli adalah permintaan dalam negeri dikurangi impor yang diperbolehkan. Kami mendefinisikan kurva permintaan pasca-kuota sebagai D_q ; kurva ini sejajar dengan kurva permintaan domestik D namun menggeser Q unit ke kiri (selama kuota bersifat mengikat dan harga dalam negeri berada di atas harga P_W dunia; lihat Gambar 9A.3).

Sesuai dengan D_q adalah kurva pendapatan marjinal baru MR_q . Perusahaan yang dilindungi oleh kuota impor memaksimalkan keuntungan dengan menetapkan biaya marjinal sama dengan pendapatan marjinal baru ini, memproduksi Q_q dan membebaskan harga P_q . (Oleh karena itu, izin untuk mengimpor satu unit barang akan menghasilkan sewa $P_q - P_W$.)

Membandingkan Tarif dan Kuota

Sekarang kita bertanya bagaimana perbandingan dampak tarif dan kuota. Untuk melakukan hal ini, kami membandingkan tarif dan kuota yang menghasilkan tingkat impor yang sama (Gambar 9A.4). Tingkat tarif t menyebabkan tingkat impor Q ; Oleh karena itu, kami bertanya apa yang akan terjadi jika alih-alih menerapkan tarif, pemerintah hanya membatasi impor hingga Q .

Dari gambar tersebut kita melihat bahwa hasilnya tidak sama. Tarif tersebut menghasilkan produksi dalam negeri sebesar Q_t dan harga dalam negeri sebesar $P_W + t$. Kuota menyebabkan tingkat produksi dalam negeri yang lebih rendah, Q_q , dan harga yang lebih tinggi, P_q . Ketika dilindungi oleh tarif, industri dalam negeri yang monopolistik berperilaku seolah-olah industri tersebut bersaing sempurna; ketika dilindungi oleh kuota, jelas tidak.

Alasan perbedaan ini adalah karena kuota impor menciptakan lebih banyak kekuatan monopoli dibandingkan tarif. Ketika industri monopoli dilindungi oleh tarif, perusahaan-perusahaan domestik tahu bahwa jika mereka menaikkan harga terlalu tinggi, mereka akan tetap dirugikan oleh impor. Sebaliknya, kuota impor memberikan perlindungan mutlak: Tidak peduli seberapa tinggi harga domestik, impor tidak boleh melebihi tingkat kuota.



GAMBAR 9A.4 Membandingkan Tarif dan Kuota

Kuota menyebabkan output domestik lebih rendah dan harga lebih tinggi dibandingkan tarif yang menghasilkan tingkat impor yang sama. Perbandingan ini nampaknya menunjukkan bahwa jika pemerintah khawatir dengan kekuatan monopoli dalam negeri, mereka harus memilih tarif dibandingkan kuota sebagai instrumen kebijakan perdagangan. Namun kenyataannya, perlindungan semakin beralih dari tarif ke hambatan non-tarif, termasuk kuota impor. Untuk menjelaskan hal ini, kita perlu melihat pertimbangan selain efisiensi ekonomi yang memotivasi pemerintah.

BAB 10

EKONOMI POLITIK KEBIJAKAN PERDAGANGAN

Pada tahun 2008, beberapa negara berkembang terpaksa menurunkan harga hasil panen di dalam negeri. Untuk meningkatkan pasokan produk pangan dalam negeri, negara-negara seperti Thailand, Rusia, dan Ukraina memilih untuk membatasi ekspor pangan. Kebijakan perdagangan seperti ini bukan hanya tidak pantas secara politis, karena hanya menguntungkan kepentingan satu negara saja, namun juga kontra-produktif secara ekonomi. Misalnya, para petani di Ukraina membuang biji-bijian senilai Rp.90 juta karena mereka memanen lebih banyak daripada yang bisa mereka pasok di dalam negeri, karena pembatasan ekspor, sementara pasokan dunia tidak mencukupi. Pelarangan ekspor mungkin telah menurunkan harga dalam negeri, namun importir harus mencari sumber pasokan di tempat lain, sehingga menyebabkan kenaikan harga tanaman global. Oleh karena itu, kebijakan seperti ini menghasilkan lebih banyak biaya dibandingkan manfaat karena semakin tinggi harga, semakin besar pula insentif untuk menimbun, sehingga menyebabkan pergeseran harga. Jelasnya, kebijakan pemerintah mencerminkan niat yang melampaui ukuran sederhana mengenai biaya dan manfaat.

Dalam bab ini, kami mengkaji beberapa alasan mengapa pemerintah tidak boleh atau, setidaknya, tidak mendasarkan kebijakan perdagangan mereka pada perhitungan biaya-manfaat yang dilakukan para ekonom. Pemeriksaan terhadap kekuatan-kekuatan yang memotivasi kebijakan perdagangan dalam praktiknya berlanjut pada Bab 11 dan 12, yang membahas karakteristik permasalahan kebijakan perdagangan yang masing-masing dihadapi negara-negara berkembang dan negara-negara maju. Langkah pertama untuk memahami kebijakan perdagangan yang sebenarnya adalah dengan menanyakan alasan apa yang ada bagi pemerintah untuk tidak ikut campur dalam perdagangan—yakni, apa yang dimaksud dengan perdagangan bebas? Dengan terjawabnya pertanyaan ini, argumen intervensi dapat dilihat sebagai tantangan terhadap asumsi yang mendasari perdagangan bebas.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

- Mengartikulasikan argumen-argumen yang mendukung perdagangan bebas yang melampaui keuntungan konvensional dari perdagangan.
- Mengevaluasi argumen kesejahteraan nasional yang menentang perdagangan bebas.
- Mengaitkan teori dan bukti di balik pandangan “ekonomi politik” dalam kebijakan perdagangan.
- Jelaskan bagaimana negosiasi dan perjanjian internasional telah mendorong perdagangan dunia.
- Diskusikan isu-isu khusus yang diangkat oleh perjanjian perdagangan preferensial.

10.1 KASUS PERDAGANGAN BEBAS

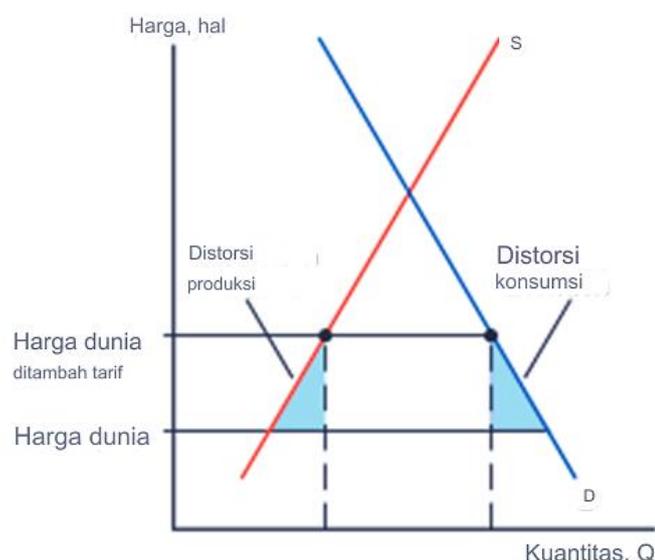
Hanya sedikit negara yang mendekati perdagangan bebas sepenuhnya. Kota Hong Kong, yang secara hukum merupakan bagian dari Tiongkok tetapi menerapkan kebijakan

ekonomi terpisah, mungkin merupakan satu-satunya perekonomian modern yang tidak memiliki tarif atau kuota impor. Meskipun demikian, sejak masa Adam Smith, para ekonom telah menganjurkan perdagangan bebas sebagai cita-cita yang harus diupayakan dalam kebijakan perdagangan. Alasan dari advokasi ini tidak sesederhana idenya sendiri. Pada satu tingkat, model teoritis menunjukkan bahwa perdagangan bebas akan menghindari kerugian efisiensi yang terkait dengan perlindungan. Banyak ekonom percaya bahwa perdagangan bebas menghasilkan keuntungan tambahan selain penghapusan distorsi produksi dan konsumsi. Yang terakhir, bahkan di antara para ekonom yang berpendapat bahwa perdagangan bebas adalah kebijakan yang kurang sempurna, banyak yang berpendapat bahwa perdagangan bebas biasanya lebih baik dibandingkan dengan kebijakan lain yang mungkin diikuti oleh pemerintah.

Perdagangan Bebas dan Efisiensi

Kasus efisiensi dalam perdagangan bebas hanyalah kebalikan dari analisis biaya-manfaat suatu tarif. Gambar 10.1 sekali lagi menunjukkan poin dasar untuk kasus negara kecil yang tidak dapat mempengaruhi harga ekspor luar negeri. Tarif menyebabkan kerugian bersih perekonomian yang diukur dengan luas dua segitiga; hal ini dilakukan dengan mendistorsi insentif ekonomi bagi produsen dan konsumen. Sebaliknya, pergerakan menuju perdagangan bebas menghilangkan distorsi-distorsi tersebut dan meningkatkan kesejahteraan nasional.

Di dunia modern, karena alasan yang akan kami jelaskan nanti di bab ini, tarif umumnya rendah dan kuota impor relatif jarang. Akibatnya, perkiraan total biaya distorsi akibat tarif dan kuota impor cenderung kecil. Tabel 10.1 menunjukkan perkiraan keuntungan dari peralihan ke perdagangan bebas di seluruh dunia, yang diukur dalam persentase terhadap PDB. Bagi dunia secara keseluruhan, menurut perkiraan ini, biaya perlindungan kurang dari 1 persen PDB. Keuntungan yang diperoleh dari perdagangan bebas lebih kecil bagi negara-negara maju seperti Amerika Serikat dan Eropa, dan lebih besar bagi “negara-negara berkembang” yang lebih miskin.



Gambar 10.1 Kasus Efisiensi Untuk Perdagangan Bebas

Pembatasan perdagangan, seperti tarif, menyebabkan distorsi produksi dan konsumsi.

Tabel 10.1 manfaat peralihan ke perdagangan bebas seluruh dunia (persen PDB)

Amerika serikat	0,57
Uni eropa	0,61
Jepang	0,85
Negara berkembang	1,4
Dunia	0,93

Keuntungan Tambahan dari Perdagangan Bebas1

Ada kepercayaan luas di kalangan ekonom bahwa perhitungan tersebut, meskipun dalam beberapa kasus melaporkan keuntungan besar dari perdagangan bebas, tidak mewakili keseluruhan cerita. Dalam kasus negara-negara kecil pada umumnya dan negara-negara berkembang pada khususnya, banyak ekonom berpendapat bahwa terdapat keuntungan penting dari perdagangan bebas yang tidak diperhitungkan dalam analisis biaya-manfaat konvensional.

Salah satu jenis keuntungan tambahan adalah skala ekonomi, yang merupakan tema pada Bab 7 dan 8. Pasar yang terlindungi membatasi keuntungan dari skala ekonomi eksternal dengan menghambat konsentrasi industri; ketika skala ekonomi bersifat internal, hal ini tidak hanya memecah-belah produksi secara internasional, namun dengan mengurangi persaingan dan meningkatkan keuntungan, hal ini juga menyebabkan terlalu banyak perusahaan memasuki industri yang dilindungi. Dengan semakin banyaknya perusahaan di pasar domestik yang sempit, skala produksi setiap perusahaan menjadi tidak efisien. Contoh yang baik mengenai bagaimana proteksi menyebabkan skala tidak efisien adalah kasus industri otomotif Argentina, yang muncul karena pembatasan impor. Pabrik perakitan skala efisien seharusnya memproduksi 80.000 hingga 200.000 mobil per tahun, namun pada tahun 1964 industri Argentina, yang hanya memproduksi 166.000 mobil, memiliki tidak kurang dari 13 perusahaan! Beberapa ekonom berpendapat bahwa kebutuhan untuk mencegah masuknya pendatang secara berlebihan dan mengakibatkan skala produksi yang tidak efisien merupakan alasan bagi perdagangan bebas yang melampaui perhitungan standar biaya-manfaat.

Argumen lain yang mendukung perdagangan bebas adalah bahwa dengan memberikan insentif kepada pengusaha untuk mencari cara-cara baru dalam mengeksport atau bersaing dengan impor, perdagangan bebas menawarkan lebih banyak kesempatan untuk belajar dan berinovasi dibandingkan dengan sistem perdagangan “terkelola”, dimana pemerintah sebagian besar menentukan pola impor dan ekspor. Bab 11 membahas pengalaman negara-negara kurang berkembang yang menemukan peluang ekspor yang tidak terduga ketika mereka beralih dari sistem kuota dan tarif impor ke kebijakan perdagangan yang lebih terbuka.

Salah satu bentuk keuntungan yang terkait dengan perdagangan bebas adalah adanya kecenderungan, seperti yang didokumentasikan dalam Bab 8, perusahaan-perusahaan yang lebih produktif melakukan ekspor sementara perusahaan-perusahaan yang kurang produktif

tetap bertahan di pasar domestik. Hal ini menunjukkan bahwa peralihan ke perdagangan bebas menjadikan perekonomian secara keseluruhan lebih efisien dengan mengalihkan bauran industri ke perusahaan-perusahaan dengan produktivitas lebih tinggi.

Argumen tambahan yang mendukung perdagangan bebas ini sulit diukur, meskipun beberapa ekonom telah mencoba melakukannya. Secara umum, model yang mencoba mempertimbangkan skala ekonomi dan persaingan tidak sempurna menghasilkan angka yang lebih besar dibandingkan yang dilaporkan pada Tabel 10.1. Namun, tidak ada konsensus mengenai seberapa besar manfaat sebenarnya dari perdagangan bebas. Jika keuntungan tambahan dari perdagangan bebas sama besarnya dengan apa yang diyakini oleh beberapa ekonom, maka kerugian akibat mendistorsi perdagangan dengan tarif, kuota, subsidi ekspor, dan sebagainya juga akan lebih besar dibandingkan dengan ukuran analisis biaya-manfaat yang konvensional.

Sedang mencari sewa

Ketika impor dibatasi dengan kuota dan bukan tarif, biaya yang timbul kadang-kadang diperbesar dengan proses yang dikenal sebagai pencarian rente. Ingat kembali Bab 9 bahwa untuk menerapkan kuota impor, pemerintah harus menerbitkan izin impor dan keuntungan ekonomi akan diperoleh siapa pun yang menerima izin tersebut. Dalam beberapa kasus, individu dan perusahaan mengeluarkan biaya yang besar yang berarti menyia-nyaiakan sebagian sumber daya produktif perekonomian dalam upaya mendapatkan izin impor.

Sebuah contoh terkenal terjadi di India pada tahun 1950an dan 1960an. Pada saat itu, perusahaan-perusahaan India diberi hak untuk membeli input impor sesuai dengan kapasitas terpasangnya. Hal ini menciptakan insentif untuk melakukan investasi berlebihan misalnya, sebuah perusahaan baja mungkin akan membangun lebih banyak tanur sembur daripada yang diharapkan hanya karena hal ini akan memberikan jumlah izin impor yang lebih besar kepada perusahaan tersebut. Sumber daya yang digunakan untuk membangun kapasitas menganggur ini mewakili biaya perlindungan yang melebihi biaya yang ditunjukkan pada Gambar 10.1.

Contoh perburuan rente yang lebih modern dan tidak biasa melibatkan impor tuna kalengan dari AS. Tuna dilindungi oleh “kuota tarif”: Sejumlah kecil tuna (4,8 persen dari konsumsi AS) dapat diimpor dengan tarif rendah, yaitu 6 persen, namun impor apa pun di luar tingkat tersebut akan dikenakan tarif 12,5 persen. Karena alasan tertentu, tidak ada izin impor; setiap tahun, hak untuk mengimpor tuna dengan tarif rendah diberikan berdasarkan sistem first come, first serve. Hasilnya adalah perlombaan yang memakan banyak biaya untuk mengirim tuna ke Amerika Serikat secepat mungkin. Berikut penjelasan Komisi Perdagangan Internasional AS tentang proses pencarian keuntungan:

Importir berusaha untuk memenuhi syarat untuk mendapatkan bagian terbesar dari TRQ [kuota tarif] dengan menimbun tuna kalengan dalam jumlah besar di gudang yang terikat Bea Cukai pada akhir bulan Desember dan mengeluarkan produk yang disimpan di gudang segera setelah tahun kalender dimulai. Uang yang dikeluarkan importir untuk menyimpan tuna dalam jumlah besar pada bulan Desember menunjukkan kerugian bagi perekonomian AS melebihi biaya standar perlindungan.

10.2 ARGUMEN POLITIK UNTUK PERDAGANGAN BEBAS

Argumen politik yang mendukung perdagangan bebas mencerminkan fakta bahwa komitmen politik terhadap perdagangan bebas mungkin merupakan ide yang baik dalam praktiknya meskipun pada prinsipnya mungkin ada kebijakan yang lebih baik. Para ekonom sering berargumentasi bahwa kebijakan perdagangan dalam praktiknya didominasi oleh politik kepentingan khusus dibandingkan pertimbangan biaya dan manfaat nasional. Para ekonom terkadang dapat menunjukkan bahwa secara teori, serangkaian tarif dan subsidi ekspor yang selektif dapat meningkatkan kesejahteraan nasional, namun pada kenyataannya, lembaga pemerintah mana pun yang mencoba menerapkan program intervensi perdagangan yang canggih mungkin akan ditangkap oleh kelompok kepentingan dan diubah menjadi kelompok yang tidak bertanggung jawab. Perangkat untuk mendistribusikan kembali pendapatan ke sektor-sektor yang berpengaruh secara politik. Jika argumen ini benar, maka akan lebih baik jika kita menganjurkan perdagangan bebas tanpa pengecualian meskipun hanya berdasarkan alasan ekonomi, perdagangan bebas mungkin tidak selalu merupakan kebijakan terbaik.

Tiga argumen yang diuraikan di bagian sebelumnya mungkin mewakili pandangan standar sebagian besar ekonom internasional, setidaknya di Amerika Serikat:

1. Kerugian akibat penyimpangan perdagangan bebas yang diukur secara konvensional sangatlah besar.
2. Ada manfaat lain dari perdagangan bebas yang menambah dampak kebijakan proteksionis.
3. Segala upaya untuk melakukan penyimpangan yang canggih dari perdagangan bebas akan ditumbangkan oleh proses politik.

Meskipun demikian, terdapat argumen-argumen yang secara intelektual dapat diterima karena menyimpang dari perdagangan bebas, dan argumen-argumen ini layak untuk didengarkan secara adil.²⁵⁹

10.3 ARGUMEN KESEJAHTERAAN NASIONAL MENENTANG PERDAGANGAN BEBAS

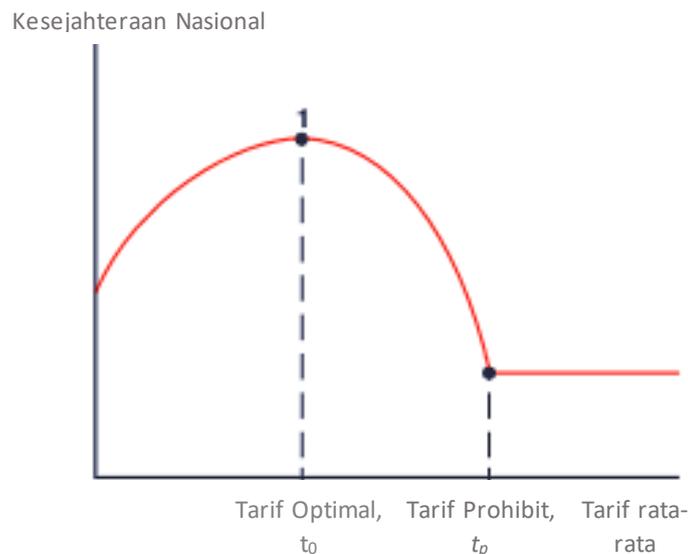
Sebagian besar tarif, kuota impor, dan langkah-langkah kebijakan perdagangan lainnya dilakukan terutama untuk melindungi pendapatan kelompok kepentingan tertentu. Namun, para politisi sering kali mengklaim bahwa kebijakan-kebijakan tersebut diambil demi kepentingan negara secara keseluruhan, dan terkadang mereka bahkan mengatakan kebenaran. Meskipun para ekonom sering berargumentasi bahwa penyimpangan dari perdagangan bebas mengurangi kesejahteraan nasional, terdapat beberapa dasar teoritis yang meyakini bahwa kebijakan perdagangan aktivis kadang-kadang dapat meningkatkan kesejahteraan bangsa secara keseluruhan.

Argumen Ketentuan Perdagangan untuk Tarif

Salah satu argumen untuk menyimpang dari perdagangan bebas berasal langsung dari analisis biaya-manfaat: Untuk negara besar yang mampu mempengaruhi harga eksportir asing, tarif akan menurunkan harga impor dan dengan demikian menghasilkan keuntungan persyaratan perdagangan. Manfaat ini harus dibandingkan dengan biaya tarif, yang timbul

karena tarif mendistorsi insentif produksi dan konsumsi. Namun, ada kemungkinan bahwa dalam beberapa kasus, manfaat ketentuan perdagangan dari suatu tarif lebih besar daripada biayanya, sehingga terdapat argumen ketentuan perdagangan yang mendukung tarif. Lampiran pada bab ini menunjukkan bahwa untuk tarif yang cukup kecil, manfaat syarat perdagangan harus lebih besar daripada biayanya. Jadi, dengan tarif yang kecil, kesejahteraan negara besar akan lebih tinggi dibandingkan dengan perdagangan bebas (Gambar 10.2). Namun, ketika tarif dinaikkan, biaya pada akhirnya akan meningkat lebih cepat dibandingkan manfaatnya dan kurva yang menghubungkan kesejahteraan nasional dengan tarif pun menurun. Tingkat tarif yang sepenuhnya melarang perdagangan (t_p pada Gambar 10.2) menjadikan negara ini lebih buruk dibandingkan dengan perdagangan bebas; kenaikan tarif lebih lanjut di luar t_p tidak berpengaruh, sehingga kurvanya menjadi datar.

Pada titik 1 pada kurva di Gambar 10.2, sesuai dengan tingkat tarif, kesejahteraan nasional dimaksimalkan. Tingkat tarif yang memaksimalkan kesejahteraan nasional adalah tarif optimal. (Sesuai konvensi, frasa tarif optimal biasanya digunakan untuk mengacu pada tarif yang dibenarkan oleh argumen syarat-syarat perdagangan, bukan tarif terbaik dengan mempertimbangkan semua pertimbangan.) Tingkat tarif optimal selalu positif tetapi lebih kecil dari tingkat penghalang (t_p) yang akan menghilangkan semua impor.



GAMBAR 10.2 Tarif Optimal

Untuk negara besar, terdapat tarif optimal dimana keuntungan marjinal dari perbaikan nilai tukar perdagangan sama dengan kerugian efisiensi marjinal akibat distorsi produksi dan konsumsi. Kebijakan apa yang akan ditentukan oleh argumen syarat-syarat perdagangan bagi sektor ekspor? Karena subsidi ekspor memperburuk kondisi perdagangan, dan oleh karena itu jelas mengurangi kesejahteraan nasional, maka kebijakan optimal di sektor ekspor harus berupa subsidi negatif, yaitu pajak atas ekspor yang menaikkan harga ekspor bagi pihak asing. Seperti halnya tarif optimal, pajak ekspor optimal selalu bernilai positif tetapi lebih kecil dari pajak penghalang yang akan menghilangkan ekspor sepenuhnya.

Kebijakan Arab Saudi dan negara-negara pengekspor minyak lainnya adalah mengenakan pajak atas ekspor minyak mereka, sehingga menaikkan harga minyak ke seluruh dunia. Meskipun harga minyak berfluktuasi naik dan turun selama bertahun-tahun, sulit untuk membantah bahwa Arab Saudi akan lebih baik jika berada dalam perdagangan bebas.

Namun, argumen syarat-syarat perdagangan yang menentang perdagangan bebas memiliki beberapa keterbatasan penting. Kebanyakan negara-negara kecil mempunyai kemampuan yang sangat kecil untuk mempengaruhi harga dunia baik impor maupun ekspor mereka, sehingga argumen syarat-syarat perdagangan tidak begitu penting secara praktis bagi negara-negara tersebut. Bagi negara-negara besar seperti Amerika Serikat, masalahnya adalah bahwa argumen syarat-syarat perdagangan sama dengan argumen untuk menggunakan kekuatan monopoli nasional untuk mengambil keuntungan dengan mengorbankan negara lain. Amerika Serikat pasti bisa melakukan hal ini sampai batas tertentu, namun kebijakan predator seperti itu mungkin akan menimbulkan pembalasan dari negara-negara besar lainnya. Siklus tindakan perdagangan balasan akan melemahkan upaya koordinasi kebijakan perdagangan internasional yang dijelaskan nanti dalam bab ini. Oleh karena itu, argumen syarat-syarat perdagangan yang menentang perdagangan bebas secara intelektual sempurna tetapi kegunaannya diragukan. Dalam praktiknya, hal ini lebih sering ditekankan oleh para ekonom sebagai proposisi teoritis dibandingkan digunakan oleh pemerintah sebagai pembenaran kebijakan perdagangan.

10.4 ARGUMEN KEGAGALAN PASAR DOMESTIK TERHADAP PERDAGANGAN BEBAS

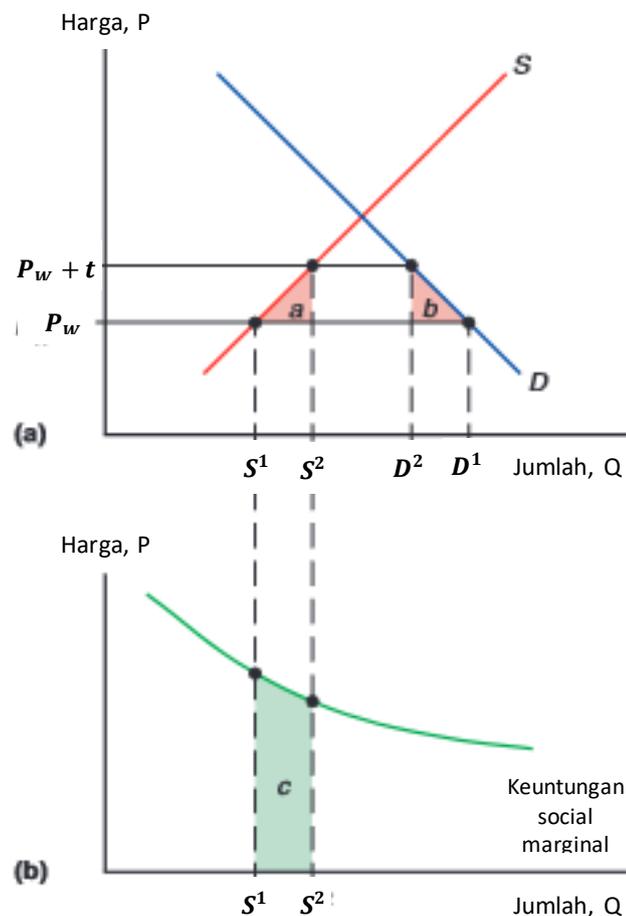
Terlepas dari isu ketentuan perdagangan, teori dasar perdagangan bebas bertumpu pada analisis biaya-manfaat dengan menggunakan konsep surplus konsumen dan produsen. Banyak ekonom yang menentang perdagangan bebas berdasarkan argumen tandingan bahwa konsep-konsep ini, khususnya surplus produsen, tidak mengukur biaya dan manfaat dengan tepat.

Mengapa surplus produsen tidak mengukur dengan tepat manfaat dari memproduksi suatu barang? Kami mempertimbangkan berbagai alasan di Bab 11 dan 12: Alasan-alasan ini mencakup kemungkinan bahwa tenaga kerja yang digunakan di suatu sektor akan menjadi pengangguran atau setengah pengangguran, adanya cacat di pasar modal atau pasar tenaga kerja yang mencegah transfer sumber daya secepat mungkin. seharusnya ditujukan pada sektor-sektor yang menghasilkan keuntungan tinggi, dan kemungkinan terjadinya dampak teknologi dari industri-industri yang baru atau sangat inovatif. Semua ini dapat diklasifikasikan dalam kategori umum kegagalan pasar dalam negeri.

Artinya, dalam setiap contoh di atas, beberapa pasar di suatu negara tidak melakukan tugasnya dengan benar pasar tenaga kerja tidak berjalan lancar, pasar modal tidak mengalokasikan sumber daya secara efisien, dan seterusnya. Misalkan, misalnya, produksi suatu produk menghasilkan hasil yang baik yang akan meningkatkan teknologi perekonomian secara keseluruhan, namun perusahaan-perusahaan di sektor tersebut tidak dapat mengambil keuntungan tersebut dan oleh karena itu tidak memperhitungkannya dalam memutuskan berapa banyak yang akan diperoleh. menghasilkan. Lalu ada manfaat sosial marjinal dari

tambahan produksi yang tidak ditangkap oleh ukuran surplus produsen. Manfaat sosial yang kecil ini dapat menjadi pembenaran atas tarif atau kebijakan perdagangan lainnya.

Gambar 10.3 mengilustrasikan argumen kegagalan pasar domestik terhadap perdagangan bebas. Gambar 10.3a menunjukkan analisis biaya-manfaat konvensional dari suatu tarif untuk negara kecil (yang mengesampingkan dampak perdagangan). Gambar 10.3b menunjukkan manfaat marginal dari produksi yang tidak diperhitungkan dalam ukuran surplus produsen. Gambar tersebut menunjukkan dampak tarif yang menaikkan harga domestik dari P_w menjadi $P_w + t$. Produksi meningkat dari S^1 ke S^2 , yang mengakibatkan distorsi produksi yang ditandai dengan area berlabel a.



Gambar 10.3 Argumen Kegagalan Pasar Domestik untuk Tarif

Jika produksi suatu barang menghasilkan manfaat sosial ekstra [diukur pada panel (b) berdasarkan area c yang tidak dimasukkan sebagai surplus produsen, maka tarif dapat meningkatkan kesejahteraan. Konsumsi turun dari D^1 ke D^2 , yang mengakibatkan distorsi konsumsi yang ditunjukkan oleh area b. Jika kita hanya mempertimbangkan surplus konsumen dan produsen, kita akan menemukan bahwa biaya tarif melebihi manfaatnya. Namun Gambar 10.3b menunjukkan bahwa perhitungan ini mengabaikan manfaat tambahan yang mungkin menjadikan tarif lebih disukai daripada perdagangan bebas. Peningkatan produksi menghasilkan manfaat sosial yang dapat diukur dengan luas wilayah di bawah kurva manfaat

sosial marjinal dari S^1 ke S^2 , yang ditunjukkan oleh c. Faktanya, dengan argumen serupa dengan kasus perdagangan, kita dapat menunjukkan bahwa jika tarifnya cukup kecil, luas c harus selalu melebihi luas a + b dan terdapat tarif yang memaksimalkan kesejahteraan yang menghasilkan a tingkat kesejahteraan sosial lebih tinggi dibandingkan perdagangan bebas.

Argumen kegagalan pasar domestik terhadap perdagangan bebas merupakan kasus khusus dari konsep yang lebih umum yang dikenal dalam ilmu ekonomi sebagai teori terbaik kedua. Teori ini menyatakan bahwa kebijakan lepas tangan diinginkan di satu pasar hanya jika semua pasar lainnya berfungsi dengan baik. Jika tidak, intervensi pemerintah yang tampaknya mendistorsi insentif di satu pasar sebenarnya bisa meningkatkan kesejahteraan dengan mengimbangi konsekuensi kegagalan pasar di negara lain. Misalnya, jika pasar tenaga kerja tidak berfungsi dan gagal menciptakan lapangan kerja penuh, maka kebijakan untuk mensubsidi industri padat karya, yang tidak diinginkan dalam perekonomian dengan lapangan kerja penuh, mungkin merupakan ide yang bagus. Akan lebih baik jika memperbaiki pasar tenaga kerja dengan, misalnya, membuat upah lebih fleksibel, namun jika karena alasan tertentu hal ini tidak dapat dilakukan, intervensi pada pasar lain mungkin merupakan cara “terbaik kedua” untuk mengatasi masalah ini.

Ketika para ekonom menerapkan teori terbaik kedua dalam kebijakan perdagangan, mereka berpendapat bahwa ketidaksempurnaan dalam fungsi internal suatu perekonomian dapat membenarkan adanya campur tangan dalam hubungan ekonomi eksternal. Argumen ini menerima bahwa perdagangan internasional bukanlah sumber permasalahan namun tetap menyarankan bahwa kebijakan perdagangan setidaknya dapat memberikan solusi parsial.

Seberapa Meyakinkan Argumen Kegagalan Pasar?

Ketika usulan tersebut pertama kali diajukan, argumen kegagalan pasar yang mendukung perlindungan tampaknya melemahkan sebagian besar argumen mengenai perdagangan bebas. Lagi pula, siapa yang mau berpendapat bahwa perekonomian riil yang kita tinggali bebas dari kegagalan pasar? Di negara-negara miskin, khususnya, ketidaksempurnaan pasar tampaknya sangat besar. Misalnya, pengangguran dan perbedaan besar antara tingkat upah di pedesaan dan perkotaan terjadi di banyak negara kurang berkembang (Bab 11). Bukti bahwa pasar berjalan buruk tidak terlalu mencolok di negara-negara maju, namun mudah untuk mengembangkan hipotesis yang menunjukkan kegagalan pasar yang besar di negara-negara tersebut misalnya, ketidakmampuan perusahaan-perusahaan inovatif untuk memperoleh manfaat penuh dari inovasi mereka. Bagaimana kita dapat mempertahankan perdagangan bebas mengingat kemungkinan adanya intervensi yang dapat meningkatkan kesejahteraan nasional?

Ada dua garis pertahanan bagi perdagangan bebas: Yang pertama berpendapat bahwa kegagalan pasar dalam negeri harus diperbaiki dengan kebijakan dalam negeri yang ditujukan langsung pada sumber permasalahan; argumen kedua menyatakan bahwa para ekonom tidak dapat mendiagnosis kegagalan pasar dengan cukup baik untuk menentukan kebijakan. Pernyataan bahwa kegagalan pasar dalam negeri memerlukan perubahan kebijakan dalam negeri, bukan kebijakan perdagangan internasional, dapat diungkapkan melalui analisis biaya-manfaat yang dimodifikasi untuk memperhitungkan manfaat sosial marjinal yang tidak

terukur. Gambar 10.3 menunjukkan bahwa tarif mungkin meningkatkan kesejahteraan, meskipun terdapat distorsi produksi dan konsumsi, karena tarif menyebabkan tambahan produksi yang menghasilkan manfaat sosial. Namun, jika peningkatan produksi yang sama dicapai melalui subsidi produksi dan bukan melalui tarif, maka harga yang diterima konsumen tidak akan meningkat dan kerugian konsumsi dapat dihindari. Dengan kata lain, dengan menargetkan secara langsung kegiatan tertentu yang ingin kita dorong, subsidi produksi akan menghindari beberapa biaya sampingan yang terkait dengan tarif.

Contoh ini menggambarkan prinsip umum ketika menangani kegagalan pasar: Kegagalan pasar selalu lebih baik ditangani secara langsung karena respons kebijakan tidak langsung menyebabkan distorsi insentif di bagian lain perekonomian. Oleh karena itu, kebijakan perdagangan yang dibenarkan oleh kegagalan pasar dalam negeri bukanlah respons yang paling efisien; kebijakan-kebijakan tersebut selalu merupakan kebijakan yang “terbaik kedua” dan bukan “yang terbaik pertama”.

Pemahaman ini mempunyai implikasi penting bagi para pembuat kebijakan perdagangan: Setiap kebijakan perdagangan yang diusulkan harus selalu dibandingkan dengan kebijakan dalam negeri yang bertujuan untuk memperbaiki masalah yang sama. Jika kebijakan dalam negeri tampak terlalu mahal atau mempunyai efek samping yang tidak diinginkan, maka kebijakan perdagangan hampir pasti akan menjadi kurang diminati—walaupun dampaknya tidak terlalu terlihat. Di Uni Eropa (UE), misalnya, produsen pisang diberikan jaminan tingkat produksi pisang dengan batas tertentu hingga tahun 2007. Sekitar 16 persen dari total konsumsi UE diproduksi di UE. Sisanya diimpor dari negara-negara Amerika Latin, Afrika, Karibia, dan Pasifik (ACP). Untuk mendukung pertumbuhan ekonomi beberapa negara ACP, diberikan kuota impor dalam jumlah besar untuk mengakses pasar UE. Pada tahun 1993, UE telah mengenakan tarif terhadap impor pisang dari negara-negara non-ACP. Namun, kebijakan bantuan kompensasi UE sebenarnya memerlukan pembayaran subsidi dalam jumlah besar, sehingga berdampak pada defisit anggaran pemerintah pusat dan memerlukan kenaikan pajak. Pekerja di UE juga merupakan pekerja dengan bayaran tertinggi di sektor pertanian. Dengan demikian, kuota impor yang diberikan kepada negara-negara ACP dan keuntungan yang diterima oleh eksportir ACP menimbulkan kerugian besar bagi eksportir Amerika Latin dan konsumen UE yang mengalami distorsi terhadap pilihan konsumen karena membayar harga yang lebih tinggi. Namun, biaya ini timbul dalam bentuk harga yang lebih tinggi dibandingkan pengeluaran langsung pemerintah. Menyusul beberapa perselisihan di WTO dan reformasi rezim perdagangan pisang, sistem bantuan kompensasi untuk petani UE ditarik.

Kritik terhadap membenaran kegagalan pasar dalam negeri untuk perlindungan berpendapat bahwa kasus ini tipikal: Sebagian besar penyimpangan dari perdagangan bebas dilakukan bukan karena manfaatnya melebihi biayanya tetapi karena masyarakat gagal memahami kerugian sebenarnya. Membandingkan biaya kebijakan perdagangan dengan kebijakan domestik alternatif merupakan cara yang berguna untuk memfokuskan perhatian pada seberapa besar biaya-biaya tersebut.

Pertahanan kedua terhadap perdagangan bebas adalah karena kegagalan pasar biasanya sulit diidentifikasi secara tepat, maka sulit untuk memastikan respons kebijakan yang tepat. Misalnya, terdapat pengangguran perkotaan di negara kurang berkembang; kebijakan apa yang tepat? Salah satu hipotesis (dikaji lebih mendalam pada Bab 11) mengatakan bahwa tarif untuk melindungi sektor industri perkotaan akan menarik pengangguran ke dalam pekerjaan produktif dan dengan demikian menghasilkan manfaat sosial yang lebih dari sekedar kompensasi biaya tarif. Namun hipotesis lain mengatakan bahwa kebijakan ini akan mendorong begitu banyak migrasi ke perkotaan sehingga pengangguran justru akan meningkat. Sulit untuk mengatakan hipotesis mana yang benar. Walaupun teori ekonomi menjelaskan banyak hal mengenai cara kerja pasar yang berfungsi dengan baik, teori ini tidak memberikan banyak panduan mengenai pasar yang tidak berfungsi dengan baik; Ada banyak cara yang menyebabkan pasar tidak berfungsi, dan pilihan kebijakan terbaik kedua bergantung pada rincian kegagalan pasar.

Sulitnya memastikan kebijakan perdagangan terbaik kedua yang tepat memperkuat argumen politik yang mendukung perdagangan bebas yang disebutkan sebelumnya. Jika para ahli kebijakan perdagangan sangat tidak yakin mengenai kebijakan apa yang harus menyimpang dari perdagangan bebas dan tidak sepakat satu sama lain, maka akan sangat mudah bagi kebijakan perdagangan untuk mengabaikan kesejahteraan nasional dan didominasi oleh politik kepentingan khusus. Jika kegagalan pasar pada awalnya tidak terlalu buruk, komitmen terhadap perdagangan bebas pada akhirnya mungkin merupakan kebijakan yang lebih baik daripada membuka kotak Pandora dengan pendekatan yang lebih fleksibel.

Namun, ini adalah penilaian mengenai politik dan bukan mengenai ekonomi. Kita perlu menyadari bahwa teori ekonomi tidak memberikan pembelaan dogmatis terhadap perdagangan bebas, meskipun teori ekonomi sering dituduh melakukan hal tersebut.

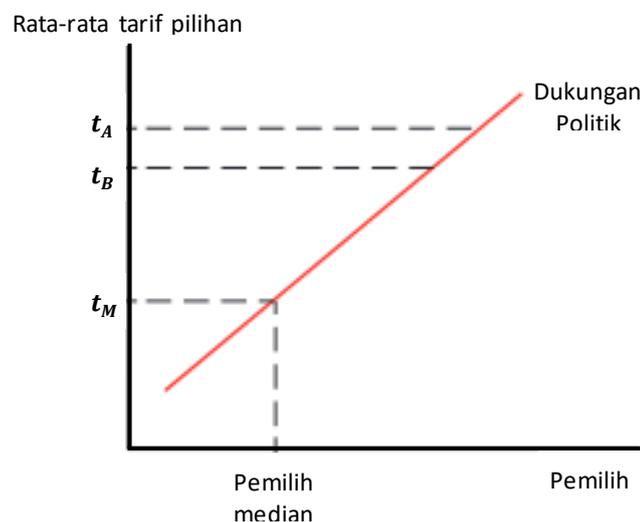
10.5 DISTRIBUSI PENDAPATAN DAN KEBIJAKAN PERDAGANGAN

Diskusi sejauh ini terfokus pada argumen kesejahteraan nasional yang mendukung dan menentang kebijakan tarif. Adalah tepat untuk memulai dari sini, karena perbedaan antara kesejahteraan nasional dan kesejahteraan kelompok-kelompok tertentu membantu memperjelas permasalahan ini dan karena para pendukung kebijakan perdagangan biasanya mengklaim bahwa kebijakan-kebijakan tersebut akan menguntungkan negara secara keseluruhan. Namun ketika melihat politik kebijakan perdagangan yang sebenarnya, kita perlu menghadapi kenyataan bahwa kesejahteraan nasional tidak ada; yang ada hanyalah keinginan individu, yang kurang lebih tidak tercermin secara sempurna dalam tujuan pemerintah.

Bagaimana preferensi individu digabungkan untuk menghasilkan kebijakan perdagangan yang kita lihat? Tidak ada jawaban tunggal yang dapat diterima secara umum, namun semakin banyak analisis ekonomi yang mengeksplorasi model-model yang berasumsi bahwa pemerintah berupaya memaksimalkan keberhasilan politik dibandingkan mengukur kesejahteraan nasional secara abstrak.

Kompetisi Pemilu

Para ilmuwan politik telah lama menggunakan model persaingan sederhana di antara partai-partai politik untuk menunjukkan bagaimana preferensi pemilih dapat tercermin dalam kebijakan yang sebenarnya. Model tersebut berjalan sebagai berikut: Misalkan dua partai yang bersaing bersedia menjanjikan apa pun yang memungkinkan masing-masing partai untuk memenangkan pemilu berikutnya. pemilu, dan anggaplah kebijakan dapat dijelaskan dalam satu dimensi, katakanlah, tingkat tarif. Dan yang terakhir, misalkan para pemilih mempunyai perbedaan dalam kebijakan yang mereka pilih. Misalnya, bayangkan suatu negara mengekspor barang padat keterampilan dan mengimpor barang padat karya. Maka pemilih dengan tingkat keterampilan yang tinggi akan memilih tarif yang rendah, namun pemilih dengan keterampilan yang rendah akan lebih baik jika negara tersebut mengenakan tarif yang tinggi.



Gambar 10.4 Persaingan Politik

Para pemilih diurutkan berdasarkan tarif yang mereka sukai. Jika salah satu pihak mengusulkan tarif t_A yang tinggi, pihak lain dapat memenangkan sebagian besar pemilih dengan menawarkan tarif yang lebih rendah, yaitu t_B . Persaingan politik ini mendorong kedua belah pihak untuk mengusulkan tarif yang mendekati t_M , yaitu tarif yang disukai oleh pemilih median. Oleh karena itu, kita dapat memikirkan untuk mengurutkan seluruh pemilih berdasarkan tarif yang mereka sukai, dengan pemilih yang memilih tarif terendah di sebelah kiri dan mereka yang memilih tarif tertinggi di sebelah kanan. Kebijakan apa yang kemudian dijanjikan oleh kedua pihak untuk diikuti? Jawabannya adalah mereka akan mencoba mencari jalan tengah khususnya, keduanya akan cenderung sepakat pada tingkat tarif yang disukai oleh pemilih median, yaitu pemilih yang berada di pertengahan daftar pemilih. Untuk mengetahui alasannya, perhatikan Gambar 10.4. Dalam gambar tersebut, para pemilih diurutkan berdasarkan tingkat tarif pilihan mereka, yang ditunjukkan oleh kurva hipotetis yang miring ke atas; t_M adalah median tingkat pilihan pemilih. Sekarang anggaplah salah satu partai telah mengusulkan tingkat tarif t_A , yang jauh di atas tingkat yang disukai oleh median pemilih.

Kemudian pihak lain dapat mengusulkan tarif yang sedikit lebih rendah, t_B , dan programnya akan disukai oleh hampir semua pemilih yang menginginkan tarif yang lebih rendah, yaitu oleh mayoritas. Dengan kata lain, akan selalu ada kepentingan politik suatu partai untuk melemahkan usulan tarif yang lebih tinggi dari apa yang diinginkan median pemilih.

Alasan serupa menunjukkan bahwa politisi yang mementingkan diri sendiri akan selalu ingin menjanjikan tarif yang lebih tinggi jika lawan mereka mengusulkan tarif yang lebih rendah dari tarif yang disukai median pemilih. Jadi kedua belah pihak akhirnya mengusulkan tarif yang mendekati tarif yang diinginkan median pemilih. Para ilmuwan politik telah memodifikasi model sederhana ini dalam beberapa cara. Misalnya, beberapa analis menekankan pentingnya aktivis partai dalam meraih suara; karena para aktivis ini sering kali mempunyai motivasi ideologis, kebutuhan akan dukungan mereka dapat mencegah partai-partai untuk bersikap sinis, atau mengadopsi platform yang tidak bisa dibedakan, seperti yang ditunjukkan oleh model ini. Meskipun demikian, model persaingan pemilu median pemilih sangat membantu sebagai cara berpikir tentang bagaimana keputusan politik diambil di dunia nyata, di mana dampak kebijakan terhadap distribusi pendapatan mungkin lebih penting daripada dampaknya terhadap efisiensi.

Namun, salah satu bidang di mana model median voter tampaknya tidak berfungsi dengan baik adalah kebijakan perdagangan! Faktanya, prediksi ini hampir salah. Menurut model ini, suatu kebijakan harus dipilih berdasarkan jumlah pemilih yang dikehendaki: Sebuah kebijakan yang menimbulkan kerugian besar pada segelintir orang namun menguntungkan banyak orang harus menjadi pemenang politik; sebuah kebijakan yang menimbulkan kerugian besar namun membantu sekelompok kecil orang pastilah merugi. Namun pada kenyataannya, kebijakan proteksionis lebih cenderung sesuai dengan gambaran terakhir dibandingkan dengan gambaran sebelumnya. Misalnya, industri susu Amerika dilindungi dari persaingan asing melalui sistem tarif dan kuota yang rumit. Pembatasan ini menimbulkan kerugian bagi hampir setiap keluarga di Amerika dan memberikan manfaat yang jauh lebih kecil kepada industri susu yang hanya mempekerjakan sekitar 0,1 persen dari angkatan kerja di negara tersebut. Bagaimana hal seperti itu bisa terjadi secara politis?

Aksi Kolektif

Dalam bukunya yang kini terkenal, ekonom Mancur Olson menyatakan bahwa aktivitas politik atas nama suatu kelompok adalah barang publik; artinya, manfaat dari kegiatan tersebut diperoleh seluruh anggota kelompok, bukan hanya individu yang melakukan kegiatan tersebut. Misalkan seorang konsumen menulis surat kepada anggota kongresnya menuntut tingkat tarif yang lebih rendah atas barang impor favoritnya, dan surat ini membantu mengubah suara anggota kongres sehingga tarif yang lebih rendah disetujui. Kemudian semua konsumen yang membeli barang tersebut mendapatkan keuntungan dari harga yang lebih rendah, meskipun mereka tidak perlu repot-repot menulis surat.

Sifat politik yang bersifat kepentingan publik ini berarti bahwa kebijakan-kebijakan yang menimbulkan kerugian besar secara total namun kerugian kecil bagi setiap individu mungkin tidak mendapat perlawanan yang efektif. Sekali lagi, ambil contoh proteksionisme produk susu. Kebijakan ini membebankan biaya pada keluarga Amerika pada umumnya sekitar

Rp.45.000 per tahun. Haruskah konsumen melobi anggota kongresnya untuk menghapus kebijakan tersebut? Dari sudut pandang kepentingan individu, tentu saja tidak. Karena satu surat hanya mempunyai pengaruh kecil terhadap kebijakan, imbalan yang diperoleh dari surat tersebut mungkin tidak sebanding dengan kertas yang digunakan untuk menulis surat tersebut, apalagi prangkonyanya. (Tentu saja, tidak ada gunanya mempelajari keberadaan kebijakan tersebut kecuali Anda tertarik pada hal-hal tersebut demi kepentingan mereka sendiri.) Namun, jika satu juta pemilih menulis surat yang menuntut diakhirinya perlindungan terhadap produk susu, kebijakan tersebut pasti akan dicabut. membawa manfaat bagi konsumen jauh melebihi biaya pengiriman surat. Dalam ungkapan Olson, terdapat masalah dalam tindakan kolektif: Meskipun merupakan kepentingan kelompok secara keseluruhan untuk mendorong kebijakan yang menguntungkan, namun hal tersebut bukanlah kepentingan individu mana pun.

Permasalahan aksi kolektif paling baik diatasi jika kelompoknya kecil (sehingga setiap individu memperoleh bagian yang signifikan dari manfaat kebijakan yang menguntungkan) dan/atau terorganisir dengan baik (sehingga anggota kelompok dapat dimobilisasi untuk bertindak secara kolektif). Alasan mengapa kebijakan seperti perlindungan susu dapat terwujud adalah karena produsen susu merupakan kelompok yang relatif kecil dan terorganisasi dengan baik dan menyadari besarnya subsidi implisit yang diterima anggotanya, sementara konsumen susu merupakan populasi besar yang bahkan tidak menyadari dirinya sendiri sebagai kelompok kepentingan. Permasalahan tindakan kolektif kemudian dapat menjelaskan mengapa kebijakan-kebijakan yang tampaknya tidak hanya menimbulkan lebih banyak kerugian dibandingkan manfaat, namun juga lebih merugikan pemilih dibandingkan manfaatnya, tetap dapat diadopsi.

10.6 POLITISI DIJUAL

Bukti Dari Tahun 1990-An

Seperti yang kami jelaskan di teks, sulit untuk memahami kebijakan perdagangan sebenarnya jika Anda berasumsi bahwa pemerintah benar-benar berupaya memaksimalkan kesejahteraan nasional. Di sisi lain, kebijakan perdagangan sebenarnya masuk akal jika Anda berasumsi bahwa kelompok berkepentingan khusus dapat membeli pengaruh. Tapi apakah ada bukti langsung bahwa politisi benar-benar dijual?

Pemungutan suara yang dilakukan Kongres AS mengenai beberapa isu perdagangan penting pada tahun 1990an menawarkan contoh kasus yang berguna. Alasannya adalah undang-undang pendanaan kampanye AS mewajibkan politisi untuk mengungkapkan jumlah dan sumber kontribusi kampanye; pengungkapan ini memungkinkan para ekonom dan ilmuwan politik untuk mencari hubungan antara kontribusi tersebut dan perolehan suara sebenarnya.

Sebuah studi pada tahun 1998 yang dilakukan oleh Robert Baldwin dan Christopher Magee* berfokus pada dua pemungutan suara penting: pemungutan suara pada tahun 1993 mengenai Perjanjian Perdagangan Bebas Amerika Utara (umumnya dikenal sebagai NAFTA, dan dijelaskan lebih panjang di bawah), dan pemungutan suara pada tahun 1994 yang

meratifikasi perjanjian terbaru berdasarkan perjanjian tersebut. Perjanjian Umum mengenai Tarif dan Perdagangan (umumnya dikenal sebagai GATT, juga dijelaskan di bawah). Kedua pemungutan suara tersebut berlangsung sengit, sebagian besar terjadi pada jalur bisnis versus buruh—yaitu, kelompok bisnis sangat mendukung; serikat pekerja sangat menentangnya. Dalam kedua kasus tersebut, posisi perdagangan bebas yang didukung oleh bisnis menang; dalam pemungutan suara NAFTA, hasilnya diragukan hingga menit terakhir, dan selisih kemenangan 34 suara di Dewan Perwakilan Rakyat tidak terlalu besar. Baldwin dan Magee memperkirakan model ekonometrik pemungutan suara kongres yang mengontrol faktor-faktor seperti karakteristik ekonomi distrik anggota serta kontribusi bisnis dan tenaga kerja kepada perwakilan kongres. Mereka menemukan pengaruh uang yang kuat terhadap pola pemungutan suara. Salah satu cara untuk menilai dampak ini adalah dengan melakukan serangkaian “kontrafaktual”: Seberapa berbedakah keseluruhan suara jika tidak ada kontribusi bisnis, tidak ada kontribusi tenaga kerja, atau tidak ada kontribusi apa pun sama sekali?

Tabel berikut merangkum hasilnya. Baris pertama menunjukkan berapa banyak perwakilan yang mendukung setiap RUU; Ingatlah bahwa pengesahan memerlukan setidaknya 214 suara. Baris kedua menunjukkan jumlah suara yang diprediksi berdasarkan persamaan Baldwin dan Magee, model mereka tepat dalam kasus NAFTA namun memberikan prediksi yang berlebihan dengan beberapa suara dalam kasus GATT. Baris ketiga menunjukkan berapa banyak suara yang akan diterima setiap RUU, menurut model, jika tidak ada kontribusi tenaga kerja; baris berikutnya menunjukkan berapa banyak perwakilan yang akan memberikan suara setuju jika tidak ada kontribusi bisnis. Baris terakhir menunjukkan berapa banyak yang akan memberikan suara setuju jika kontribusi dari dunia usaha dan tenaga kerja tidak ada.

Jika perkiraan ini benar, maka kontribusi akan berdampak besar pada total suara. Dalam kasus NAFTA, kontribusi buruh mendorong 62 perwakilan yang seharusnya mendukung RUU tersebut untuk memberikan suara menentang; kontribusi bisnis menggerakkan 34 perwakilan ke arah lain. Jika tidak ada kontribusi dari dunia usaha, menurut perkiraan ini, NAFTA hanya akan menerima 195 suara tidak cukup untuk lolos. Di sisi lain, mengingat kedua belah pihak memberikan kontribusi, dampaknya cenderung hilang. Perkiraan Baldwin dan Magee menunjukkan bahwa jika tidak ada kontribusi baik dari pihak buruh maupun dunia usaha, baik NAFTA maupun GATT akan tetap lolos.

Mungkin salah untuk menekankan fakta bahwa dalam kasus-kasus tertentu, kontribusi dari kedua belah pihak tidak mengubah hasil akhir. Hasil yang sangat penting adalah bahwa para politisi memang dijual yang berarti bahwa teori-teori kebijakan perdagangan yang menekankan kepentingan khusus berada pada jalur yang benar.

10.7 MEMODELKAN PROSES POLITIK

Meskipun logika tindakan kolektif telah lama digunakan oleh para ekonom untuk menjelaskan kebijakan perdagangan yang tampaknya tidak rasional, teori ini masih belum jelas mengenai cara kelompok kepentingan terorganisir mempengaruhi kebijakan. Semakin

banyak analisis yang mencoba mengisi kesenjangan ini dengan model proses politik yang disederhanakan. Titik awal dari analisis ini jelas: Walaupun para politisi memenangkan pemilu sebagian karena mereka mendukung kebijakan-kebijakan yang populer, kampanye yang sukses juga memerlukan dana untuk periklanan, jajak pendapat, dan sebagainya. Oleh karena itu, mungkin ada kepentingan seorang politisi untuk mengambil posisi yang bertentangan dengan kepentingan pemilih pada umumnya jika politisi tersebut ditawarkan kontribusi finansial yang cukup besar untuk melakukan hal tersebut; uang ekstra tersebut mungkin bernilai lebih banyak suara daripada suara yang hilang karena mengambil posisi yang tidak populer.

Oleh karena itu, model ekonomi politik kebijakan perdagangan modern membayangkan semacam lelang di mana kelompok kepentingan “membeli” kebijakan dengan menawarkan kontribusi yang bergantung pada kebijakan yang diambil oleh pemerintah. Politisi tidak akan mengabaikan kesejahteraan secara keseluruhan, namun mereka bersedia mengorbankan sejumlah penurunan kesejahteraan pemilih dengan imbalan dana kampanye yang lebih besar. Akibatnya, kelompok yang terorganisasi dengan baik yakni kelompok yang mampu mengatasi masalah aksi kolektif akan bisa mendapatkan kebijakan yang memihak kepentingan mereka dan mengorbankan masyarakat secara keseluruhan.

Siapa yang Dilindungi?

Praktisnya, industri manakah yang sebenarnya mendapat perlindungan dari persaingan impor? Banyak negara berkembang secara tradisional telah melindungi sejumlah besar sektor manufaktur, melalui kebijakan yang dikenal sebagai industrialisasi substitusi impor. Kami membahas kebijakan ini dan alasan mengapa kebijakan ini menjadi kurang populer dalam beberapa tahun terakhir di Bab 11. Kisaran proteksionisme di negara-negara maju jauh lebih sempit; memang, sebagian besar proteksionisme terkonsentrasi hanya pada dua sektor: pertanian dan sandang.

Pertanian Tidak banyak petani di perekonomian modern di Amerika Serikat, pertanian hanya mempekerjakan sekitar 2 juta pekerja dari lebih dari 130 juta angkatan kerja. Namun, para petani biasanya merupakan kelompok yang terorganisir dengan baik dan memiliki kekuatan politik yang dalam banyak kasus mampu mencapai tingkat perlindungan efektif yang sangat tinggi. Kita membahas Kebijakan Pertanian Bersama Eropa di Bab 9; Subsidi ekspor dalam program tersebut berarti sejumlah produk pertanian dijual dua atau tiga kali lipat harga dunia. Di Jepang, pemerintah secara tradisional melarang impor beras, sehingga menaikkan harga makanan pokok di dalam negeri hingga lima kali lipat harga dunia.

Larangan ini sedikit dilonggarkan ketika terjadi gagal panen pada pertengahan tahun 1990an, namun pada akhir tahun 1998, karena adanya protes dari negara-negara lain, termasuk Amerika Serikat dan Jepang memberlakukan tarif sebesar 1.000 persen terhadap impor beras. Amerika Serikat pada umumnya merupakan eksportir pangan, yang berarti tarif atau kuota impor tidak dapat menaikkan harga. (Gula dan produk susu merupakan pengecualian.) Meskipun para petani telah menerima banyak subsidi dari pemerintah federal, keengganan pemerintah untuk memberikan uang secara langsung (dibandingkan dengan membebaskan biaya tersembunyi kepada konsumen) telah membatasi jumlah subsidi

tersebut. Akibat keengganan pemerintah tersebut, sebagian besar perlindungan di Amerika Serikat terkonsentrasi pada sektor utama yang dilindungi lainnya: industri pakaian.

Pakaian Industri pakaian terdiri dari dua bagian: tekstil (pemintalan dan penununan kain) dan pakaian jadi (perakitan kain menjadi pakaian). Kedua industri tersebut, terutama industri pakaian jadi, secara historis sangat dilindungi melalui tarif dan kuota impor. Hingga tahun 2005, produk-produk tersebut tunduk pada Pengaturan Multi-Fiber (MFA), yang menetapkan kuota ekspor dan impor untuk sejumlah besar negara.

Produksi pakaian memiliki dua fitur utama. Pekerjaan ini padat karya: Seorang pekerja memerlukan modal yang relatif sedikit, dalam beberapa kasus tidak lebih dari mesin jahit, dan dapat melakukan pekerjaan tersebut tanpa pendidikan formal yang mendalam. Dan teknologinya relatif sederhana: Tidak ada kesulitan besar dalam mentransfer teknologi bahkan ke negara-negara yang sangat miskin. Akibatnya, industri pakaian jadi merupakan industri di mana negara-negara berupah rendah memiliki keunggulan komparatif yang kuat dan negara-negara berupah tinggi memiliki kerugian komparatif yang kuat. Sektor ini juga secara tradisional merupakan sektor yang terorganisir dengan baik di negara-negara maju; misalnya, banyak pekerja pakaian jadi Amerika yang telah lama diwakili oleh Serikat Pekerja Garmen Wanita Internasional.

Nanti di bab ini, kami akan menjelaskan cara kerja negosiasi perdagangan; salah satu ketentuan terpenting dalam perjanjian perdagangan Putaran Uruguay, yang ditandatangani pada tahun 1994, adalah penghapusan MFA secara bertahap, yang dilaksanakan pada akhir tahun 2004. Meskipun kuota impor diberlakukan kembali terhadap Tiongkok pada tahun 2005, kuota tersebut telah dihapuskan secara bertahap. Pada titik ini, perdagangan pakaian tidak lagi menghadapi banyak pembatasan. Tabel 10.2 menunjukkan betapa pentingnya pakaian dalam proteksionisme AS, dan seberapa besar perbedaan yang dihasilkan dari berakhirnya pembatasan pakaian. Pada tahun 2002, ketika MFA masih berlaku, pembatasan pakaian bertanggung jawab atas lebih dari 80 persen keseluruhan biaya kesejahteraan akibat proteksionisme AS. Karena MFA memberikan izin impor kepada negara-negara pengekspor, sebagian besar biaya kesejahteraan yang ditanggung Amerika Serikat bukan berasal dari distorsi produksi dan konsumsi, melainkan dari pengalihan sewa kuota kepada pihak asing. Dengan berakhirnya MFA, biaya perlindungan pakaian dan keseluruhan biaya perlindungan di AS turun tajam.

Tabel 10.2 biaya kesejahteraan perlindungan AS(Rp.Milyar)

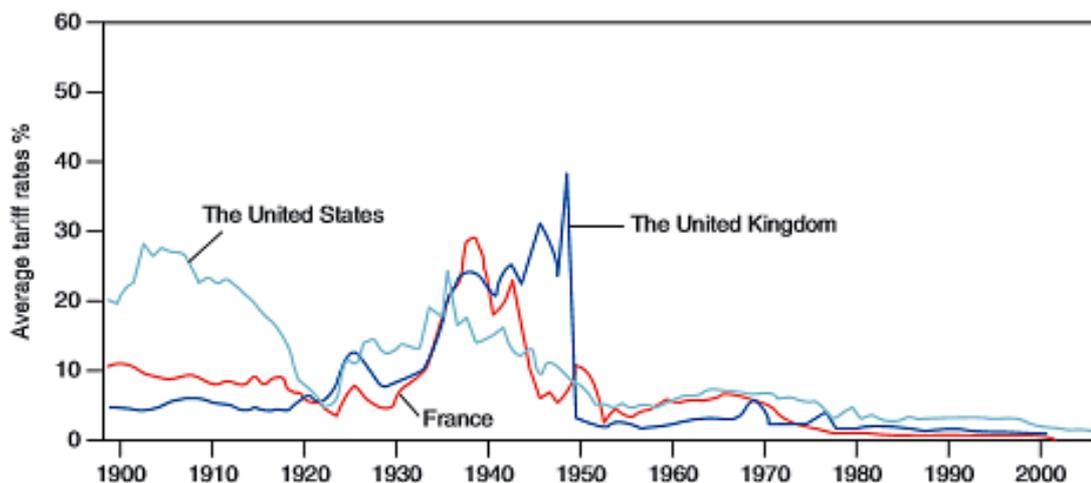
	Perkiraan tahun 2002	2015
Total	14,1	2,6
Tekstil dan pakaian jadi	11,8	0,5

10.8 NEGOSIASI INTERNASIONAL DAN KEBIJAKAN PERDAGANGAN

Diskusi kami mengenai politik kebijakan perdagangan belum begitu menggembirakan. Kami berpendapat bahwa sulit untuk merancang kebijakan perdagangan yang meningkatkan

kesejahteraan nasional dan bahwa kebijakan perdagangan sering kali didominasi oleh politik kelompok kepentingan. “Cerita-cerita horor” mengenai kebijakan-kebijakan perdagangan yang menghasilkan biaya yang jauh melebihi manfaat yang dapat dibayangkan; Oleh karena itu, mudah untuk bersikap sangat sinis terhadap sisi praktis teori perdagangan.

Namun kenyataannya, sejak pertengahan tahun 1930-an hingga sekitar tahun 1980, Amerika Serikat dan negara-negara maju lainnya secara bertahap menghapuskan tarif dan beberapa hambatan perdagangan lainnya, dan dengan demikian membantu peningkatan pesat dalam integrasi internasional. Gambar 10.5 menunjukkan tarif rata-rata impor di Inggris, Perancis, dan Amerika Serikat dari tahun 1900 hingga 2000. Kebanyakan ekonom percaya, terutama dalam kasus Amerika Serikat, bahwa liberalisasi perdagangan progresif ini sangat bermanfaat. Namun, mengingat apa yang telah kami katakan mengenai politik kebijakan perdagangan, bagaimana penghapusan tarif ini mungkin dilakukan secara politis?



Gambar 10.5 Tarif Rata-Rata Terhadap Total Impor (Prancis, Inggris, Dan As)

Setidaknya sebagian dari jawabannya adalah bahwa liberalisasi perdagangan besar-besaran pascaperang dicapai melalui negosiasi internasional. Artinya, pemerintah sepakat untuk terlibat dalam pengurangan tarif bersama. Perjanjian-perjanjian ini menghubungkan berkurangnya perlindungan bagi industri-industri yang bersaing dengan impor di masing-masing negara dengan berkurangnya perlindungan oleh negara-negara lain terhadap industri-industri ekspor di negara tersebut. Keterkaitan tersebut, seperti yang akan kita bahas sekarang, membantu mengimbangi beberapa kesulitan politik yang dapat menghalangi negara-negara untuk menerapkan kebijakan perdagangan yang baik.

Keuntungan Negosiasi

Setidaknya ada dua alasan mengapa lebih mudah menurunkan tarif berdasarkan kesepakatan bersama dibandingkan dengan melakukan kebijakan unilateral. Pertama, kesepakatan bersama membantu memobilisasi dukungan untuk perdagangan bebas. Kedua, perjanjian perdagangan yang dinegosiasikan dapat membantu pemerintah menghindari terjebak dalam perang dagang yang merusak.

Dampak negosiasi internasional terhadap dukungan terhadap perdagangan bebas sangatlah jelas. Kami telah mencatat bahwa produsen yang bersaing dengan impor biasanya memiliki informasi dan terorganisir yang lebih baik dibandingkan konsumen. Perundingan internasional dapat mendatangkan eksportir dalam negeri sebagai penyeimbang. Amerika Serikat dan Jepang, misalnya, dapat mencapai kesepakatan di mana Amerika Serikat tidak menerapkan kuota impor untuk melindungi beberapa produsennya dari persaingan Jepang dengan imbalan penghapusan hambatan Jepang terhadap ekspor pertanian atau teknologi tinggi AS. produk ke Jepang. Konsumen AS mungkin tidak efektif secara politik dalam menentang kuota impor barang asing, meskipun kuota ini mungkin merugikan mereka, namun eksportir yang menginginkan akses ke pasar luar negeri, melalui lobi mereka untuk saling menghilangkan kuota impor, dapat melindungi konsumen.

Negosiasi internasional juga dapat membantu menghindari perang dagang. Konsep perang dagang paling baik diilustrasikan dengan contoh bergaya. Bayangkan hanya ada dua negara di dunia, Amerika Serikat dan Jepang, dan negara-negara tersebut hanya mempunyai dua pilihan kebijakan: perdagangan bebas atau proteksi. Anggaplah negara-negara tersebut mempunyai pemikiran yang sangat jernih dan dapat menetapkan nilai numerik tertentu untuk kepuasan mereka terhadap hasil kebijakan tertentu (Tabel 10.3).

Tabel 10.3 masalah perang dagang

		japan	
		Perdagangan bebas	Perlindungan
U.S	Perdagangan bebas	10 / 10	-10 / 20
	Perlindungan	20 / -10	-5 / -5

Nilai-nilai tertentu dari imbalan yang diberikan dalam tabel mewakili dua asumsi. Pertama, kami berasumsi bahwa pemerintah masing-masing negara akan memilih perlindungan jika mereka bisa menerima kebijakan negara lain sebagaimana mestinya. Artinya, kebijakan apa pun yang dipilih Jepang, lebih baik pemerintah AS melakukan perlindungan. Asumsi ini belum tentu benar banyak ekonom berpendapat bahwa perdagangan bebas adalah kebijakan terbaik bagi negara ini, apa pun yang dilakukan pemerintah lain. Namun, pemerintah harus bertindak tidak hanya demi kepentingan publik tetapi juga demi kepentingan politiknya sendiri. Karena alasan-alasan yang telah dibahas pada bagian sebelumnya, pemerintah seringkali mengalami kesulitan secara politis untuk tidak memberikan perlindungan kepada beberapa industri.

Asumsi kedua yang terdapat dalam Tabel 10.3 adalah bahwa meskipun masing-masing pemerintah bertindak sendiri-sendiri akan lebih baik jika ada perlindungan, keduanya akan lebih baik jika keduanya memilih perdagangan bebas. Artinya, pemerintah AS akan memperoleh lebih banyak keuntungan dengan dibukanya pasar Jepang dibandingkan

kerugian yang akan ditanggungnya jika membuka pasarnya sendiri, dan hal yang sama juga berlaku bagi Jepang. Kita dapat membenarkan asumsi ini hanya dengan memanfaatkan keuntungan dari perdagangan. Bagi mereka yang telah mempelajari teori permainan, situasi ini dikenal sebagai dilema Tahanan. Setiap pemerintah, yang mengambil keputusan terbaik untuk dirinya sendiri, akan memilih untuk melakukan perlindungan. Pilihan ini mengarah ke hasil di kotak kanan bawah tabel. Namun kedua negara akan lebih beruntung jika tidak ada yang melindungi: Kotak kiri atas tabel memberikan imbal hasil yang lebih tinggi bagi kedua negara. Dengan bertindak secara sepihak demi kepentingan terbaik mereka, pemerintah gagal mencapai hasil terbaik. Jika negara-negara tersebut bertindak secara sepihak untuk melakukan perlindungan, maka akan terjadi perang dagang yang akan membuat kedua negara menjadi lebih terpukul. Perang dagang tidak seserius perang tembak-menembak, namun menghindarinya sama dengan menghindari konflik bersenjata atau perlombaan senjata.

Jelas sekali, Jepang dan Amerika Serikat perlu membuat perjanjian (seperti perjanjian) untuk menghindari perlindungan. Setiap pemerintahan akan lebih baik jika negara tersebut membatasi kebebasan bertindak, asalkan negara lain juga membatasi kebebasan bertindak. Sebuah perjanjian dapat membuat semua orang menjadi lebih baik. Ini adalah contoh yang sangat disederhanakan. Di dunia nyata terdapat banyak negara dan banyak gradasi kebijakan perdagangan antara perdagangan bebas dan perlindungan penuh terhadap impor. Meskipun demikian, contoh tersebut menunjukkan bahwa terdapat kebutuhan untuk mengoordinasikan kebijakan perdagangan melalui perjanjian internasional dan bahwa perjanjian tersebut benar-benar dapat membawa perubahan. Memang benar, sistem perdagangan internasional saat ini dibangun berdasarkan serangkaian perjanjian internasional.

10.9 PERJANJIAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Pengurangan tarif yang dikoordinasikan secara internasional sebagai kebijakan perdagangan dimulai pada tahun 1930an. Pada tahun 1930, Amerika Serikat mengeluarkan undang-undang tarif yang sangat tidak bertanggung jawab, yaitu Undang-Undang Smoot-Hawley. Berdasarkan undang-undang ini, tarif naik tajam dan perdagangan AS turun tajam; beberapa ekonom berpendapat bahwa Undang-Undang Smoot-Hawley membantu memperdalam Depresi Hebat. Dalam beberapa tahun setelah undang-undang tersebut disahkan, pemerintah AS menyimpulkan bahwa tarif perlu diturunkan, namun hal ini menimbulkan masalah serius dalam pembentukan koalisi politik. Penurunan tarif apa pun akan ditentang oleh para anggota Kongres yang distriknya berisi perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang-barang pesaing, sementara manfaatnya akan tersebar luas sehingga hanya sedikit orang di Kongres yang dapat dimobilisasi untuk melakukan hal yang sama. Untuk menurunkan tarif, penurunan tarif perlu dikaitkan dengan manfaat nyata bagi eksportir. Solusi awal terhadap permasalahan politik ini adalah negosiasi tarif bilateral. Amerika Serikat akan mendekati negara yang merupakan pengeksportir utama suatu barang misalnya, pengeksportir gula—dan menawarkan penurunan tarif gula jika negara tersebut mau menurunkan tarifnya terhadap beberapa ekspor AS. Daya tarik kesepakatan ini bagi eksportir AS akan membantu

melawan beban politik dari kepentingan gula. Di luar negeri, daya tarik kesepakatan ini bagi eksportir gula asing akan menyeimbangkan pengaruh politik kepentingan persaingan impor. Negosiasi bilateral semacam itu membantu mengurangi bea masuk rata-rata atas impor AS dari 59 persen pada tahun 1932 menjadi 25 persen tak lama setelah Perang Dunia II.

Namun negosiasi bilateral tidak memanfaatkan sepenuhnya koordinasi internasional. Salah satu alasannya adalah manfaat dari negosiasi bilateral dapat “melimpah” kepada pihak-pihak yang belum memberikan konsesi apa pun. Misalnya, jika Amerika Serikat menurunkan tarif kopi sebagai hasil kesepakatan dengan Brazil, Kolombia juga akan mendapatkan keuntungan dari harga kopi dunia yang lebih tinggi. Selain itu, beberapa kesepakatan yang menguntungkan mungkin melibatkan lebih dari dua mitra: Amerika Serikat menjual lebih banyak ke Eropa, Eropa menjual lebih banyak ke Arab Saudi, Arab Saudi menjual lebih banyak ke Jepang, dan Jepang menjual lebih banyak ke Amerika Serikat. Oleh karena itu, langkah liberalisasi perdagangan internasional selanjutnya adalah melanjutkan perundingan multilateral yang melibatkan sejumlah negara.

Perundingan multilateral dimulai segera setelah berakhirnya Perang Dunia II. Awalnya, para diplomat dari pihak Sekutu yang menang membayangkan negosiasi semacam itu akan dilakukan di bawah naungan sebuah badan yang diusulkan bernama Organisasi Perdagangan Internasional, yang sejajar dengan Dana Moneter Internasional dan Bank Dunia. Pada tahun 1947, karena tidak mau menunggu sampai ITO terbentuk, sekelompok 23 negara memulai negosiasi perdagangan berdasarkan seperangkat aturan sementara yang kemudian dikenal sebagai Perjanjian Umum tentang Tarif dan Perdagangan, atau GATT. Ternyata, ITO tidak pernah didirikan karena mendapat tentangan politik yang keras, khususnya di Amerika Serikat. Jadi perjanjian sementara tersebut akhirnya mengatur perdagangan dunia selama 48 tahun ke depan.

Secara resmi, GATT adalah sebuah perjanjian, bukan sebuah organisasi negara-negara yang berpartisipasi dalam perjanjian tersebut secara resmi ditetapkan sebagai “pihak yang terikat kontrak”, bukan anggota. Dalam prakteknya, GATT mempunyai “sekretariat” permanen di Jenewa, yang oleh semua orang disebut sebagai “GATT.” Pada tahun 1995, Organisasi Perdagangan Dunia, atau WTO, didirikan, yang akhirnya membentuk organisasi formal seperti yang dibayangkan 50 tahun sebelumnya. Namun, aturan GATT tetap berlaku, dan logika dasar sistemnya tetap sama.

Salah satu cara untuk memikirkan pendekatan GATT-WTO terhadap perdagangan adalah dengan menggunakan analogi mekanis: Ini seperti alat yang dirancang untuk mendorong suatu benda berat, perekonomian dunia, secara bertahap ke atas jalan menuju perdagangan bebas. Untuk mencapainya diperlukan “tuas” untuk mendorong objek ke arah yang benar dan “ratchets” untuk mencegah kemunduran.

Ratchet utama dalam sistem ini adalah proses pengikatan. Ketika suatu tingkat tarif “terikat”, negara yang mengenakan tarif setuju untuk tidak menaikkan tarif di masa depan. Saat ini, hampir seluruh tarif di negara-negara maju bersifat terikat, begitu pula sekitar tiga perempat tarif di negara-negara berkembang. Namun demikian, terdapat ruang gerak dalam tarif terikat: Suatu negara dapat menaikkan tarif jika mendapat persetujuan dari negara lain,

yang biasanya berarti memberikan kompensasi dengan mengurangi tarif lainnya. Dalam praktiknya, pengikatan ini sangat efektif, dengan hanya sedikit penurunan tarif selama setengah abad terakhir.

Selain tarif yang mengikat, sistem GATT-WTO secara umum berupaya mencegah intervensi non-tarif dalam perdagangan. Subsidi ekspor tidak diperbolehkan, dengan satu pengecualian besar. Pada awal berdirinya GATT, Amerika Serikat bersikeras memberikan celah bagi ekspor pertanian, yang kemudian dieksploitasi secara besar-besaran oleh Uni Eropa. Seperti yang telah kami kemukakan di awal bab ini, sebagian besar biaya perlindungan sebenarnya di Amerika Serikat berasal dari kuota impor. Sistem GATT-WTO sebenarnya “menghilangkan” kuota impor yang sudah ada, meskipun terdapat upaya yang terus-menerus dan seringkali berhasil untuk menghapus kuota tersebut atau mengubahnya menjadi tarif. Kuota impor baru pada umumnya dilarang kecuali sebagai tindakan sementara untuk menghadapi “gangguan pasar,” sebuah frasa yang tidak didefinisikan dengan jelas yang biasanya diartikan sebagai lonjakan impor yang mengancam akan membuat sektor domestik tiba-tiba bangkrut.

Pengungkit yang digunakan untuk memajukan kemajuan adalah proses yang agak bergaya yang dikenal sebagai putaran perdagangan, di mana sekelompok besar negara berkumpul untuk menegosiasikan serangkaian pengurangan tarif dan langkah-langkah lain untuk meliberalisasi perdagangan. Delapan putaran perdagangan telah diselesaikan sejak tahun 1947, putaran terakhir. Putaran Uruguay, yang diselesaikan pada tahun 1994—mendirikan WTO. Pada tahun 2001, sebuah pertemuan di kota Doha di Teluk Persia meresmikan pertemuan putaran kesembilan, namun meskipun telah dilakukan negosiasi selama bertahun-tahun, hal ini tidak pernah menghasilkan kesepakatan. Kami akan membahas alasan kegagalan ini nanti di bab ini.

Lima putaran perdagangan pertama di bawah GATT berbentuk perundingan bilateral “paralel”, di mana masing-masing negara melakukan perundingan secara berpasangan dengan sejumlah negara sekaligus. Misalnya, jika Jerman menawarkan pengurangan tarif yang akan menguntungkan Prancis dan Italia, Jerman dapat meminta konsesi timbal balik kepada keduanya. Kemampuan untuk membuat kesepakatan yang lebih luas, bersamaan dengan pemulihan ekonomi dunia setelah perang, membantu memungkinkan pengurangan tarif yang besar.

Perjanjian perdagangan multilateral keenam, yang dikenal sebagai Putaran Kennedy, diselesaikan pada tahun 1967. Perjanjian ini mencakup pengurangan tarif secara menyeluruh sebesar 50 persen oleh negara-negara industri besar, kecuali untuk industri tertentu yang tarifnya tidak diubah. Negosiasi tersebut menyangkut industri mana yang akan dikecualikan dan bukan besarnya pemotongan bagi industri yang tidak diberikan perlakuan khusus. Secara keseluruhan, Putaran Kennedy mengurangi tarif rata-rata sekitar 35 persen. Perundingan perdagangan Putaran Tokyo (selesai pada tahun 1979) menurunkan tarif dengan formula yang lebih kompleks dibandingkan dengan Putaran Kennedy. Selain itu, peraturan-peraturan baru juga ditetapkan sebagai upaya untuk mengendalikan semakin banyaknya hambatan non-tarif, seperti pembatasan ekspor secara sukarela dan perjanjian pemasaran yang teratur. Akhirnya,

pada tahun 1994, perundingan putaran kedelapan, yang disebut Putaran Uruguay, selesai. Ketentuan dalam putaran tersebut disetujui oleh Kongres AS setelah perdebatan sengit; kami uraikan hasil perundingan tersebut di bawah ini.

Putaran Uruguay

Perundingan perdagangan internasional yang besar selalu dibuka dengan upacara di satu tempat yang eksotik dan diakhiri dengan penandatanganan seremonial di tempat lain. Putaran kedelapan perundingan perdagangan global yang dilakukan di bawah GATT dimulai pada tahun 1986, dengan pertemuan di resor pantai Punta del Este, Uruguay (oleh karena itu dinamakan Putaran Uruguay). Para peserta kemudian berangkat ke Jenewa, di mana mereka terlibat dalam penawaran dan penawaran balasan selama bertahun-tahun, ancaman dan ancaman balasan, dan, yang terpenting, puluhan ribu jam pertemuan yang sangat membosankan sehingga bahkan diplomat paling berpengalaman sekalipun akan kesulitan untuk tetap terjaga. Putaran tersebut dijadwalkan selesai pada tahun 1990 tetapi mengalami kesulitan politik yang serius. Pada akhir tahun 1993, para perunding akhirnya menghasilkan dokumen dasar yang terdiri dari 400 halaman perjanjian, bersama dengan dokumen tambahan yang merinci komitmen spesifik negara-negara anggota sehubungan dengan pasar dan produk tertentu seluruhnya sekitar 22.000 halaman. Perjanjian tersebut ditandatangani di Marrakesh, Maroko, pada bulan April 1994, dan diratifikasi oleh negara-negara besar setelah terjadinya kontroversi politik yang sengit dalam beberapa kasus, termasuk di Amerika Serikat pada akhir tahun tersebut.

Berdasarkan panjang dokumen yang ada, hasil akhir Putaran Uruguay tidak mudah untuk diringkas. Namun hasil yang paling penting dapat dikelompokkan dalam dua bagian, liberalisasi perdagangan dan reformasi administrasi.

10.10 LIBERALISASI PERDAGANGAN

Putaran Uruguay, seperti perundingan GATT sebelumnya, memotong tarif di seluruh dunia. Angka-angka tersebut mungkin terdengar mengesankan: Tarif rata-rata yang dikenakan oleh negara-negara maju turun hampir 40 persen sebagai akibat dari putaran ini. Namun, tingkat tarif sudah cukup rendah. Faktanya, tingkat tarif rata-rata hanya turun dari 6,3 menjadi 3,9 persen, cukup untuk menghasilkan sedikit peningkatan dalam perdagangan dunia. Yang lebih penting dari pengurangan tarif secara keseluruhan adalah langkah-langkah untuk meliberalisasi perdagangan di dua sektor penting: pertanian dan pakaian.

Perdagangan produk pertanian dunia telah sangat terdistorsi. Jepang terkenal dengan pembatasan impor yang menyebabkan harga beras, daging sapi, dan makanan lain di dalam negeri beberapa kali lebih tinggi dari harga pasar dunia; Subsidi ekspor besar-besaran di Eropa berdasarkan Kebijakan Pertanian Bersama dijelaskan di Bab 9. Pada awal Putaran Uruguay, Amerika Serikat memiliki tujuan ambisius: perdagangan bebas produk pertanian pada tahun 2000. Pencapaian sebenarnya jauh lebih sederhana namun tetap saja penting. Perjanjian tersebut mengharuskan eksportir pertanian untuk mengurangi nilai subsidi sebesar 36 persen, dan volume ekspor yang disubsidi sebesar 21 persen, selama periode enam tahun. Negara-

negara seperti Jepang yang melindungi petaninya dengan kuota impor diharuskan mengganti kuota dengan tarif, yang mungkin tidak akan dinaikkan di masa mendatang.

Perdagangan tekstil dan pakaian dunia juga sangat terdistorsi oleh Pengaturan Multi-Serat, yang juga dijelaskan dalam Bab 9. Putaran Uruguay menghapuskan MFA secara bertahap selama periode 10 tahun, menghilangkan semua pembatasan kuantitatif pada perdagangan tekstil dan pakaian. (Beberapa tarif tinggi masih tetap berlaku.) Ini adalah liberalisasi yang cukup dramatis—ingat, sebagian besar perkiraan menyatakan bahwa perlindungan pakaian menimbulkan kerugian yang lebih besar pada konsumen AS dibandingkan gabungan semua tindakan proteksionis lainnya. Namun perlu dicatat bahwa formula yang digunakan untuk menghapuskan MFA secara bertahap sangat “backload”: sebagian besar liberalisasi ditunda hingga tahun 2003 dan 2004, dan berakhirnya kuota baru terjadi pada tanggal 1 Januari 2005.

Benar saja, berakhirnya MFA membawa lonjakan ekspor pakaian dari Tiongkok. Misalnya, pada bulan Januari 2005, Tiongkok mengirimkan 27 juta pasang celana katun ke Amerika Serikat, naik dari 1,9 juta pada tahun sebelumnya. Dan terdapat reaksi politik yang sengit dari produsen pakaian di Amerika Serikat dan Eropa. Meskipun pembatasan baru diberlakukan terhadap ekspor pakaian Tiongkok, pembatasan ini dihapuskan seiring berjalannya waktu; Faktanya, perdagangan pakaian dunia sebagian besar telah diliberalisasi. Tindakan perdagangan terakhir yang penting dalam Putaran Uruguay adalah serangkaian peraturan baru mengenai pengadaan pemerintah, pembelian yang dilakukan bukan oleh perusahaan swasta atau konsumen tetapi oleh lembaga pemerintah. Pengadaan seperti ini telah lama memberikan perlindungan pasar bagi berbagai jenis barang, mulai dari peralatan konstruksi hingga kendaraan. (Ingat kotak tentang truk impor di Bab 9.) Putaran Uruguay menetapkan peraturan baru yang akan membuka berbagai macam kontrak pemerintah untuk produk impor.

Reformasi Administratif: Dari GATT hingga WTO

Sebagian besar publisitas seputar Putaran Uruguay, dan sebagian besar kontroversi seputar sistem perdagangan dunia sejak saat itu, terfokus pada pembentukan lembaga baru, Organisasi Perdagangan Dunia, pada putaran tersebut. Pada tahun 1995, organisasi ini menggantikan sekretariat ad hoc yang mengelola GATT. Seperti yang akan kita lihat di Bab 12, WTO telah menjadi organisasi yang sangat dibenci oleh para penentang globalisasi; kelompok sayap kiri dan kanan dituduh bertindak sebagai semacam pemerintahan dunia, sehingga melemahkan kedaulatan nasional.

Apa bedanya WTO dengan GATT? Dari sudut pandang hukum, GATT merupakan perjanjian sementara, sedangkan WTO adalah organisasi internasional yang utuh; namun, birokrasi yang ada masih kecil (500 staf). Versi terbaru dari teks asli GATT telah dimasukkan ke dalam peraturan WTO. Namun GATT hanya berlaku untuk perdagangan barang; perdagangan jasa dunia yakni hal-hal yang tidak berwujud seperti asuransi, konsultasi, dan perbankan tidak tunduk pada seperangkat aturan yang disepakati. Akibatnya, banyak negara menerapkan peraturan yang secara terbuka atau de facto mendiskriminasi pemasok asing. Pengabaian GATT terhadap perdagangan jasa menjadi sebuah kelalaian yang semakin

mencolok, karena perekonomian modern semakin fokus pada produksi jasa dibandingkan barang fisik. Jadi perjanjian WTO memuat aturan-aturan mengenai perdagangan jasa (General Agreement on Trade in Services, atau GATS). Dalam praktiknya, peraturan-peraturan ini belum berdampak banyak pada perdagangan jasa; tujuan utamanya adalah sebagai dasar untuk menegosiasikan putaran perdagangan di masa depan.

Selain pergeseran besar dari produksi barang ke produksi jasa, negara-negara maju juga mengalami pergeseran dari ketergantungan pada modal fisik menjadi ketergantungan pada “kekayaan intelektual,” yang dilindungi oleh paten dan hak cipta. (Tiga puluh tahun yang lalu, General Motors adalah perusahaan modern yang paling penting; sekarang Apple atau Google.) Oleh karena itu, mendefinisikan penerapan hak properti internasional secara internasional juga menjadi perhatian utama. WTO mencoba mengatasi masalah ini melalui Perjanjian tentang Aspek Terkait Perdagangan Kekayaan Intelektual (TRIPS). Penerapan TRIPS dalam industri farmasi telah menjadi bahan perdebatan sengit.

Aspek baru yang paling penting dari WTO, bagaimanapun, secara umum diakui sebagai prosedur “penyelesaian sengketa”. Masalah mendasar muncul ketika suatu negara menuduh negara lain melanggar aturan sistem perdagangan. Misalnya, Moldova menuduh Ukraina membatasi impor produk yang berasal dari Moldova, dan Ukraina membantah tuduhan tersebut. Apa yang terjadi selanjutnya?

Perselisihan dapat timbul ketika suatu negara mengambil kebijakan perdagangan atau melanggar perjanjian WTO. Negara-negara anggota WTO menggunakan sistem penyelesaian perselisihan multilateral daripada mengambil tindakan secara sepihak, yang berarti mematuhi prosedur WTO yang disepakati dan menghormati keputusan. Namun, prioritas WTO adalah menyelesaikan perselisihan melalui konsultasi dan bukan mengambil keputusan.

Mari kita asumsikan WTO menyimpulkan bahwa Ukraina, pada kenyataannya, telah melanggar peraturan, namun menolak untuk mengubah kebijakannya. Lalu apa yang terjadi? WTO sendiri tidak mempunyai kekuatan penegakan hukum. Yang dapat dilakukan adalah memberikan hak kepada pelapor untuk melakukan pembalasan. Dalam contoh yang kami berikan, pemerintah Rusia mungkin diberi hak untuk menerapkan pembatasan terhadap ekspor Ukraina tanpa dianggap melanggar peraturan WTO. Berdasarkan aturan GATT, terdapat pengadilan internasional yang memerlukan waktu beberapa tahun untuk mengeluarkan keputusan; dan bahkan ketika itu terjadi, lebih mudah untuk memblokirnya.

Tentu saja, tidak ada negara yang ingin mendapatkan reputasi sebagai pelanggar hukum, sehingga negara-negara biasanya melakukan upaya untuk menjaga tindakan tersebut sesuai dengan aturan GATT.6 Perjanjian putaran Uruguay, di bawah WTO, memperkenalkan prosedur yang lebih formal dan terstruktur dengan lebih jelas. tahapan yang ditentukan. Harapan dan harapannya adalah tidak akan ada perselisihan yang sampai sejauh ini. Dalam banyak kasus, ancaman untuk membawa perselisihan ke WTO seharusnya menghasilkan penyelesaian; dalam sebagian besar kasus lainnya, negara-negara menerima keputusan WTO dan mengubah kebijakan mereka. Kotak berikut menjelaskan contoh prosedur penyelesaian sengketa WTO yang sedang berjalan: sengketa AS-Venezuela mengenai impor bensin.

Sebagaimana dijelaskan dalam kotak, kasus ini juga menjadi contoh utama bagi mereka yang menuduh WTO merusak kedaulatan nasional.

Manfaat dan Biaya

Dampak Putaran Uruguay terhadap perekonomian sulit diperkirakan. Jika tidak ada yang lain, pikirkan tentang logistiknya: Untuk melakukan perkiraan, seseorang harus menerjemahkan dokumen yang sangat besar dari satu jargon yang sulit ditembus (bahasa legal) ke bahasa lain (bahasa ekonomi), memberikan nomor pada terjemahannya, kemudian memasukkan semuanya ke dalam model komputer dari dokumen tersebut. perekonomian dunia. Perkiraan yang paling banyak dikutip adalah perkiraan dari GATT sendiri dan Organisasi untuk Kerja Sama Ekonomi dan Pembangunan, sebuah organisasi internasional lainnya (yang hanya terdiri dari negara-negara kaya dan berbasis di Paris). Kedua perkiraan tersebut menunjukkan adanya keuntungan terhadap perekonomian dunia secara keseluruhan sebesar lebih dari Rp.200 miliar per tahun, sehingga meningkatkan pendapatan dunia sekitar 1 persen. Seperti biasa, ada perbedaan pendapat di kedua belah pihak. Beberapa ekonom menyatakan bahwa perkiraan keuntungan tersebut terlalu dilebih-lebihkan, terutama karena perkiraan tersebut mengasumsikan bahwa ekspor dan impor memberikan respons yang kuat terhadap gerakan liberalisasi baru. Mungkin sebagian besar kritikus berpendapat bahwa perkiraan ini terlalu rendah, karena alasan “dinamis” yang telah dibahas sebelumnya dalam bab ini.

10.11 MENYELESAIKAN SENGKETA DAN MENCIPTAKAN SENGKETA

Penerapan pertama prosedur penyelesaian perselisihan WTO yang baru juga merupakan salah satu yang paling kontroversial. Bagi para pendukung WTO, hal ini menggambarkan efektivitas sistem baru tersebut. Bagi para penentang, hal ini menunjukkan bahwa organisasi tersebut menghalangi tujuan sosial yang penting seperti melindungi lingkungan.

Kasus ini muncul karena standar polusi udara AS yang baru. Standar ini menetapkan aturan komposisi kimia bensin yang dijual di Amerika Serikat. Standar yang seragam jelas sah menurut aturan WTO. Namun, standar baru ini mengandung beberapa celah: Pabrik-pabrik penyulingan di Amerika Serikat, atau yang menjual 75 persen atau lebih produksinya di Amerika Serikat, diberikan “garis dasar” yang bergantung pada tingkat polutan mereka pada tahun 1990. Ketentuan ini secara umum menetapkan standar yang tidak seketat yang ditetapkan untuk bensin impor, dan dengan demikian menyebabkan preferensi terhadap bensin dari kilang dalam negeri.

Venezuela, yang mengirimkan bensin dalam jumlah besar ke Amerika Serikat, mengajukan keluhan terhadap peraturan polusi yang baru pada awal tahun 1995. Venezuela berpendapat bahwa peraturan tersebut melanggar prinsip “perlakuan nasional,” yang menyatakan bahwa barang impor harus tunduk pada peraturan tersebut. peraturan yang sama dengan barang dalam negeri (sehingga peraturan tidak dijadikan sebagai bentuk proteksionisme tidak langsung). Setahun kemudian, panel yang ditunjuk oleh WTO memenangkan Venezuela; Amerika Serikat mengajukan banding, namun banding tersebut

ditolak. Amerika Serikat dan Venezuela kemudian merundingkan seperangkat aturan yang direvisi.

Pada satu sisi, hasil ini merupakan demonstrasi WTO melakukan apa yang seharusnya dilakukannya. Amerika Serikat telah menerapkan langkah-langkah yang jelas-jelas melanggar isi perjanjian perdagangannya; ketika negara yang lebih kecil dan kurang berpengaruh mengajukan banding terhadap tindakan tersebut, hasilnya cukup cepat. Di sisi lain, para aktivis lingkungan hidup merasa kecewa: Keputusan WTO, pada dasarnya, menghalangi upaya yang dapat membuat udara menjadi lebih bersih. Selain itu, tidak diragukan lagi bahwa peraturan mengenai udara bersih diberlakukan dengan itikad baik—yaitu, peraturan tersebut benar-benar dimaksudkan untuk mengurangi polusi udara, bukan untuk mengecualikan ekspor.

Para pembela WTO menyatakan bahwa Amerika Serikat jelas bisa saja membuat peraturan yang tidak mendiskriminasi impor; fakta bahwa mereka tidak melakukan hal tersebut merupakan konsesi politik terhadap industri pengilangan, yang pada dasarnya merupakan semacam proteksionisme. Hal yang paling bisa Anda katakan adalah bahwa peraturan WTO mempersulit para aktivis lingkungan hidup Amerika untuk mencapai kesepakatan politik dengan industri ini.

Dalam mitologi gerakan anti-globalisasi, yang kita bahas di Bab 12, intervensi WTO terhadap standar udara bersih telah mendapat status ikonik: Kasus ini dipandang sebagai contoh utama bagaimana organisasi ini merampas kedaulatan negara, mencegah mereka dari mengikuti kebijakan yang bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan. Namun kenyataannya, kasus ini tidak begitu jelas: Jika Amerika Serikat menerapkan aturan “udara bersih” yang tidak membedakan sumber daya, maka WTO tidak akan mengajukan keluhan.

Dalam kasus apa pun, jelas bahwa logika umum liberalisasi perdagangan berlaku: Kerugian dari Putaran Uruguay dirasakan oleh kelompok-kelompok yang terkonsentrasi dan terorganisir dengan baik, sementara manfaatnya diperoleh oleh masyarakat luas dan tersebar. Kemajuan di bidang pertanian merugikan kelompok petani kecil namun berpengaruh di Eropa, Jepang, dan negara-negara lain yang harga pertaniannya jauh di atas harga dunia. Kerugian-kerugian ini lebih dari sekadar diimbangi dengan keuntungan yang diperoleh konsumen dan pembayar pajak di negara-negara tersebut, namun karena manfaat-manfaat ini tersebar luas, hal-hal tersebut kurang diperhatikan. Demikian pula, liberalisasi perdagangan tekstil dan pakaian menimbulkan penderitaan yang terkonsentrasi bagi para pekerja dan perusahaan di industri-industri tersebut, yang diimbangi oleh keuntungan konsumen yang jauh lebih besar namun kurang terlihat. Mengingat dampak distribusi Putaran Uruguay yang kuat, sungguh luar biasa bahwa kesepakatan telah dicapai.

Memang benar, setelah kegagalan untuk mencapai kesepakatan yang mendekati target tahun 1990, banyak komentator mulai menyatakan bahwa seluruh proses negosiasi perdagangan telah berakhir. Bahwa pada akhirnya, tercapainya kesepakatan, meskipun dalam skala yang lebih sederhana dari yang diharapkan, mungkin disebabkan oleh serangkaian perhitungan politik yang saling terkait. Di Amerika Serikat, keuntungan yang diperoleh eksportir pertanian dan keuntungan yang diperoleh eksportir jasa jika GATT membuka pintu

bagi liberalisasi substansial membantu mengimbangi keluhan dari industri pakaian. Banyak negara berkembang mendukung putaran ini karena adanya peluang baru yang dapat ditawarkan pada ekspor tekstil dan pakaian mereka. Selain itu, beberapa “konsesi” yang dinegosiasikan berdasarkan perjanjian tersebut merupakan alasan untuk melakukan perubahan kebijakan yang pada akhirnya akan tetap terjadi. Misalnya saja, besarnya biaya yang dikeluarkan untuk Kebijakan Pertanian Bersama Eropa pada saat terjadi defisit anggaran, sehingga negara tersebut siap untuk melakukan pemotongan.

Namun, faktor penting dalam keberhasilan akhir putaran ini adalah ketakutan akan apa yang akan terjadi jika putaran tersebut gagal. Pada tahun 1993, arus proteksionisme jelas semakin kuat di Amerika Serikat dan negara-negara lain. Para perunding perdagangan di negara-negara yang mungkin menolak untuk menyetujui perjanjian tersebut seperti Perancis, Jepang, atau Korea Selatan, yang negara-negara tersebut memiliki lobi pertanian yang kuat dan menentang liberalisasi perdagangan khawatir bahwa kegagalan untuk mencapai kesepakatan akan berbahaya. Artinya, mereka khawatir kegagalan putaran ini tidak hanya berarti kurangnya kemajuan namun juga kemunduran besar terhadap kemajuan yang dicapai menuju perdagangan bebas selama empat dekade sebelumnya.

Studi Kasus

Menguji Logam WTO

Pada bulan Maret 2002, pemerintah AS mengenakan tarif sebesar 30 persen pada berbagai produk baja impor. Alasan resmi tindakan ini adalah industri AS menghadapi lonjakan impor dan memerlukan waktu untuk melakukan restrukturisasi. Namun alasan sebenarnya, hampir semua orang setuju, adalah politik: West Virginia, Ohio, dan Pennsylvania, dimana industri baja terkonsentrasi, secara luas diperkirakan akan menjadi “swing states” yang penting pada pemilu tahun 2004.

Eropa, Jepang, Tiongkok, dan Korea Selatan mengajukan gugatan terhadap tarif baja AS ke WTO, dengan alasan bahwa tindakan AS tersebut ilegal. Pada bulan Juli 2003, panel WTO menyetujuinya dan memutuskan bahwa tindakan AS tidak dapat dibenarkan. Banyak pengamat menganggap tanggapan AS terhadap keputusan ini sebagai ujian penting terhadap kredibilitas WTO: Akankah pemerintah negara paling kuat di dunia ini benar-benar mengizinkan organisasi internasional untuk meminta mereka menghapus tarif yang penting secara politik? Bahkan ada pembicaraan tentang perang dagang yang akan terjadi.

Faktanya, Amerika Serikat mematuhi keputusan tersebut dan mencabut tarif baja pada bulan Desember 2003. Penjelasan resmi atas keputusan tersebut adalah bahwa tarif tersebut telah sesuai dengan tujuannya. Namun, sebagian besar pengamat percaya bahwa motivasi utamanya adalah ancaman dari Uni Eropa, yang saat ini telah menerima izin WTO untuk mengambil tindakan pembalasan, dan bersiap untuk mengenakan tarif terhadap ekspor AS senilai lebih dari Rp.2 miliar.

Jadi WTO melewati ujian besar. Namun, Amerika Serikat harus menunda pengaduan dari Uni Eropa, yang merupakan negara adidaya ekonomi dengan ukuran ekonomi yang kira-kira sama dengan Amerika Serikat. Pertanyaan berikutnya adalah apa yang akan terjadi ketika

WTO memutuskan untuk memihak negara-negara ekonomi kecil dibandingkan negara-negara besar seperti Amerika Serikat atau Uni Eropa.

Pada bulan Maret 2005, dalam sebuah keputusan penting, WTO menyetujui klaim Brazil bahwa subsidi AS kepada produsen kapas adalah ilegal. Amerika Serikat menyatakan akan mematuhi dan menghapuskan subsidi, namun pada tahun 2009 hanya melakukan sebagian langkah menuju kepatuhan; pada saat itu, WTO memberi wewenang kepada Brasil untuk membalas dengan sanksi besar terhadap ekspor AS. Namun pada tahun 2010, Brasil menarik kembali pengaduannya bukan karena Amerika Serikat telah mengakhiri subsidi, namun karena negara tersebut membuat kesepakatan sampingan untuk membayar kompensasi ratusan juta dolar kepada Brasil. Ini merupakan contoh meresahkan betapa kuatnya kepentingan-kepentingan khusus.

Berakhirnya Perjanjian Dagang?

Putaran besar perundingan perdagangan dunia yang kesembilan dimulai pada tahun 2001 dengan upacara di kota Doha, Teluk Persia. Namun seperti yang telah kami catat, tidak ada kesepakatan yang tercapai. Penting untuk disadari bahwa kegagalan Putaran Doha tidak membatalkan kemajuan yang dicapai dalam negosiasi perdagangan sebelumnya. Ingatlah bahwa sistem perdagangan dunia merupakan kombinasi dari “pengungkit” negosiasi perdagangan internasional yang mendorong liberalisasi perdagangan ke depan dan “ratchets”, yang utamanya adalah praktik tarif yang mengikat, yang mencegah kemunduran.

Pengungkit tersebut tampaknya telah gagal dalam putaran perdagangan terakhir, namun dampaknya masih tetap ada: Pengurangan tingkat tarif yang terjadi pada delapan putaran perdagangan sebelumnya masih tetap berlaku. Hasilnya, perdagangan dunia masih jauh lebih bebas dibandingkan masa sebelumnya dalam sejarah modern. Faktanya, kegagalan Doha banyak disebabkan oleh keberhasilan negosiasi perdagangan sebelumnya. Karena negosiasi-negosiasi sebelumnya sangat berhasil dalam mengurangi hambatan perdagangan, maka hambatan perdagangan yang tersisa cukup rendah, sehingga potensi keuntungan dari liberalisasi perdagangan lebih lanjut tidak terlalu besar. Memang benar, hambatan terhadap perdagangan sebagian besar barang manufaktur selain pakaian jadi dan tekstil kini menjadi hal yang sepele. Sebagian besar potensi keuntungan dari peralihan ke perdagangan yang lebih bebas akan datang dari pengurangan tarif dan subsidi ekspor di bidang pertanian yang merupakan sektor terakhir yang diliberalisasi karena merupakan sektor yang paling sensitif secara politik.

Tabel 10.4 mengilustrasikan hal ini. Laporan ini menunjukkan perkiraan Bank Dunia mengenai asal usul kesejahteraan yang diperoleh dari “*liberalisasi penuh*” yaitu penghapusan semua hambatan yang masih ada terhadap subsidi perdagangan dan ekspor dan bagaimana hal tersebut akan didistribusikan ke seluruh negara. Di dunia modern, barang-barang pertanian hanya menyumbang kurang dari 10 persen dari total perdagangan internasional. Meskipun demikian, menurut perkiraan Bank Dunia, liberalisasi perdagangan pertanian akan menghasilkan 63 persen dari total keuntungan dunia dari perdagangan bebas bagi dunia secara keseluruhan. Dan pencapaian ini sangat sulit dicapai. Seperti telah dijelaskan, petani di negara-negara kaya sangat efektif dalam mendapatkan keuntungan dari proses politik.

Tabel 10.4 presentasi distribusi potensi keuntungan dari perdagangan bebas

Liberalisasi Penuh Atas				
Ekonomi	Pertanian Dan Pangan	Tekstil Dan Pakaian	Barang Dagangan Lainnya	Semua Barang
Dikembangkan	46	6	3	55
Mengembangkan	17	8	20	45
Semua	63	14	23	100

Proposal-proposal yang paling mendekati penerimaan Putaran Doha ternyata masih jauh dari liberalisasi penuh. Akibatnya, kemungkinan keuntungan yang diperoleh dari putaran yang berhasil akan cukup kecil. Tabel 10.5 menunjukkan perkiraan Bank Dunia mengenai peningkatan kesejahteraan, sebagai persentase pendapatan, berdasarkan dua skenario mengenai dampak Doha, skenario “ambisius” yang akan sangat sulit dicapai, dan skenario “kurang ambisius” skenario di mana sektor-sektor yang “sensitif” akan terhindar dari liberalisasi besar-besaran. Keuntungan yang diperoleh dunia secara keseluruhan bahkan dalam skenario ambisius hanya sebesar 0,18 persen PDB dalam skenario yang lebih masuk akal, keuntungan yang diperoleh hanya kurang dari sepertiganya.

Bagi negara-negara berpendapatan menengah dan rendah, keuntungan yang diperoleh akan lebih kecil lagi. (Mengapa Tiongkok sebenarnya kalah? Karena, seperti dijelaskan pada kotak di atas, Tiongkok pada akhirnya akan membayar harga yang lebih tinggi untuk barang-barang pertanian impor.) Kecilnya angka pada Tabel 10.5 membantu menjelaskan mengapa putaran tersebut gagal. Negara-negara miskin tidak banyak menerima usulan mereka; mereka mendesak konsesi yang lebih besar dari negara-negara kaya. Pemerintah negara-negara kaya, pada gilirannya, menolak mengambil risiko politik dengan melintasi kelompok kepentingan yang kuat, terutama petani, tanpa imbalan apa pun—dan negara-negara miskin tidak mau menawarkan potongan besar pada sisa tarif mereka yang mungkin sudah cukup.

Apakah Subsidi Pertanian Merugikan Dunia Ketiga?

Salah satu keluhan utama negara-negara berkembang selama perundingan Doha adalah berlanjutnya ekspor pertanian dalam jumlah besar dan subsidi produksi di negara-negara kaya. Subsidi kapas Amerika, yang menekan harga kapas dunia dan merugikan petani kapas di Afrika Barat, adalah contoh yang paling sering dikutip. Namun kita telah mempelajari di Bab 9 bahwa subsidi ekspor biasanya meningkatkan kesejahteraan negara pengimpor, sehingga negara pengimpor dapat membeli barang dengan harga lebih murah. Jadi bukankah subsidi ekspor yang diberikan oleh negara-negara kaya justru membantu negara-negara miskin?

Jawabannya adalah dalam banyak kasus memang demikian. Perkiraan yang ditunjukkan pada Tabel 10-5 menunjukkan bahwa keberhasilan Putaran Doha sebenarnya akan merugikan Tiongkok. Mengapa? Pasalnya, Tiongkok yang mengekspor barang manufaktur dan mengimpor pangan serta produk pertanian lainnya akan dirugikan dengan

penghapusan subsidi pertanian. Dan bukan hanya Tiongkok yang bisa mendapatkan keuntungan dari subsidi ekspor negara-negara kaya. Beberapa petani di negara-negara dunia ketiga dirugikan oleh rendahnya harga ekspor pangan bersubsidi dari Eropa dan Amerika Serikat namun penduduk perkotaan di negara-negara dunia ketiga juga diuntungkan, begitu pula para petani yang memproduksi barang-barang, seperti kopi, yang tidak mampu bersaing dengan petani di negara-negara maju. produk yang disubsidi.

Afrika adalah contohnya. Sebuah survei mengenai perkiraan dampak Putaran Doha terhadap negara-negara berpendapatan rendah di Afrika menemukan bahwa, dalam banyak kasus, negara-negara Afrika sebenarnya akan menjadi lebih buruk, karena dampak negatif dari harga pangan yang lebih tinggi akan lebih dari sekadar mengimbangi keuntungan dari tingginya harga pangan. harga tanaman seperti kapas.

Tabel 10.5 presentase peningkatan pendapatan dalam dua skenario doha

	Ambisius	Kurang ambisius
Berpenghasilan tinggi	0,20	0,05
Berpenghasilan menengah	0,10	0,00
Cina	-0,2	- 0,05
Berpengalaman rendah	0,5	0,01
Dunia	0,18	0,04

10.12 PERJANJIAN PERDAGANGAN PREFERENSI

Perjanjian perdagangan internasional yang telah kami uraikan sejauh ini semuanya melibatkan pengurangan tarif yang “non-diskriminatif”. Misalnya, seperti yang dibahas sebelumnya, perselisihan Pisang yang berkepanjangan membuat Komisi Eropa memprakarsai perjanjian pisang dengan pemasok Amerika Latin dan memperburuk hubungan perdagangan eksternal UE dan AS. Berdasarkan perjanjian tersebut, UE secara bertahap memotong tarif impor pisang (dalam delapan tahap) dari tarif 176 Eur/ton menjadi 114 Eur/ton paling cepat pada tahun 2017 (atau paling lambat tahun 2019) untuk “negara yang paling disukai”. (MFN). Status MFN diberikan kepada sebagian besar negara-negara Amerika Latin, yang menjamin bahwa eksportir mereka akan membayar tarif yang tidak lebih tinggi dari tarif negara yang membayar paling rendah. Semua negara yang diberi status MFN membayar tarif yang sama. Pengurangan tarif berdasarkan GATT selalu dengan satu pengecualian penting dilakukan berdasarkan MFN.

Namun ada beberapa kasus penting dimana negara-negara membuat perjanjian perdagangan preferensial yang mana tarif yang diterapkan terhadap produk negara lain lebih rendah dibandingkan tarif barang yang sama yang berasal dari negara lain. GATT secara umum melarang perjanjian semacam itu namun membuat pengecualian yang agak aneh: Merupakan pelanggaran terhadap peraturan jika negara A menerapkan tarif yang lebih rendah terhadap impor dari negara B dibandingkan dengan tarif dari negara C, namun hal ini dapat diterima jika negara B dan C setuju untuk menerapkannya. nol tarif untuk produk masing-masing. Artinya, GATT melarang perjanjian perdagangan preferensial secara umum, karena

merupakan pelanggaran terhadap prinsip MFN, namun memperbolehkannya jika mengarah pada perdagangan bebas antar negara yang menyentukannya.

Secara umum, dua negara atau lebih yang sepakat untuk menerapkan perdagangan bebas dapat melakukannya melalui salah satu dari dua cara berikut. Mereka dapat membentuk kawasan perdagangan bebas di mana barang-barang dari masing-masing negara dapat dikirim ke negara lain tanpa tarif, namun negara-negara tersebut menetapkan tarif terhadap dunia luar secara independen. Atau mereka dapat membentuk serikat pabean di mana negara-negara tersebut harus menyepakati tingkat tarif. Perjanjian Perdagangan Bebas Amerika Utara yang menetapkan perdagangan bebas antara Kanada, Amerika Serikat, dan Meksiko menciptakan kawasan perdagangan bebas: Tidak ada persyaratan dalam perjanjian bahwa, misalnya, Kanada dan Meksiko memiliki tarif yang sama untuk tekstil dari Cina. Uni Eropa, sebaliknya, adalah kesatuan pabean penuh. Semua negara harus sepakat untuk mengenakan tarif yang sama pada setiap barang yang diimpor. Setiap sistem mempunyai kelebihan dan kekurangan; ini dibahas dalam kotak terlampir.

Tunduk pada kualifikasi yang disebutkan sebelumnya dalam bab ini, pengurangan tarif merupakan hal baik yang meningkatkan efisiensi ekonomi. Pada awalnya, tampaknya pengurangan tarif preferensial juga merupakan hal yang baik, bahkan mungkin sama baiknya dengan pengurangan tarif secara keseluruhan. Lagi pula, bukankah setengah roti lebih baik daripada tidak sama sekali?

Mungkin mengejutkan, kesimpulan ini terlalu optimis. Ada kemungkinan suatu negara menjadi lebih buruk jika bergabung dengan serikat pabean. Alasannya dapat diilustrasikan dengan contoh hipotetis yang menggunakan Inggris, Perancis, dan Amerika Serikat. Amerika Serikat adalah produsen gandum berbiaya rendah (Rp.60.000 per gantang), Perancis adalah produsen gandum berbiaya menengah (Rp.80.000 per gantang), dan Inggris adalah produsen berbiaya tinggi (Rp.120.000 per gantang). Baik Inggris dan Perancis mempertahankan tarif terhadap semua impor gandum. Jika Inggris membentuk serikat pabean dengan Perancis, maka tarif terhadap Perancis, namun tidak terhadap AS, terhadap gandum akan dihapuskan. Apakah ini baik atau buruk bagi Inggris? Untuk menjawabnya, pertimbangkan dua kasus.

Pertama, anggaplah tarif awal Inggris cukup tinggi untuk mengecualikan impor gandum baik dari Perancis atau Amerika Serikat. Misalnya, dengan tarif Rp.80.000 per gantang, impor gandum AS akan dikenakan biaya Rp.135.000 dan impor gandum Perancis sebesar Rp.165.000, sehingga konsumen Inggris akan membeli gandum Inggris seharga Rp.120.000. Ketika tarif gandum Perancis dihapuskan, impor dari Perancis akan menggantikan produksi Inggris. Dari sudut pandang Inggris, hal ini merupakan sebuah keuntungan, karena dibutuhkan biaya Rp. 80.000 untuk memproduksi satu gantang gandum di dalam negeri, sementara Inggris hanya perlu memproduksi barang ekspor senilai Rp.60.000 untuk membayar satu gantang gandum Perancis.

10.13 AREA PERDAGANGAN BEBAS VERSUS SERIKAT PABEAN

Perbedaan antara kawasan perdagangan bebas dan serikat pabean, secara singkat, adalah bahwa kawasan perdagangan bebas pertama bersifat lugas secara politis namun menyulitkan administratif, sedangkan kawasan perdagangan bebas justru sebaliknya.

Pertimbangkan dulu kasus serikat pabean. Setelah serikat pekerja terbentuk, administrasi tarif menjadi relatif mudah: Barang harus membayar tarif ketika melintasi perbatasan negara serikat, namun sejak saat itu barang dapat dikirimkan secara bebas antar negara. Kargo yang dibongkar di Marseilles atau Rotterdam harus membayar bea di sana, namun tidak dikenakan biaya tambahan apa pun jika kemudian diangkut dengan truk ke Munich. Namun, agar sistem sederhana ini dapat berjalan, negara-negara tersebut harus menyepakati besaran tarif: Bea yang harus ditanggung tetap sama baik kargo dibongkar di Marseilles, Rotterdam, atau, dalam hal ini, Hamburg, karena jika tidak, importir akan memilih tarif yang lebih tinggi. titik masuk yang meminimalkan biaya mereka. Jadi serikat pabean mengharuskan Jerman, Perancis, Belanda, dan semua negara lain setuju untuk mengenakan tarif yang sama. Hal ini tidak mudah untuk dilakukan: negara-negara pada dasarnya menyerahkan sebagian kedaulatannya kepada entitas supranasional, yaitu Uni Eropa.

Hal ini mungkin terjadi di Eropa karena berbagai alasan, termasuk keyakinan bahwa kesatuan ekonomi akan membantu memperkuat aliansi politik antar negara demokrasi Eropa pascaperang. (Salah satu pendiri Uni Eropa pernah bercanda bahwa mereka harus mendirikan patung Joseph Stalin, yang tanpanya ancaman terhadap Uni Eropa tidak akan pernah tercipta.) Namun di tempat lain, kondisi ini tidak ada. Ketiga negara yang membentuk NAFTA akan mengalami kesulitan untuk menyerahkan kendali tarif kepada badan supranasional mana pun; Jika tidak ada pilihan lain, akan sulit untuk merancang pengaturan apa pun yang akan memberi bobot pada kepentingan Amerika Serikat tanpa secara efektif membiarkan Amerika Serikat mendikte kebijakan perdagangan ke Kanada dan Meksiko. Oleh karena itu, NAFTA, meskipun mengizinkan barang-barang Meksiko masuk ke Amerika Serikat tanpa tarif dan sebaliknya, tidak mengharuskan Meksiko dan Amerika Serikat menerapkan tarif eksternal yang sama terhadap barang-barang yang mereka impor dari negara lain.

Namun hal ini menimbulkan masalah yang berbeda. Berdasarkan NAFTA, kaos yang dibuat oleh pekerja Meksiko dapat dibawa ke Amerika dengan bebas. Namun misalkan Amerika Serikat ingin mempertahankan tarif tinggi pada kaos yang diimpor dari negara lain, sementara Meksiko tidak mengenakan tarif serupa. Apa yang bisa mencegah seseorang mengirimkan kaos dari, katakanlah, Bangladesh ke Meksiko, lalu menaruhnya di truk menuju Chicago? Jawabannya, meski Amerika Serikat dan Meksiko memiliki perdagangan bebas, namun barang yang dikirim dari Meksiko ke Amerika tetap harus melewati pemeriksaan bea cukai. Dan mereka dapat memasuki Amerika Serikat tanpa bea hanya jika mereka memiliki dokumen yang membuktikan bahwa barang-barang tersebut sebenarnya adalah barang-barang Meksiko, bukan impor transshipment dari negara ketiga.

Tapi apa itu kemeja Meksiko? Jika sebuah kemeja berasal dari Bangladesh, tetapi orang Meksiko menjahit kancingnya, apakah itu berarti kemeja itu orang Meksiko? Mungkin tidak. Namun jika semuanya kecuali kancingnya dibuat di Meksiko, mungkin itu dianggap Meksiko.

Intinya adalah bahwa penyelenggaraan kawasan perdagangan bebas yang bukan merupakan kesatuan pabean tidak hanya mengharuskan negara-negara tersebut untuk terus memeriksa barang-barang di perbatasan, namun juga menetapkan serangkaian “aturan asal barang” yang rumit yang menentukan apakah suatu barang memenuhi syarat untuk diperdagangkan. melintasi perbatasan tanpa membayar tarif.

Akibatnya, perjanjian perdagangan bebas seperti NAFTA memberikan beban dokumen yang besar, yang mungkin menjadi hambatan besar bagi perdagangan bahkan ketika perdagangan tersebut pada prinsipnya bebas. Di sisi lain, misalkan tarifnya lebih rendah, misalnya Rp.45.000 per gantang, sehingga sebelum bergabung dengan serikat pabean, Inggris membeli gandumnya dari Amerika Serikat (dengan biaya yang ditanggung konsumen sebesar Rp.105.000 per gantang) daripada memproduksi gandumnya sendiri. gandum. Ketika serikat pabean terbentuk, konsumen akan membeli gandum Perancis dengan harga Rp.90.000 dibandingkan gandum AS dengan harga. Jadi impor gandum dari Amerika akan dihentikan. Namun, gandum AS sebenarnya lebih murah dibandingkan gandum Perancis; pajak sebesar Rp.45.000 yang harus dibayar konsumen Inggris atas gandum AS dikembalikan ke Inggris dalam bentuk pendapatan pemerintah dan oleh karena itu bukan merupakan biaya bersih bagi perekonomian Inggris. Inggris harus mencurahkan lebih banyak sumber daya untuk ekspor guna membiayai impor gandumnya dan kondisinya akan lebih buruk daripada lebih baik.

Brexit

Uni Eropa dimulai pada tahun 1957 sebagai Pasar Bersama, sebuah kesatuan pabean antara enam negara. Sejak saat itu, negara ini telah menjadi contoh utama di dunia mengenai bagaimana serikat pabean dapat bekerja dan selama hampir setengah abad, hal ini merupakan kisah sukses yang luar biasa. Seiring berjalannya waktu, integrasi ekonomi Eropa semakin meluas dan mendalam; artinya, semakin banyak negara yang bergabung dalam serikat pabean, dan jangkauan aktivitas yang mempersatukan Eropa semakin meluas. Namun pada tahun 2016, Uni Eropa mengalami perubahan yang mengejutkan: Inggris mengadakan referendum mengenai apakah akan meninggalkan Uni Eropa proposisi yang kemudian dikenal sebagai “Brexit” (keluarnya Inggris) dan mayoritas kecil masyarakat memilih untuk pergi.

Apa yang telah terjadi? Ini mungkin bukan tentang perdagangan barang dan jasa; artinya, ini bukan tentang serikat pabean. Sebaliknya, terdapat reaksi balik terhadap upaya Eropa untuk menjadi lebih dari sekedar serikat pabean, sebuah upaya yang dilambungkan dengan perubahan nama dari Pasar Bersama menjadi Uni Eropa. Lebih khusus lagi, pada tahun 1992 kelompok yang saat itu dikenal sebagai Masyarakat Ekonomi Eropa menetapkan peraturan baru yang menyelaraskan peraturan dan, mungkin yang lebih penting, menjamin pergerakan bebas masyarakat antar negara anggota.

Pada awalnya, hal ini tampaknya hanya menimbulkan sedikit masalah. Namun setelah tahun 2004, Uni Eropa juga diperluas secara substansial, menambah sejumlah negara bekas komunis di Eropa Timur. Negara-negara ini relatif miskin misalnya, pendapatan per kapita di Rumania dan Bulgaria kurang dari setengah pendapatan per kapita di Inggris. Akibatnya, sejumlah besar pekerja mulai bermigrasi ke negara-negara Eropa yang lebih kaya. Terdapat persepsi luas di negara-negara yang mengalami migrasi ke dalam bahwa para migran

mempunyai dampak buruk terhadap warga negara asli: mengambil pekerjaan, memberikan tekanan pada layanan publik, dan sebagainya. Sebagian besar analisis ekonomi menunjukkan bahwa persepsi ini terlalu melebih-lebihkan kenyataan dan tidak memperhitungkan manfaat tambahan pekerja, namun tidak sulit untuk melihat mengapa klaim tersebut mendapatkan daya tarik yang luas, terutama mengingat menurunnya upah bagi banyak pekerja kerah biru.

Ditambah lagi dengan kekhawatiran bahwa identitas nasional sedang dirusak, dan terdapat kondisi yang memungkinkan timbulnya reaksi populis. Pada saat artikel ini ditulis, pemerintah Inggris belum memulai proses formal untuk menarik diri dari Uni Eropa, sehingga tidak jelas seperti apa bentuk hubungan ekonomi Eropa di masa depan. Hal yang jelas dari kisah Brexit adalah bahwa ekonomi politik dalam kebijakan ekonomi internasional masih sulit, dan kita tidak boleh menganggap tren penurunan hambatan terhadap integrasi ekonomi sebagai hal yang tidak dapat diubah.

Kemungkinan kerugian ini adalah contoh lain dari teori *second best*. Bayangkan saja Inggris pada awalnya mempunyai dua kebijakan yang mendistorsi insentif: tarif terhadap gandum AS dan tarif terhadap gandum Perancis. Meskipun tarif terhadap gandum Perancis mungkin tampak mendistorsi insentif, hal ini sebenarnya dapat membantu mengimbangi distorsi insentif yang diakibatkan oleh tarif terhadap Amerika Serikat dengan mendorong konsumsi gandum AS yang lebih murah. Dengan demikian, penghapusan tarif gandum Prancis justru dapat menurunkan kesejahteraan. Kembali ke dua kasus di atas, perhatikan bahwa Inggris diuntungkan jika pembentukan serikat pabean menghasilkan perdagangan baru gandum Prancis menggantikan produksi dalam negeri sementara Inggris akan rugi jika perdagangan di dalam serikat pabean hanya menggantikan perdagangan dengan negara-negara di luar serikat pabean. Dalam analisis pengaturan perdagangan preferensial, kasus pertama disebut sebagai penciptaan perdagangan, sedangkan kasus kedua adalah pengalihan perdagangan. Apakah serikat pabean diinginkan atau tidak tergantung pada apakah serikat pabean tersebut mengarah pada penciptaan perdagangan atau pengalihan perdagangan.

Studi Kasus

Pengalihan Perdagangan di Amerika Selatan

Pada tahun 1991, empat negara Amerika Selatan, Argentina, Brazil, Paraguay, dan Uruguay, membentuk kawasan perdagangan bebas yang dikenal sebagai Mercosur. Pakta tersebut mempunyai dampak langsung dan dramatis terhadap perdagangan: Dalam waktu empat tahun, nilai perdagangan antar negara meningkat tiga kali lipat. Para pemimpin di kawasan ini dengan bangga mengklaim Mercosur sebagai keberhasilan besar, yang merupakan bagian dari paket reformasi ekonomi yang lebih luas.

Namun meskipun Mercosur jelas berhasil meningkatkan perdagangan intra-regional, teori wilayah perdagangan preferensial menyatakan bahwa hal ini bukanlah hal yang baik: Jika perdagangan baru terjadi dengan mengorbankan perdagangan yang seharusnya terjadi dengan negara-negara lain di dunia artinya, jika perjanjian tersebut mengalihkan perdagangan dan bukan menciptakannya, hal ini mungkin justru mengurangi kesejahteraan. Dan benar saja, pada tahun 1996, sebuah penelitian yang dilakukan oleh kepala ekonom perdagangan Bank Dunia menyimpulkan bahwa meskipun Mercosur berhasil meningkatkan perdagangan

regional atau lebih tepatnya, karena keberhasilan tersebut mengorbankan perdagangan lainnya dampak bersihnya terhadap perekonomian yang terlibat kemungkinan besar bersifat negatif.

Intinya, laporan tersebut berargumentasi bahwa sebagai akibat dari Mercosur, konsumen di negara-negara anggota dibujuk untuk membeli barang-barang manufaktur yang diproduksi dengan harga mahal dari negara-negara tetangga mereka dibandingkan barang-barang yang lebih murah namun dikenakan tarif yang tinggi dari negara-negara lain. Khususnya, berkat Mercosur, industri otomotif Brasil yang sangat terlindungi dan agak tidak efisien telah memperoleh pasar captive di Argentina, sehingga menggantikan impor dari negara lain, seperti contoh teks kita di mana gandum Perancis menggantikan gandum Amerika di pasar Inggris. “Temuan-temuan ini,” draf awal laporan tersebut menyimpulkan, “tampaknya merupakan bukti paling meyakinkan dan meresahkan yang dihasilkan sejauh ini mengenai potensi dampak buruk dari pengaturan perdagangan regional.”

Namun laporan final yang diterbitkan tidak menyatakan hal tersebut. Draft awal dibocorkan ke media dan menimbulkan protes keras dari pemerintah Mercosur, khususnya Brazil. Di bawah tekanan, Bank Dunia mula-mula menunda penerbitannya dan akhirnya mengeluarkan versi yang memuat sejumlah peringatan. Namun, bahkan dalam versi yang dipublikasikan, laporan tersebut memberikan argumen yang cukup kuat bahwa Mercosur, meskipun tidak sepenuhnya kontraproduktif, namun telah menghasilkan banyak pengalihan perdagangan.

10.14 KEMITRAAN TRANS-PASIFIK

Pada awal tahun 2016, para perunding dari dua belas negara di Lingkar Pasifik, termasuk Amerika Serikat namun tidak termasuk Tiongkok, menyepakati proposal perjanjian ekonomi baru yang disebut Kemitraan Trans-Pasifik, atau TPP. Dalam beberapa hal TPP terdengar seperti perjanjian perdagangan sebelumnya, dan para negosiator tampaknya mengharapkan proposal tersebut mengikuti jalur upaya seperti Putaran Uruguay atau NAFTA. Artinya, mereka memperkirakan akan terjadi banyak kontroversi, namun pada akhirnya kepentingan ekonomi akan mendorong negara-negara yang terlibat untuk meratifikasi perjanjian tersebut.

Namun, pada saat tulisan ini dibuat, TPP sepertinya sudah hampir mati dan tidak mungkin bisa kemana-mana. Hal ini antara lain disebabkan oleh reaksi negatif yang meluas terhadap globalisasi, yang akan dibahas lebih lanjut di Bab 12. Namun hal ini juga disebabkan karena TPP, bisa dibilang, bukanlah perjanjian perdagangan dalam pengertian tradisional. Artinya, perjanjian ini tidak memberikan banyak manfaat dalam mengurangi tarif atau menghapuskan kuota impor, terutama karena perjanjian-perjanjian sebelumnya telah banyak membantu menghilangkan hambatan-hambatan konvensional dalam perdagangan. Lalu apa yang dilakukan TPP? Salah satu aspek penting adalah penguatan “*hak kekayaan intelektual*” kemampuan untuk menegakkan paten dan hak cipta lintas batas negara. Aspek lainnya adalah “penyelesaian perselisihan investor-negara” yang berhubungan dengan perselisihan antara

perusahaan swasta dan pemerintah nasional. TPP akan membentuk panel khusus, dengan perwakilan dari kedua sektor, untuk menyelesaikan perselisihan tersebut.

Kedua aspek tersebut harus dipertimbangkan, yang dapat dikatakan akan memberikan jaminan bagi dunia usaha akan perlakuan yang adil dan mendorong perdagangan dan investasi yang lebih besar. Namun, ada juga alasan yang masuk akal untuk menentang perjanjian tersebut, yaitu bahwa perjanjian tersebut mungkin memperkuat kepentingan perusahaan dengan mengorbankan pekerja misalnya, mempermudah perusahaan obat untuk menetapkan harga yang tinggi. Intinya bukanlah bahwa satu pihak benar dan pihak lainnya salah, namun logika sederhana perdagangan bebas tidak memberikan banyak petunjuk mengenai keinginan TPP.

Kesuraman ini, ditambah dengan meningkatnya skeptisisme terhadap perdagangan secara umum, menjadikan TPP hampir mustahil untuk dijual. Kegagalan TPP dan Putaran Doha menambah kesan bahwa perjanjian perdagangan besar sudah berlalu.

Ringkasan

1. Meskipun hanya sedikit negara yang menerapkan perdagangan bebas, sebagian besar ekonom tetap menganggap perdagangan bebas sebagai kebijakan yang diinginkan. Advokasi ini bertumpu pada tiga argumen. Yang pertama adalah kasus formal mengenai keuntungan efisiensi dari perdagangan bebas yang merupakan analisis biaya-manfaat dari kebijakan perdagangan yang dibaca secara terbalik. Kedua, banyak ekonom percaya bahwa perdagangan bebas menghasilkan keuntungan tambahan yang melampaui analisis formal. Terakhir, mengingat sulitnya menerjemahkan analisis ekonomi yang kompleks ke dalam kebijakan nyata, bahkan mereka yang tidak melihat perdagangan bebas sebagai kebijakan terbaik sekalipun akan melihatnya sebagai aturan praktis yang berguna.
2. Ada alasan yang patut secara intelektual untuk menyimpang dari perdagangan bebas. Salah satu argumen yang secara prinsip jelas valid adalah bahwa suatu negara dapat meningkatkan nilai perdagangannya melalui tarif dan pajak ekspor yang optimal. Namun argumen ini tidak terlalu penting dalam praktiknya. Negara-negara kecil tidak dapat mempunyai pengaruh yang besar terhadap harga impor atau ekspor mereka, sehingga mereka tidak dapat menggunakan tarif atau kebijakan lain untuk meningkatkan nilai tukar perdagangan mereka. Sebaliknya, negara-negara besar dapat mempengaruhi ketentuan perdagangan mereka, namun dengan menerapkan tarif, mereka berisiko mengganggu perjanjian perdagangan dan memicu pembalasan.
3. Argumen lain yang mendasari penyimpangan perdagangan bebas adalah kegagalan pasar dalam negeri. Jika beberapa pasar dalam negeri, seperti pasar tenaga kerja, gagal berfungsi dengan baik, penyimpangan dari perdagangan bebas terkadang dapat membantu mengurangi dampak dari tidak berfungsinya pasar tersebut. Teori terbaik kedua menyatakan bahwa jika satu pasar gagal berfungsi dengan baik, maka tidak optimal lagi pemerintah tidak melakukan intervensi di pasar lain. Tarif dapat

meningkatkan kesejahteraan jika terdapat manfaat sosial marjinal terhadap produksi suatu barang yang tidak dapat diperoleh dari pengukuran surplus produsen.

4. Meskipun kegagalan pasar mungkin sering terjadi, argumen kegagalan pasar domestik tidak boleh diterapkan secara bebas. Pertama, argumen ini lebih mendukung kebijakan dalam negeri dibandingkan kebijakan perdagangan; Tarif selalu merupakan cara yang lebih rendah dan “terbaik kedua” untuk mengimbangi kegagalan pasar dalam negeri, yang selalu ditangani dengan baik dari sumbernya. Selain itu, kegagalan pasar sulit untuk dianalisis dengan cukup baik untuk memastikan rekomendasi kebijakan yang tepat.
5. Pada tahun 2004 Amerika Serikat menandatangani perjanjian perdagangan bebas dengan beberapa negara Amerika Tengah dan Republik Dominika, yang dikenal sebagai DR-CAFTA. Perjanjian ini diharapkan dapat meningkatkan ekspor pakaian dari negara-negara tersebut, yang selama ini masih mengalami kesulitan akibat meningkatnya persaingan di Asia. Dengan asumsi perjanjian tersebut berhasil dalam hal ini, apa dampaknya terhadap perekonomian secara keseluruhan?
6. Salah satu tema penting dalam pemilihan presiden AS tahun 2016 adalah penolakan terhadap perjanjian perdagangan secara umum; Sejumlah besar pemilih yakin bahwa perjanjian perdagangan Amerika sama dengan penyerahan kedaulatan, dan bahwa Amerika harus berhenti mengikat diri dan menerapkan kebijakan perdagangan apa pun demi kepentingannya sendiri. Bagaimana tanggapan Anda terhadap pernyataan tersebut?
7. Meskipun beberapa kemajuan telah dicapai pada tahun 1930an menuju liberalisasi perdagangan melalui perjanjian bilateral, sejak Perang Dunia II koordinasi internasional terutama dilakukan melalui perjanjian multilateral di bawah naungan Perjanjian Umum mengenai Tarif dan Perdagangan. GATT, yang terdiri dari birokrasi dan seperangkat aturan perilaku, merupakan institusi sentral dalam sistem perdagangan internasional. Perjanjian GATT sedunia yang terbaru juga membentuk organisasi baru, Organisasi Perdagangan Dunia (WTO), untuk memantau dan menegakkan perjanjian tersebut.
8. Selain pengurangan tarif secara keseluruhan yang dilakukan melalui perundingan multilateral, beberapa kelompok negara telah melakukan perundingan perjanjian perdagangan preferensial yang mana mereka menurunkan tarif satu sama lain namun tidak dengan negara lain. Dua jenis perjanjian perdagangan preferensial diperbolehkan dalam GATT: serikat pabean (*custom unions*), di mana para anggota perjanjian menetapkan tarif eksternal bersama, dan kawasan perdagangan bebas (*free trade area*), di mana para anggota tidak membebaskan tarif terhadap produk satu sama lain namun menetapkan tingkat tarif mereka sendiri. melawan dunia luar. Kedua jenis perjanjian tersebut mempunyai dampak yang ambigu terhadap kesejahteraan ekonomi. Jika bergabung dengan perjanjian tersebut menyebabkan penggantian produksi dalam negeri yang berbiaya tinggi dengan impor dari negara-negara anggota perjanjian lainnya—dalam hal penciptaan perdagangan—suatu negara akan

memperoleh keuntungan. Namun jika bergabung menyebabkan penggantian impor berbiaya rendah dari luar zona dengan barang-barang berbiaya lebih tinggi dari negara-negara anggota—kasus pengalihan perdagangan—suatu negara akan rugi.

9. Produksi produk-produk berteknologi tinggi seperti telepon pintar sangat bergantung pada penggunaan “tanah jarang”, sekelompok kecil logam eksotik. Faktanya, Tiongkok mendominasi produksi logam tanah jarang ini; mengingat kemungkinan terjadinya ketegangan internasional, terdapat seruan untuk menerapkan kebijakan khusus untuk mendorong produksi logam tanah jarang di Amerika Serikat. Apakah seruan seperti itu dapat dibenarkan secara ekonomi? Dimana pembenarannya cocok dengan analisis bab ini?

Pengayaan

Tarif selalu meningkatkan nilai perdagangan suatu negara tetapi pada saat yang sama mendistorsi produksi dan konsumsi. Lampiran ini menunjukkan bahwa untuk tarif yang cukup kecil, keuntungan perdagangan selalu lebih besar daripada kerugian distorsi. Dengan demikian, selalu ada tarif optimal yang positif. Untuk menjelaskannya, kita fokus pada kasus di mana semua kurva permintaan dan penawaran adalah linier, yaitu garis lurus.

Permintaan dan Penawaran

Kita asumsikan bahwa dalam negeri, negara pengimpor, mempunyai kurva permintaan yang persamaannya adalah sebagai berikut;

$$D = a - bP^{\sim} \quad (10A.1)$$

dimana P^{\sim} adalah harga internal barang tersebut, dan kurva penawaran yang persamaannya adalah;

$$Q = e - fP^{\sim} \quad (10A.2)$$

Permintaan impor rumah sama dengan selisih antara permintaan dan penawaran dalam negeri,

$$D - Q = (a - e) - (b + f)\tilde{P} \quad (10A.3)$$

Pasokan ekspor luar negeri juga merupakan garis lurus,

$$(Q^* - D^*) = g + hP_W \quad (10A.4)$$

dimana P_W adalah harga dunia. Harga dalam negeri di dalam negeri akan melebihi harga dunia berdasarkan tarif

$$P^{\sim} = P_W + t \quad (10A.5)$$

Tarif dan Harga

Tarif menimbulkan kesenjangan antara harga dalam negeri dan harga dunia, sehingga mendorong harga Rumah dalam negeri naik dan harga dunia turun (Gambar 10A.1).

Dalam keseimbangan dunia, permintaan impor dalam negeri sama dengan penawaran ekspor luar negeri:

$$(a - e) - (b + f) \times (P_W + t) = g + [hP]_W$$

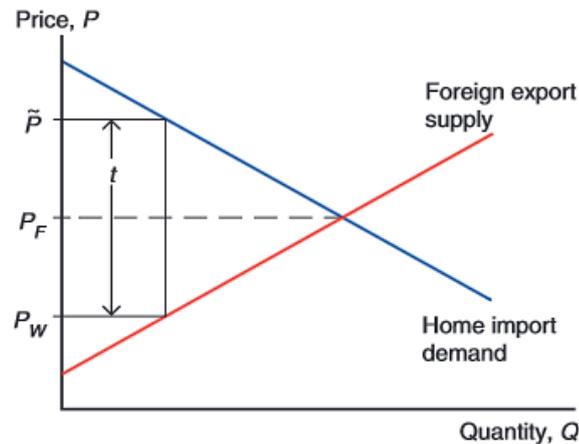
Biarkan P_F menjadi harga dunia yang akan berlaku jika tidak ada tarif. Maka tarif, t , akan menaikkan harga internal menjadi

$$(P^{\sim}) = P_F + th/b(b + f + h) \quad (10A.7)$$

sambil menurunkan harga dunia menjadi

$$P_W = P_F - t(b + f)/(b + f + h) \quad (10A.8)$$

(Untuk negara kecil, pasokan asing sangat elastis; yaitu, h sangat besar. Jadi untuk negara kecil, tarif akan berdampak kecil terhadap harga dunia sementara menaikkan harga domestik hampir sama.)



Gambar 10a-1 Pengaruh Tarif Terhadap Harga

Dalam model linier, kita dapat menghitung pengaruh pasti tarif terhadap harga.

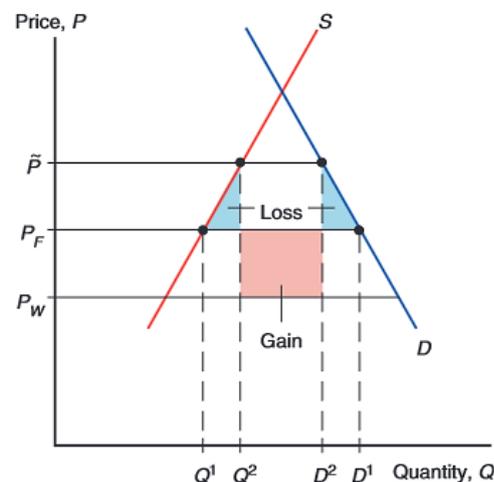
Tarif dan Kesejahteraan Dalam Negeri

Kami sekarang menggunakan apa yang telah kami pelajari untuk memperoleh dampak tarif terhadap kesejahteraan masyarakat dalam negeri (Gambar 10A-2). Q^1 dan D^1 mewakili tingkat konsumsi dan produksi perdagangan bebas. Dengan adanya tarif, harga internal naik, akibatnya Q naik menjadi Q^2 dan D turun menjadi D^2 , dimana

$$Q^2 = Q^1 + \frac{t f h}{b + f + h} \quad (10A.9)$$

Dan

$$D^2 = D^1 - \frac{t b h}{b + f + h} \quad (10A.10)$$



GAMBAR 10A.2 Dampak Kesejahteraan dari Tarif

Manfaat bersih suatu tarif sama dengan luas persegi panjang berwarna dikurangi luas dua segitiga yang diarsir. Keuntungan dari rendahnya harga dunia adalah luas persegi panjang pada Gambar 10A-2, yaitu penurunan harga dikalikan dengan tingkat impor setelah tarif:

$$\begin{aligned} \text{Gain} &= (D^2 - Q^2) \times \frac{t(b+f)}{b+f+h} \\ &= (t)^2 \times (D^1 - Q^1) \times \frac{b+f}{b+f+h} - (t)^2 \times \frac{h(b+f)^2}{(b+f+h)^2} \quad (10A.11) \end{aligned}$$

Kerugian akibat konsumsi yang terdistorsi adalah jumlah luas kedua segitiga pada Gambar 10A-2:

$$\begin{aligned} \text{Loss} &= (1/2) \times (Q^2 - Q^1) \times (\tilde{P} - P_F) + (1/2) \times (D^1 - D^2) \times (\tilde{P} - P_F) \\ &= (t)^2 \times (b+f) \times (h)^2 / 2(b+f+h)^2 \quad (10A.12) \end{aligned}$$

Oleh karena itu, dampak bersihnya terhadap kesejahteraan adalah

$$\text{Gain} - \text{Loss} = t \times U - (t)^2 \times V \quad (10A.13)$$

dimana U dan V adalah ekspresi rumit yang tidak bergantung pada tingkat tarif dan positif. Artinya, dampak bersihnya adalah jumlah angka positif dikali tarif dan angka negatif dikali kuadrat tarif. Kini kita dapat melihat bahwa ketika tarif cukup kecil, dampak bersihnya pasti positif. Alasannya adalah ketika kita memperkecil suatu bilangan, kuadrat dari bilangan tersebut akan lebih cepat mengecil dibandingkan bilangan itu sendiri. Misalkan tarif sebesar 20 persen ternyata menghasilkan kerugian bersih. Lalu coba tarif 10 persen. Dampak positif dari dampak tarif tersebut hanya setengah dari dampak tarif 20 persen, namun dampak negatifnya hanya seperempat besarnya. Jika dampak bersihnya masih negatif, cobalah tarif 5 persen; ini sekali lagi akan mengurangi dampak negatifnya dua kali lipat dibandingkan dampak positifnya. Pada tingkat tarif yang cukup rendah, dampak negatifnya harus lebih besar daripada dampak positifnya.

BAB 11

KEBIJAKAN PERDAGANGAN DI NEGARA BERKEMBANG

Sejauh ini, kami telah menganalisis instrumen kebijakan perdagangan dan tujuannya tanpa merinci konteksnya yakni, tanpa menjelaskan banyak tentang negara yang menerapkan kebijakan tersebut. Setiap negara memiliki sejarah dan permasalahannya masing-masing, namun ketika membahas kebijakan ekonomi, ada satu perbedaan yang jelas antar negara: tingkat pendapatan mereka. Seperti yang terlihat pada Tabel 11.1, setiap negara mempunyai pendapatan per kapita yang berbeda-beda. Di salah satu ujung spektrum terdapat negara-negara maju atau maju, kelompok yang anggotanya meliputi Eropa Barat, beberapa negara yang sebagian besar dihuni oleh orang Eropa (termasuk Amerika Serikat), dan Jepang; negara-negara ini memiliki pendapatan per kapita yang dalam beberapa kasus melebihi Rp.600 juta per tahun. Namun, sebagian besar penduduk dunia tinggal di negara-negara yang jauh lebih miskin. Kisaran pendapatan di negara-negara berkembang sangat luas. Beberapa negara bekas berkembang, seperti Korea Selatan, telah mencapai status negara maju. Negara-negara lain, seperti Bangladesh, masih sangat miskin. Meskipun demikian, bagi hampir semua negara berkembang, upaya untuk menutup kesenjangan pendapatan dengan negara-negara maju telah menjadi perhatian utama dalam kebijakan ekonomi.

Mengapa beberapa negara jauh lebih miskin dibandingkan negara lain? Mengapa beberapa negara yang miskin pada generasi yang lalu berhasil mencapai kemajuan yang dramatis, sementara negara-negara lain tidak? Ini adalah pertanyaan-pertanyaan yang sangat diperdebatkan, dan mencoba menjawabnya atau bahkan menjelaskan secara panjang lebar jawaban-jawaban yang telah diajukan para ekonom selama bertahun-tahun akan membawa kita keluar dari cakupan buku ini. Namun yang dapat kami sampaikan adalah bahwa perubahan pandangan mengenai pembangunan ekonomi mempunyai peran besar dalam menentukan kebijakan perdagangan.

Selama sekitar 30 tahun setelah Perang Dunia II, kebijakan perdagangan di banyak negara berkembang sangat dipengaruhi oleh keyakinan bahwa kunci pembangunan ekonomi adalah penciptaan sektor manufaktur yang kuat, dan bahwa cara terbaik untuk menciptakan sektor manufaktur tersebut adalah dengan menciptakan sektor manufaktur yang kuat. adalah untuk melindungi produsen dalam negeri dari persaingan internasional. Bagian pertama dari bab ini menjelaskan alasan strategi industrialisasi substitusi impor, serta kritik terhadap strategi tersebut yang menjadi semakin umum setelah sekitar tahun 1970 dan munculnya kebijaksanaan konvensional baru pada akhir tahun 1980-an yang menekankan manfaat dari industrialisasi. perdagangan bebas. Bagian kedua bab ini menjelaskan perubahan luar biasa dalam kebijakan perdagangan negara berkembang yang terjadi sejak tahun 1980an.

Yang terakhir, meskipun para ekonom memperdebatkan alasan kesenjangan pendapatan yang besar antar negara, sejak pertengahan tahun 1960-an semakin banyak negara-negara Asia yang mengejutkan dunia dengan mencapai tingkat pertumbuhan ekonomi yang spektakuler. Bagian ketiga dari bab ini dikhususkan untuk interpretasi “keajaiban Asia”

ini dan implikasinya (yang banyak diperdebatkan) terhadap kebijakan perdagangan internasional.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

- Merekapitulasi argumen mengenai proteksionisme seperti yang telah dipraktikkan secara historis di negara-negara berkembang dan membahas industrialisasi yang didorong oleh substitusi impor dan argumen “industri bayi”.
- Meringkas gagasan dasar di balik “dualisme ekonomi” dan hubungannya dengan perdagangan internasional.
- Diskusikan sejarah ekonomi terkini negara-negara Asia, seperti Tiongkok dan India, dan jelaskan hubungan antara pertumbuhan ekonomi yang pesat dan partisipasi mereka dalam perdagangan internasional.

Tabel 11.1 produk domestic bruto per kapita,2016(dolar,disesuaikan dengan perbedaan Tingkat harga)

Amerika serikat	56.220
Jerman	48.282
Jepang	38.317
Korea Selatan	32.954
Meksiko	18.471
Cina	13.395
Bangladesh	3.087

11.1 INDUSTRIALISASI SUBSTITUSI IMPOR

Sejak Perang Dunia II hingga tahun 1970-an, banyak negara berkembang berupaya mempercepat pembangunannya dengan membatasi impor barang-barang manufaktur, guna mengembangkan sektor manufaktur yang melayani pasar dalam negeri. Strategi ini menjadi populer karena sejumlah alasan, namun argumen ekonomi teoretis mengenai substitusi impor memainkan peranan penting dalam kebangkitan strategi ini. Mungkin argumen yang paling penting adalah argumen industri bayi, yang telah kami sebutkan di Bab 7.

Argumen Industri Bayi

Menurut argumen industri bayi, negara-negara berkembang memiliki potensi keunggulan komparatif di bidang manufaktur, namun industri manufaktur baru di negara-negara berkembang pada awalnya tidak dapat bersaing dengan industri manufaktur yang sudah mapan di negara-negara maju. Maka, agar sektor manufaktur dapat memperoleh pengaruh, pemerintah harus mendukung industri-industri baru untuk sementara sampai mereka tumbuh cukup kuat untuk menghadapi persaingan internasional. Oleh karena itu, menurut argumen ini, masuk akal untuk menggunakan tarif atau kuota impor sebagai tindakan sementara untuk memulai industrialisasi. Merupakan fakta sejarah bahwa beberapa negara dengan ekonomi pasar terbesar di dunia memulai industrialisasi mereka di balik hambatan perdagangan: Amerika Serikat menerapkan tarif tinggi pada sektor manufaktur pada abad ke-19, sementara Jepang menerapkan kontrol impor yang luas hingga tahun 1970an.

Permasalahan dalam Argumen Industri Bayi Argumen industri bayi nampaknya sangat masuk akal, dan faktanya argumen ini cukup meyakinkan bagi banyak negara. Namun para ekonom telah menunjukkan banyak kelemahan dalam argumen tersebut, dan menyarankan agar argumen tersebut digunakan dengan hati-hati. Pertama, tidak selalu merupakan ide yang baik untuk mencoba beralih ke industri yang memiliki keunggulan komparatif di masa depan. Misalkan suatu negara yang saat ini memiliki banyak tenaga kerja sedang dalam proses mengakumulasi modal. Ketika negara tersebut mengumpulkan cukup modal, negara tersebut akan memiliki keunggulan komparatif dalam industri padat modal. Namun, bukan berarti industri tersebut harus segera dikembangkan. Pada tahun 1980an, misalnya, Korea Selatan menjadi eksportir mobil; mungkin bukan ide yang baik bagi Korea Selatan untuk mencoba mengembangkan industri otomotifnya pada tahun 1960an, ketika modal dan tenaga kerja terampil masih sangat langka.

Kedua, melindungi sektor manufaktur tidak ada gunanya kecuali jika perlindungan itu sendiri membantu menjadikan industri kompetitif. Misalnya, Pakistan dan India telah melindungi sektor manufaktur mereka selama beberapa dekade dan baru-baru ini mulai mengembangkan ekspor barang-barang manufaktur dalam jumlah besar. Namun, barang-barang yang mereka ekspor adalah barang-barang manufaktur ringan seperti tekstil, bukan barang-barang berat yang mereka lindungi; Ada kemungkinan besar bahwa mereka akan mengembangkan ekspor manufaktur mereka meskipun mereka tidak pernah melindungi sektor manufaktur. Beberapa ekonom telah memperingatkan mengenai kasus “industri bayi semu,” yang mana suatu industri awalnya dilindungi, kemudian menjadi kompetitif karena alasan-alasan yang tidak ada hubungannya dengan perlindungan tersebut. Dalam kasus ini, perlindungan terhadap industri yang masih baru terlihat seperti suatu keberhasilan, namun sebenarnya bisa menimbulkan kerugian bagi perekonomian.

Secara umum, fakta bahwa membangun suatu industri memerlukan biaya dan waktu yang lama bukanlah alasan untuk melakukan intervensi pemerintah kecuali jika terjadi kegagalan pasar dalam negeri. Jika suatu industri seharusnya dapat memperoleh keuntungan yang cukup tinggi atas modal, tenaga kerja, dan faktor-faktor produksi lainnya sehingga layak untuk dikembangkan, lalu mengapa investor swasta tidak mengembangkan industri tersebut tanpa bantuan pemerintah? Kadang-kadang, ada argumen bahwa investor swasta hanya memperhitungkan keuntungan saat ini dalam suatu industri dan gagal memperhitungkan prospek masa depan, namun argumen ini tidak konsisten dengan perilaku pasar. Setidaknya di negara-negara maju, investor sering kali mendukung proyek-proyek yang keuntungannya tidak pasti dan masih jauh di masa depan. (Contohnya, industri kendaraan listrik Tiongkok, yang menarik investasi besar-besaran sejak awal tahun 2000an. Penjualannya hanya meroket di akhir tahun 2014 hampir 30 kali lipat dibandingkan awal tahun yang sama, melampaui Amerika Serikat sebagai negara terbesar di dunia. pasar terbesar untuk kendaraan listrik pada tahun 2015.)

Justifikasi Kegagalan Pasar untuk Perlindungan Industri Bayi Untuk membenarkan argumen industri bayi, kita perlu melampaui pandangan yang masuk akal namun patut dipertanyakan bahwa industri selalu perlu dilindungi ketika masih baru. Apakah perlindungan

industri yang masih baru dapat dibenarkan tergantung pada analisis yang telah kita bahas di Bab 10. Artinya, argumen untuk melindungi suatu industri pada tahap awal pertumbuhannya harus dikaitkan dengan serangkaian kegagalan pasar tertentu yang menghalangi pasar swasta untuk mengembangkan industri tersebut. secepat yang seharusnya. Para pendukung argumen industri bayi telah mengidentifikasi dua kegagalan pasar sebagai alasan mengapa perlindungan industri bayi mungkin merupakan ide yang bagus: pasar modal yang tidak sempurna dan masalah kesesuaian.

Alasan pasar modal yang tidak sempurna untuk melindungi industri yang masih baru adalah sebagai berikut: Jika negara berkembang tidak memiliki lembaga keuangan (seperti pasar saham dan bank yang efisien) yang memungkinkan penghematan dari sektor tradisional (seperti pertanian). digunakan untuk membiayai investasi di sektor-sektor baru (seperti manufaktur), maka pertumbuhan industri-industri baru akan dibatasi oleh kemampuan perusahaan-perusahaan di industri-industri tersebut untuk memperoleh keuntungan saat ini. Oleh karena itu, keuntungan awal yang rendah akan menjadi hambatan bagi investasi meskipun tingkat pengembalian investasi jangka panjang akan tinggi. Kebijakan terbaik pertama adalah menciptakan pasar modal yang lebih baik, namun perlindungan terhadap industri baru, yang akan meningkatkan keuntungan dan memungkinkan pertumbuhan lebih cepat, dapat dibenarkan sebagai pilihan kebijakan terbaik kedua.

Argumen kelayakan untuk memberikan perlindungan pada industri yang masih baru dapat bermacam-macam bentuknya, namun semuanya mempunyai gagasan yang sama bahwa perusahaan-perusahaan dalam industri baru menghasilkan manfaat sosial tanpa memberikan kompensasi kepada mereka. Misalnya, perusahaan yang pertama kali memasuki suatu industri mungkin harus mengeluarkan biaya “permulaan” untuk mengadaptasi teknologi terhadap kondisi lokal atau membuka pasar baru. Jika perusahaan-perusahaan lain mampu mengikuti jejak mereka tanpa mengeluarkan biaya-biaya awal, maka para pionir tidak akan memperoleh keuntungan dari pengeluaran tersebut. Oleh karena itu, perusahaan perintis, selain menghasilkan output fisik, juga dapat menciptakan manfaat tak berwujud (seperti pengetahuan atau pasar baru) sehingga mereka tidak dapat memperoleh hak kepemilikan. Dalam beberapa kasus, manfaat sosial dari penciptaan suatu industri baru akan melebihi biaya yang harus dikeluarkan, namun karena masalah kesesuaian, tidak ada pengusaha swasta yang mau ikut serta. Jawaban terbaik pertama adalah memberikan kompensasi kepada perusahaan atas kontribusi tidak berwujud mereka. Namun ketika hal ini tidak memungkinkan, ada pilihan terbaik kedua untuk mendorong masuknya industri baru dengan menggunakan tarif atau kebijakan perdagangan lainnya.

Baik argumen pasar modal yang tidak sempurna maupun alasan kelayakan perlindungan industri yang masih baru jelas merupakan kasus khusus dari pembenaran kegagalan pasar karena campur tangan dalam perdagangan bebas. Perbedaannya adalah bahwa dalam kasus ini, argumen tersebut berlaku khusus untuk industri baru dan bukan untuk industri apa pun. Namun permasalahan umum dalam pendekatan kegagalan pasar masih ada. Dalam praktiknya, sulit untuk mengevaluasi industri mana yang benar-benar memerlukan perlakuan khusus, dan terdapat risiko bahwa kebijakan yang dimaksudkan untuk mendorong

pembangunan akan berakhir ditawan oleh kepentingan-kepentingan khusus. Ada banyak cerita mengenai industri baru yang tidak pernah tumbuh dan tetap bergantung pada perlindungan.

11.2 MEMPROMOSIKAN MANUFAKTUR MELALUI PERLINDUNGAN

Meskipun ada keraguan mengenai argumen industri yang masih baru, banyak negara berkembang yang melihat argumen ini sebagai alasan kuat untuk memberikan dukungan khusus bagi pengembangan industri manufaktur. Pada prinsipnya, dukungan tersebut dapat diberikan dalam berbagai cara. Misalnya, suatu negara dapat memberikan subsidi pada produksi manufaktur secara umum, atau mereka dapat memfokuskan upayanya pada subsidi untuk ekspor beberapa barang manufaktur yang mereka yakini dapat mengembangkan keunggulan komparatif. Namun di sebagian besar negara berkembang, strategi dasar industrialisasi adalah mengembangkan industri yang berorientasi pada pasar domestik dengan menggunakan pembatasan perdagangan seperti tarif dan kuota untuk mendorong penggantian produk manufaktur impor dengan produk dalam negeri. Strategi mendorong industri dalam negeri dengan membatasi impor barang-barang manufaktur dikenal dengan strategi industrialisasi substitusi impor.

Seseorang mungkin bertanya mengapa suatu pilihan perlu dibuat. Mengapa tidak mendorong substitusi impor dan ekspor? Jawabannya kembali ke analisis keseimbangan umum tarif pada Bab 6. Tarif yang mengurangi impor juga akan mengurangi ekspor. Dengan melindungi industri substitusi impor, negara-negara mengambil sumber daya dari sektor ekspor aktual atau potensial. Jadi pilihan suatu negara untuk melakukan substitusi impor juga merupakan pilihan untuk menghambat pertumbuhan ekspor.

Alasan mengapa substitusi impor dibandingkan pertumbuhan ekspor biasanya dipilih sebagai strategi industrialisasi adalah karena faktor ekonomi dan politik. Pertama, hingga tahun 1970-an banyak negara berkembang merasa skeptis terhadap kemungkinan mengekspor barang-barang manufaktur (walaupun skeptisisme ini juga mempertanyakan argumen industri yang masih bayi yang mendukung perlindungan manufaktur). Mereka percaya bahwa industrialisasi harus didasarkan pada substitusi impor ke industri dalam negeri dan bukan pertumbuhan ekspor manufaktur. Kedua, dalam banyak kasus, kebijakan industrialisasi substitusi impor sejalan dengan bias politik yang ada. Kita telah mencatat kasus negara-negara Amerika Latin yang terpaksa mengembangkan barang substitusi impor pada tahun 1930an karena Depresi Besar dan pada paruh pertama tahun 1940an karena gangguan perdagangan pada masa perang (Bab 10). Di negara-negara ini, substitusi impor secara langsung menguntungkan kelompok kepentingan yang kuat dan mapan, sementara promosi ekspor tidak mempunyai konstituen alami

Perlu juga dikemukakan bahwa beberapa pendukung kebijakan substitusi impor percaya bahwa perekonomian dunia telah dicurangi oleh pendatang baru bahwa keunggulan negara-negara industri yang sudah mapan terlalu besar untuk diatasi oleh negara-negara yang baru melakukan industrialisasi. Para pendukung ekstrim pandangan ini menyerukan kebijakan umum yang memisahkan negara-negara berkembang dari negara-negara maju; namun

bahkan di kalangan pendukung strategi pembangunan proteksionis, pandangan bahwa sistem ekonomi internasional secara sistematis bertentangan dengan kepentingan negara-negara berkembang masih tetap umum hingga tahun 1980-an.

Pada tahun 1950-an dan 1960-an terjadi gelombang besar industrialisasi substitusi impor. Negara-negara berkembang biasanya memulai dengan melindungi tahap akhir industri, seperti pengolahan makanan dan perakitan mobil. Di negara-negara berkembang yang lebih besar, produk-produk dalam negeri hampir sepenuhnya menggantikan barang-barang konsumsi yang diimpor (walaupun produksinya sering kali dilakukan oleh perusahaan-perusahaan multinasional asing). Ketika kemungkinan untuk menggantikan impor barang konsumsi telah habis, negara-negara tersebut beralih ke perlindungan barang setengah jadi, seperti badan mobil, baja, dan petrokimia.

Di sebagian besar negara berkembang, upaya substitusi impor tidak mencapai batas logisnya: Barang-barang manufaktur yang canggih seperti komputer, peralatan mesin presisi, dan sebagainya terus diimpor. Meskipun demikian, negara-negara besar yang menerapkan industrialisasi substitusi impor mengurangi impor mereka ke tingkat yang sangat rendah. Kasus yang paling ekstrim adalah India: Pada awal tahun 1970an, impor produk selain minyak India hanya sekitar 3 persen dari PDB.

Sebagai strategi untuk mendorong pertumbuhan manufaktur, industrialisasi substitusi impor jelas berhasil. Perekonomian Amerika Latin mulai menghasilkan output sektor manufaktur yang hampir sama besarnya dengan negara-negara maju. (India menghasilkan lebih sedikit pendapatan, namun hal ini terjadi karena penduduk miskinnya terus menghabiskan sebagian besar pendapatannya untuk makanan.) Namun, bagi negara-negara ini, dorongan terhadap sektor manufaktur bukanlah tujuan utama mereka; sebaliknya, hal ini merupakan sarana untuk mencapai tujuan akhir pembangunan ekonomi. Apakah industrialisasi substitusi impor mendorong pembangunan ekonomi? Di sinilah keraguan serius muncul. Meskipun banyak ekonom menyetujui tindakan substitusi impor pada tahun 1950an dan awal tahun 1960an, sejak tahun 1960an, industrialisasi substitusi impor semakin mendapat kecaman keras. Memang benar, sebagian besar fokus para analis ekonomi dan pembuat kebijakan telah bergeser dari upaya mendorong substitusi impor menjadi upaya memperbaiki kerusakan yang diakibatkan oleh kebijakan substitusi impor yang buruk.

Studi Kasus

Strategi yang Dipimpin Ekspor

Setelah runtuhnya Uni Soviet pada tahun 1991, berbagai negara memperoleh kemerdekaannya, yang menandakan dimulainya pembangunan ekonomi berbasis pasar bagi negara-negara tersebut. Akibatnya, perdagangan internasional dan kerja sama ekonomi secara umum menjadi sangat penting bagi pembangunan ekonomi. Pada tahun 2001, Lithuania menjadi anggota Organisasi Perdagangan Dunia, yang sebagaimana dijelaskan pada Bab 10, telah menjadi badan utama perdagangan internasional. Liberalisasi perdagangan luar negeri Lithuania menuju perdagangan yang relatif bebas sebenarnya dimulai segera setelah negara tersebut merdeka, sebagian besar diatur melalui instrumen ekonomi pasar yang dikenal di Barat dan disetujui oleh WTO. Bagi negara-negara kecil seperti Lituania, strategi

yang didorong oleh ekspor merupakan salah satu bentuk utama keterlibatan dalam pasar internasional, sehingga merupakan faktor penentu utama dalam mencapai pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan persaingan di pasar domestik.

Pada tahun 2000, Lituania terlibat dengan lebih dari 160 negara dalam hubungan ekonomi. Salah satu tujuan transisi Lituania adalah reorientasi perdagangan dari bekas Uni Soviet ke Barat. Akses ke WTO membantu Lituania dalam melakukan reorientasi hubungan perdagangannya jauh dari Rusia dan negara-negara CIS lainnya, sehingga membantu Lituania meningkatkan perdagangannya pada saat stabilitas ekonomi sedang rapuh. Di sisi lain, dengan menjadi anggota WTO Lituania harus mengambil langkah menuju kebijakan pertanian berbasis pasar. Lituania tidak dapat menghindari disiplin pertanian Uni Eropa (UE) dan oleh karena itu harus mengurangi subsidi pertanian dalam negeri sebesar 20 persen selama lima tahun dan menghapus subsidi ekspor pertanian. Proses ini menunjukkan bahwa Lituania sedang mempersiapkan diri untuk bergabung dengan UE pada tahun 2004. Proses akses tersebut diikuti dengan penerapan kebijakan perdagangan bersama UE, yang mencakup semua perjanjian perdagangan yang disepakati antara UE dan negara-negara ketiga.²

Sejumlah kebijakan ini bersamaan dengan perdagangan liberalisasi di Lituania dan negara-negara kecil UE lainnya membantu meningkatkan ekspor. Keanggotaan dalam WTO dan akses UE menjamin stabilitas bagi investor untuk memasuki pasar. Pada tahun 1995, ekspor Lituania mencapai 53 persen dari PDB – dan sebagian besar adalah perdagangan dengan Rusia, yang berdampak negatif terhadap Lituania selama krisis keuangan Rusia pada tahun 1998. Ini merupakan pelajaran berharga yang menunjukkan bahwa ketergantungan pada perekonomian yang tidak dapat diprediksi seperti itu sangatlah berisiko. Pada tahun 2015, ekspor tumbuh hingga 76 persen PDB dan mitra utama mereka adalah UE. Perusahaan-perusahaan Lituania juga menjadi lebih berorientasi pada perdagangan internasional dan pasar internasional, karena hal ini meningkatkan hasil mereka, meningkatkan internasionalisasi, memberikan pengembalian investasi yang lebih tinggi, menciptakan lapangan kerja baru, dan mempengaruhi pertumbuhan ekonomi.

Tabel 11.2 ekspor lituania (presentase PDB)

	1995	2000	2005	2010	2015
Ekspor % PDB	53	43	59	68	76

Strategi yang didorong oleh ekspor didukung oleh negara-negara dengan perekonomian terbelakang yang memiliki modal dan teknologi yang tidak memadai serta pasar yang sempit. Deregulasi industri, investasi dan perdagangan internasional telah menghasilkan lebih banyak pesaing baru dari dalam dan luar negeri. Hal ini meningkatkan persaingan di pasar lokal dan mengurangi peluang bagi perusahaan dalam negeri untuk menjual di dalam negeri, sehingga terpaksa mencari metode distribusi lain di luar negeri. Akibatnya, saat ini perdagangan internasional Lituania melalui ekspor telah membantu masyarakat di negara tersebut memperoleh kesejahteraan ekonomi untuk meningkatkan kondisi kehidupan mereka. Perluasan pasar juga membantu mendorong pertumbuhan

pendapatan per kapita. Bagi negara-negara kecil, strategi yang didorong oleh ekspor memberikan peluang pertumbuhan. Namun, salah satu aspek negatif dari strategi ini adalah ketergantungannya yang tinggi pada ekspor. Negara-negara seperti Lituania terlalu kecil untuk hanya melayani pasar domestik mereka yang kecil (dalam hal strategi substitusi impor). Meskipun memiliki wilayah geografis yang kecil, populasi yang kecil, dan pasar yang kecil, strategi yang didorong oleh ekspor membantu negara-negara kecil memperoleh keuntungan ekonomi skala besar. Namun, sebagian besar negara di dunia menerapkan strategi yang didorong oleh ekspor ini, sehingga menyebabkan persaingan yang sangat besar tidak hanya di negara-negara maju namun juga dengan negara-negara berkembang lainnya dalam hal produktivitas tinggi. Persaingan internasional sangat ketat dan ekspor pasti akan menurun.

Masalah Industrialisasi Substitusi Impor

Industrialisasi yang melakukan substitusi impor mulai kehilangan dukungan ketika menjadi jelas bahwa negara-negara yang melakukan substitusi impor tidak dapat mengejar ketertinggalan dari negara-negara maju. Faktanya, beberapa negara berkembang tertinggal jauh dibandingkan negara-negara maju meskipun mereka sudah mengembangkan basis manufaktur dalam negeri. India lebih miskin dibandingkan Amerika Serikat pada tahun 1980 dibandingkan pada tahun 1950, tahun pertama setelah negara tersebut memperoleh kemerdekaan.

Mengapa industrialisasi substitusi impor tidak berjalan sebagaimana mestinya? Alasan yang paling penting tampaknya adalah argumen industri bayi tidak valid secara universal seperti yang diasumsikan banyak orang. Periode perlindungan tidak akan menciptakan sektor manufaktur yang kompetitif jika terdapat alasan mendasar mengapa suatu negara tidak memiliki keunggulan komparatif di bidang manufaktur. Pengalaman menunjukkan bahwa alasan kegagalan pengembangan sering kali lebih disebabkan oleh kurangnya pengalaman di bidang manufaktur. Negara-negara miskin kekurangan tenaga kerja terampil, wirausahawan, dan kompetensi manajerial serta mempunyai masalah organisasi sosial yang menyulitkan negara-negara tersebut untuk menjaga pasokan segala sesuatu mulai dari suku cadang hingga listrik. Masalah-masalah ini mungkin tidak berada di luar jangkauan kebijakan ekonomi, namun tidak dapat diselesaikan dengan kebijakan perdagangan: Kuota impor dapat memungkinkan sektor manufaktur yang tidak efisien untuk bertahan, namun tidak dapat secara langsung menjadikan sektor tersebut lebih efisien. Argumen industri yang masih baru adalah, dengan adanya perlindungan sementara berupa tarif atau kuota, industri manufaktur di negara-negara kurang berkembang akan belajar menjadi efisien. Dalam praktiknya, hal ini tidak selalu, atau bahkan biasanya, benar.

Ketika substitusi impor gagal memberikan manfaat yang dijanjikan, perhatian beralih pada dampak kebijakan yang digunakan untuk mendorong industri. Dalam permasalahan ini, semakin banyak bukti yang menunjukkan bahwa kebijakan proteksionis di banyak negara kurang berkembang sangat mendistorsi insentif. Salah satu masalahnya adalah banyak negara menggunakan metode yang terlalu rumit untuk mempromosikan industri baru mereka. Artinya, mereka menggunakan kuota impor, kontrol nilai tukar, dan aturan kandungan dalam negeri yang rumit dan sering kali tumpang tindih, alih-alih menerapkan tarif sederhana.

Seringkali sulit untuk menentukan seberapa besar perlindungan yang sebenarnya diberikan oleh peraturan administratif, dan penelitian menunjukkan bahwa tingkat perlindungan seringkali lebih tinggi dan lebih bervariasi antar industri dibandingkan yang diharapkan oleh pemerintah. Seperti yang ditunjukkan Tabel 11.3, beberapa industri di Amerika Latin dan Asia Selatan dilindungi oleh peraturan yang setara dengan tarif sebesar 200 persen atau lebih. Tingkat perlindungan efektif yang tinggi ini memungkinkan industri tetap bertahan meskipun biaya produksinya tiga atau empat kali lipat dari harga impor yang digantikannya. Bahkan para pendukung argumen kegagalan pasar yang paling antusias mengenai perlindungan merasa bahwa tingkat perlindungan efektif yang tinggi sulit untuk dipertahankan.

Tabel 11.3 Perlindungan Efektif Terhadap Manufaktur Di Beberapa Negara Berkembang (Pesan)

Meksiko (1960)	26
Filipina (1965)	61
Brazil (1966)	113
Chili (1961)	182
Pakistan (1963)	271

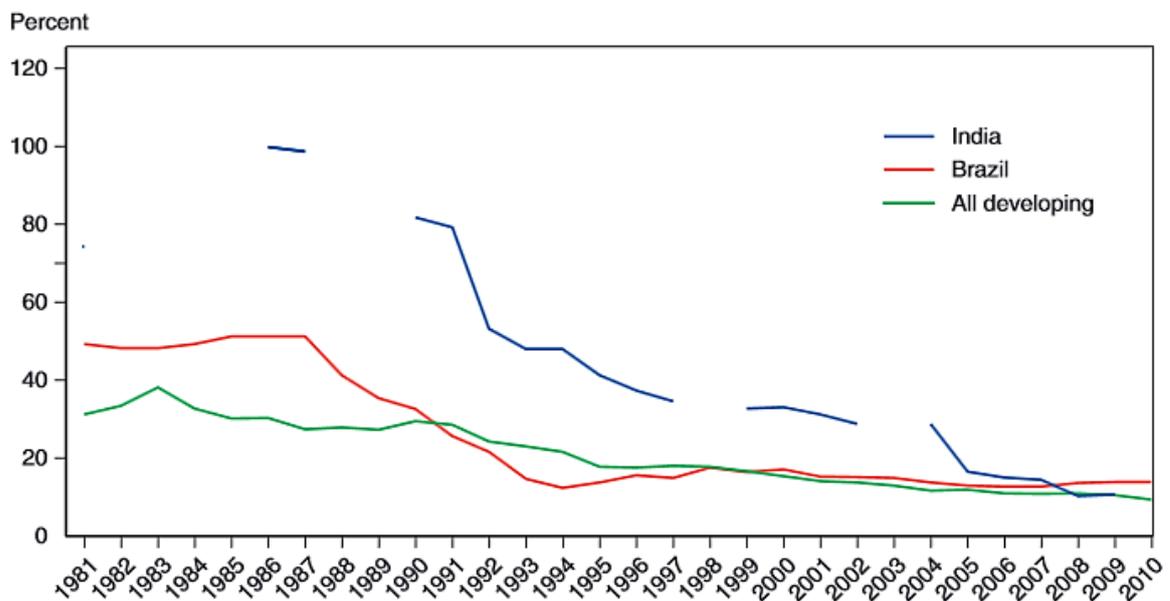
Kerugian lain yang mendapat perhatian besar adalah kecenderungan pembatasan impor untuk meningkatkan produksi dalam skala kecil yang tidak efisien. Pasar domestik negara-negara berkembang terbesar sekalipun hanya berukuran kecil dibandingkan Amerika Serikat atau Uni Eropa. Seringkali, seluruh pasar dalam negeri tidak cukup besar untuk memungkinkan fasilitas produksi berskala efisien. Namun, ketika pasar kecil ini dilindungi, katakanlah, oleh kuota impor, jika hanya ada satu perusahaan yang memasuki pasar, maka pasar tersebut dapat memperoleh keuntungan monopoli. Persaingan untuk mendapatkan keuntungan ini biasanya menyebabkan beberapa perusahaan memasuki pasar yang tidak memiliki cukup ruang bahkan untuk satu pasar, dan produksi dilakukan pada skala yang sangat tidak efisien. Jawaban terhadap masalah skala bagi negara-negara kecil adalah, seperti disebutkan dalam Bab 8, dengan melakukan spesialisasi dalam produksi dan ekspor produk-produk tertentu dan mengimpor barang-barang lainnya. Industrialisasi yang menggantikan impor menghilangkan pilihan ini dengan memfokuskan produksi industri pada pasar dalam negeri. Mereka yang mengkritik industrialisasi substitusi impor juga berpendapat bahwa hal ini telah memperburuk masalah lain, seperti ketimpangan pendapatan dan pengangguran.

Pada akhir tahun 1980-an, kritik terhadap industrialisasi substitusi impor telah diterima secara luas, tidak hanya oleh para ekonom tetapi juga oleh organisasi internasional seperti Bank Dunia dan bahkan oleh para pembuat kebijakan di negara-negara berkembang sendiri. Bukti statistik menunjukkan bahwa negara-negara berkembang yang menganut kebijakan perdagangan bebas, rata-rata, tumbuh lebih cepat dibandingkan negara-negara yang menganut kebijakan proteksionis (walaupun bukti statistik ini ditentang oleh beberapa ekonom).⁴ Perubahan besar yang bersifat intelektual ini menyebabkan perubahan besar dalam kebijakan aktual, karena banyak negara berkembang menghapus kuota impor dan menurunkan tarif.

11.3 LIBERALISASI PERDAGANGAN SEJAK TAHUN 1985

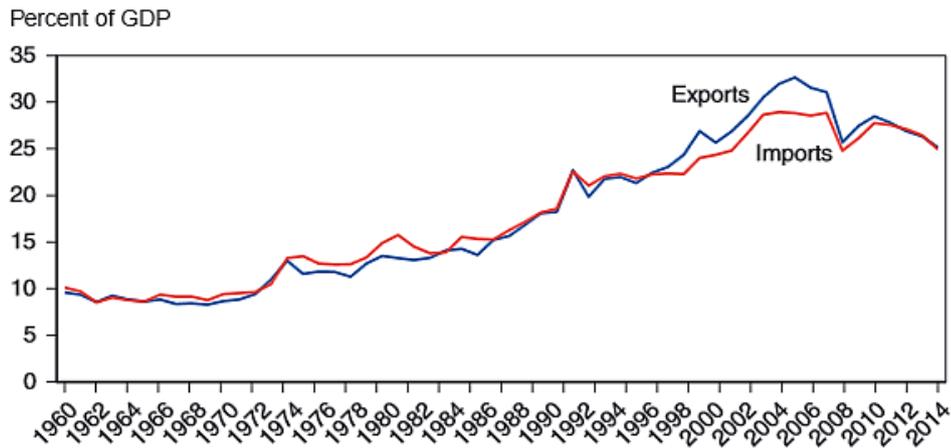
Mulai pertengahan tahun 1980an, sejumlah negara berkembang mulai menurunkan tarif dan menghapus kuota impor serta pembatasan perdagangan lainnya. Pergeseran negara-negara berkembang menuju perdagangan yang lebih bebas merupakan kisah besar kebijakan perdagangan selama dua setengah dekade terakhir.

Setelah tahun 1985, banyak negara berkembang menurunkan tarif, menghapus kuota impor, dan secara umum membuka perekonomian mereka terhadap persaingan impor. Gambar 11-1 menunjukkan tren tarif rata-rata di seluruh negara berkembang dan dua negara berkembang penting, India dan Brasil, yang pernah sangat bergantung pada substitusi impor sebagai strategi pembangunan. Seperti yang Anda lihat, terjadi penurunan tarif yang drastis di kedua negara tersebut. Perubahan serupa namun tidak terlalu drastis dalam kebijakan perdagangan juga terjadi di banyak negara berkembang lainnya.



Gambar 11.1 Tarif Tarif Di Negara Berkembang

Salah satu ukuran peralihan dari industrialisasi substitusi impor adalah penurunan tajam tarif di negara-negara berkembang, yang telah turun dari rata-rata lebih dari 30 persen pada awal tahun 1980an menjadi hanya sekitar 10 persen saat ini. Negara-negara yang dulunya memiliki kebijakan substitusi impor yang kuat, seperti India dan Brasil, juga mengalami penurunan tarif paling tajam.



Gambar 11.2 Pertumbuhan Perdagangan Negara Berkembang

Mulai tahun 1980an, banyak negara berkembang mulai beralih dari kebijakan substitusi impor. Salah satu dampaknya adalah peningkatan besar dalam ekspor dan impor sebagai persentase terhadap PDB. Liberalisasi perdagangan di negara-negara berkembang mempunyai dua dampak yang jelas. Salah satunya adalah peningkatan dramatis dalam volume perdagangan. Gambar 11.2 menampilkan ekspor dan impor negara-negara berkembang, yang diukur sebagai persentase PDB, sejak tahun 1970. Seperti yang Anda lihat, porsi perdagangan terhadap PDB meningkat tiga kali lipat selama periode tersebut, dengan sebagian besar pertumbuhan terjadi setelah tahun 1985.

Dampak lainnya adalah perubahan sifat perdagangan. Sebelum perubahan kebijakan perdagangan, negara-negara berkembang terutama mengekspor produk pertanian dan pertambangan. Namun seperti yang kita lihat pada Gambar 2.6, hal tersebut berubah setelah tahun 1980: Pangsa barang-barang manufaktur dalam ekspor negara-negara berkembang melonjak, sehingga mendominasi ekspor negara-negara berkembang terbesar.

Namun liberalisasi perdagangan, seperti halnya substitusi impor, dimaksudkan sebagai alat untuk mencapai tujuan, bukan sebagai tujuan semata. Seperti yang telah kita lihat, substitusi impor tidak lagi disukai karena jelas bahwa substitusi impor tidak memenuhi janjinya untuk mencapai pembangunan ekonomi yang pesat. Apakah peralihan ke perdagangan yang lebih terbuka memberikan hasil yang lebih baik?

Jawabannya adalah gambarnya tercampur. Tingkat pertumbuhan di Brasil dan negara-negara Amerika Latin lainnya sebenarnya lebih lambat sejak liberalisasi perdagangan pada akhir tahun 1980an dibandingkan pada masa industrialisasi substitusi impor. Sebaliknya, India telah mengalami percepatan pertumbuhan yang mengesankan tetapi seperti yang akan kita lihat di bagian berikutnya dalam bab ini, terdapat perselisihan yang kuat mengenai seberapa besar percepatan tersebut disebabkan oleh liberalisasi perdagangan.

Selain itu, terdapat kekhawatiran yang semakin besar mengenai meningkatnya kesenjangan di negara-negara berkembang. Setidaknya di Amerika Latin, peralihan dari industrialisasi yang bersifat substitusi impor tampaknya dikaitkan dengan penurunan upah riil bagi pekerja kerah biru, bahkan ketika pendapatan pekerja berketerampilan tinggi telah meningkat. Namun ada satu hal yang jelas: Pandangan lama bahwa substitusi impor adalah

satu-satunya jalan menuju pembangunan telah terbukti salah, karena sejumlah negara berkembang telah mencapai pertumbuhan luar biasa dan semakin terbuka terhadap perdagangan.

11.4 PERDAGANGAN DAN PERTUMBUHAN

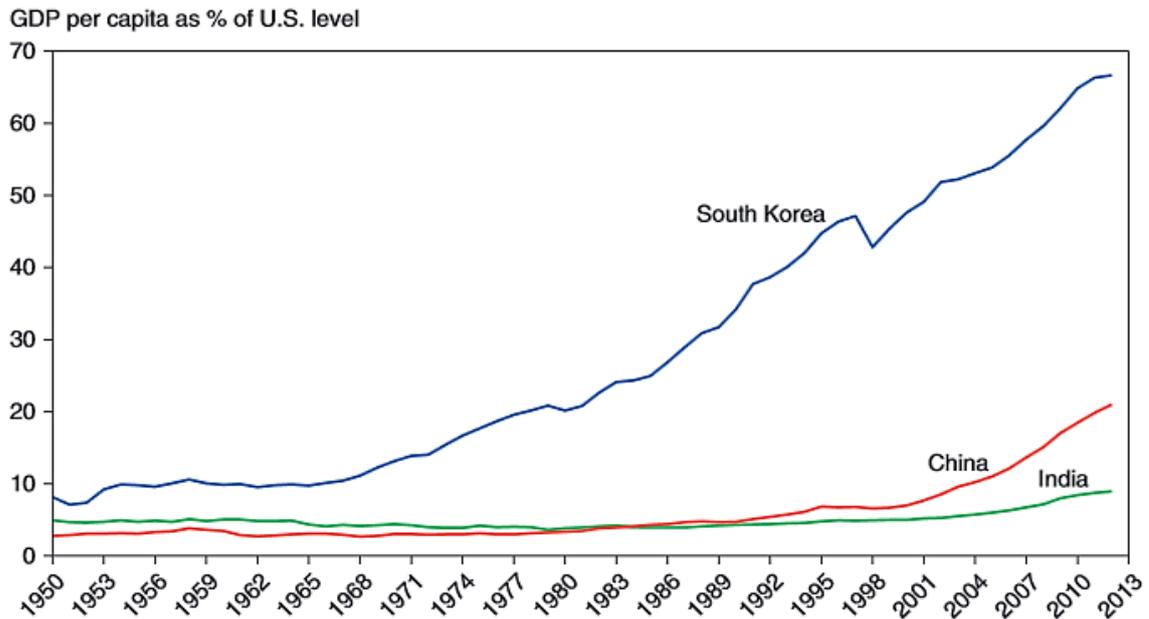
Seperti yang telah kita lihat, pada tahun 1970an terdapat kekecewaan yang meluas terhadap industrialisasi yang menggantikan impor sebagai strategi pembangunan. Tapi apa yang bisa menggantikannya? Sebuah jawaban yang mungkin muncul ketika para ekonom dan pembuat kebijakan memperhatikan beberapa kisah sukses yang mengejutkan di negara-negara berkembang kasus-kasus perekonomian yang mengalami percepatan pertumbuhan yang dramatis dan mulai menyatu dengan pendapatan negara-negara maju. Pada awalnya, kisah sukses ini melibatkan sekelompok negara dengan perekonomian yang relatif kecil di Asia Timur; Korea Selatan, Taiwan, Hong Kong, dan Singapura. Namun seiring berjalannya waktu, keberhasilan ini mulai menyebar saat ini, daftar negara-negara yang mengalami peningkatan ekonomi yang mengejutkan mencakup dua negara dengan jumlah penduduk terbesar di dunia, Tiongkok dan India.

Gambar 11.3 mengilustrasikan lepas landasnya Asia dengan menunjukkan pengalaman tiga negara: Korea Selatan, yang merupakan kelompok “harimau” Asia yang terbesar; Cina; dan India. Dalam setiap kasus, kami menampilkan PDB per kapita sebagai persentase dari PDB AS, sebuah indikator yang menyoroti sejauh mana “ketertinggalan” perekonomian negara-negara tersebut. Seperti yang Anda lihat, Korea Selatan memulai kebangkitan ekonominya pada tahun 1960an, Tiongkok pada akhir tahun 1970an, dan India sekitar tahun 1990an.

Apa yang menyebabkan lonjakan perekonomian ini? Masing-masing negara yang ditunjukkan pada Gambar 11-3 mengalami perubahan besar dalam kebijakan ekonominya pada saat negara tersebut lepas landas. Kebijakan baru ini melibatkan pengurangan peraturan pemerintah di berbagai bidang, termasuk gerakan menuju perdagangan yang lebih bebas. Perubahan paling spektakuler terjadi di Tiongkok, ketika Deng Xiaoping, yang mengambil alih kekuasaan pada tahun 1978, mengubah perekonomian terencana terpusat menjadi perekonomian pasar di mana motif keuntungan relatif bebas dikendalikan. Namun seperti yang dijelaskan pada kotak di halaman 316, perubahan kebijakan di India juga dramatis.

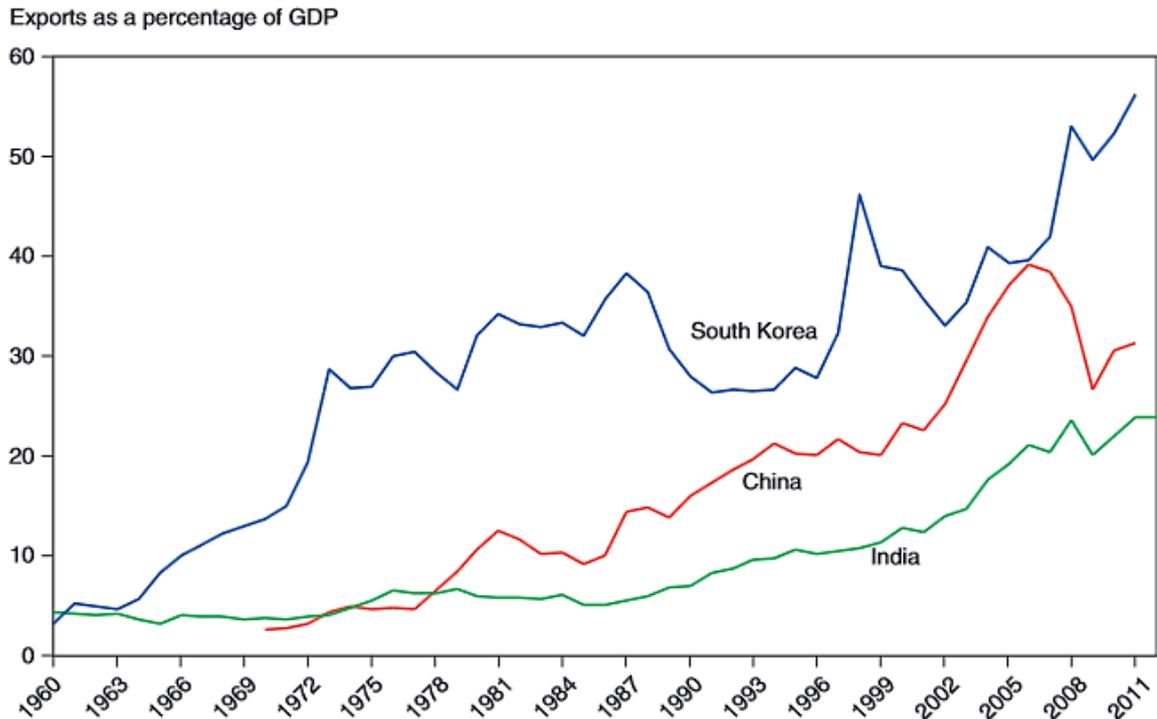
Dalam setiap kasus, reformasi kebijakan ini diikuti dengan peningkatan besar dalam keterbukaan perekonomian, yang diukur dengan porsi ekspor terhadap PDB (lihat Gambar 11-4). Jadi wajar jika dikatakan bahwa kisah-kisah sukses di Asia menunjukkan bahwa para pendukung industrialisasi substitusi impor salah pembangunan bisa dicapai melalui pertumbuhan yang berorientasi ekspor. Yang kurang jelas adalah sejauh mana liberalisasi perdagangan menjelaskan kisah sukses tersebut. Seperti yang baru saja kami tunjukkan, pengurangan tarif dan pencabutan pembatasan impor lainnya hanyalah sebagian dari reformasi ekonomi yang dilakukan negara-negara tersebut, sehingga sulit untuk menilai pentingnya liberalisasi perdagangan itu sendiri. Selain itu, negara-negara Amerika Latin seperti Meksiko dan Brasil, yang juga secara tajam meliberalisasi perdagangan dan beralih ke

ekspor, tidak mengalami peningkatan ekonomi yang sebanding, sehingga setidaknya menunjukkan bahwa ada faktor-faktor lain yang berperan penting dalam kejayaan Asia. Oleh karena itu, dampak lepas landasnya perekonomian Asia masih kontroversial. Namun ada satu hal yang jelas: Pandangan yang dulu tersebar luas bahwa perekonomian dunia dicurangi oleh pendatang baru dan bahwa negara-negara miskin tidak bisa menjadi kaya telah terbukti salah. Belum pernah sebelumnya dalam sejarah umat manusia ada begitu banyak orang yang mengalami peningkatan standar hidup yang begitu pesat.



Gambar 11.3 Lepas Landas Asia

Mulai tahun 1960-an, serangkaian perekonomian mulai menyatu pada tingkat pendapatan negara-negara maju. Di sini kami menampilkan PDB per kapita sebagai persentase dari tingkat PDB di Amerika Serikat, menggunakan skala proporsional untuk menyoroti perubahannya. Korea Selatan memulai kebangkitannya pada tahun 1960an, Tiongkok pada akhir tahun 1970an, dan India sekitar satu dekade kemudian.



Gambar 11.4 Perdagangan Yang Meningkat Di Asia

Boom India

India, dengan populasi lebih dari 1,1 miliar orang, adalah negara dengan jumlah penduduk terbesar kedua di dunia. Hal ini juga merupakan kekuatan yang semakin besar dalam perdagangan dunia terutama dalam bentuk perdagangan baru yang melibatkan informasi dibandingkan barang fisik. Kota Bangalore di India menjadi terkenal karena perannya yang semakin besar dalam industri teknologi informasi global.

Namun satu generasi yang lalu, India hanyalah pemain kecil dalam perdagangan dunia. Hal ini antara lain disebabkan oleh kinerja perekonomian negara tersebut secara umum yang buruk: Hingga sekitar tahun 1980, India mencapai tingkat pertumbuhan ekonomi yang terkadang disebut sebagai “tingkat pertumbuhan Hindu” yang hanya sekitar 1 poin persentase lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan penduduk. Lambatnya pertumbuhan ini sebagian besar disebabkan oleh dampak pembatasan birokrasi yang menghambat. Para pengamat berbicara tentang “lisensi Raj”: Hampir semua jenis inisiatif bisnis memerlukan izin pemerintah yang sulit didapat, sehingga menghambat investasi dan inovasi. Dan perekonomian India yang lesu hanya sedikit berpartisipasi dalam perdagangan dunia. Setelah negara tersebut mencapai kemerdekaannya pada tahun 1948, para pemimpinnya mengadopsi bentuk industrialisasi substitusi impor yang ekstrem sebagai strategi pembangunan negaranya: India hampir tidak mengimpor apa pun yang dapat diproduksi di dalam negeri, bahkan jika produk dalam negerinya jauh lebih mahal dan lebih mahal. kualitasnya lebih rendah daripada yang bisa dibeli di luar negeri. Biaya yang tinggi, pada gilirannya, menghambat ekspor. Jadi India adalah negara dengan perekonomian yang sangat

“tertutup”. Pada tahun 1970-an, rata-rata impor dan ekspor hanya sekitar 5 persen dari PDB, mendekati tingkat terendah dibandingkan negara besar mana pun.

Lalu semuanya berubah. Pertumbuhan India meningkat secara dramatis: PDB per kapita, yang meningkat pada tingkat tahunan hanya sebesar 1,3 persen dari tahun 1960 hingga 1980, telah tumbuh hampir 4 persen setiap tahunnya sejak tahun 1980. Dan partisipasi India dalam perdagangan dunia melonjak seiring dengan diberlakukannya tarif. diturunkan dan kuota impor dihapuskan. Singkatnya, India telah menjadi negara dengan perekonomian berkinerja tinggi. Negara ini masih sangat miskin, namun negara ini semakin kaya dan mulai menyaingi Tiongkok sebagai pusat perhatian dunia.

Pertanyaan besarnya tentu saja adalah mengapa tingkat pertumbuhan India meningkat begitu drastis. Pertanyaan ini menjadi bahan perdebatan sengit di kalangan ekonom. Ada yang berpendapat bahwa liberalisasi perdagangan, yang memungkinkan India berpartisipasi dalam perekonomian global, sangatlah penting.* Ada pula yang berpendapat bahwa pertumbuhan India mulai meningkat sekitar tahun 1980, sedangkan perubahan besar dalam kebijakan perdagangan baru terjadi pada awal tahun 1980-an. 1990-an.

Apa pun yang menyebabkan perubahan tersebut, transisi di India merupakan perkembangan yang disambut baik. Lebih dari satu miliar orang kini memiliki harapan lebih besar untuk mendapatkan standar hidup yang layak.

Ringkasan

1. Kebijakan perdagangan di negara-negara kurang berkembang dapat dianalisis dengan menggunakan alat analisis yang sama dengan yang digunakan untuk membahas negara-negara maju. Namun, permasalahan khusus yang menjadi ciri negara-negara berkembang berbeda dengan permasalahan yang ada di negara-negara maju. Secara khusus, kebijakan perdagangan di negara-negara berkembang mempunyai dua tujuan: mendorong industrialisasi dan mengatasi ketimpangan perkembangan perekonomian dalam negeri.
2. Kebijakan pemerintah untuk mendorong industrialisasi sering kali dibenarkan oleh argumen industri baru, yang mengatakan bahwa industri baru memerlukan perlindungan sementara terhadap persaingan dari industri yang sudah mapan di negara lain. Namun, argumen industri bayi hanya valid jika argumen tersebut dapat dijadikan argumen kegagalan pasar untuk melakukan intervensi. Dua pembenaran yang umum adalah adanya pasar modal yang tidak sempurna dan masalah kesesuaian pengetahuan yang dihasilkan oleh perusahaan-perusahaan perintis.
3. Dengan menggunakan argumen industri bayi sebagai pembenaran, banyak negara kurang berkembang menerapkan kebijakan industrialisasi substitusi impor di mana industri dalam negeri diciptakan di bawah perlindungan tarif atau kuota impor. Meskipun kebijakan-kebijakan ini berhasil mendorong sektor manufaktur, namun pada umumnya kebijakan-kebijakan tersebut tidak memberikan manfaat yang diharapkan dalam hal pertumbuhan ekonomi dan standar hidup. Banyak ekonom kini mengkritik

keras akibat substitusi impor, dengan alasan bahwa hal tersebut mendorong produksi berbiaya tinggi dan tidak efisien.

4. Mulai sekitar tahun 1985, banyak negara berkembang, yang tidak puas dengan hasil kebijakan substitusi impor, menurunkan tingkat perlindungan sektor manufaktur secara signifikan. Akibatnya, perdagangan negara-negara berkembang tumbuh pesat, dan pangsa ekspor barang-barang manufaktur pun meningkat. Namun, hasil dari perubahan kebijakan ini dalam kaitannya dengan pembangunan ekonomi beragam.
5. Pandangan bahwa pembangunan ekonomi harus dilakukan melalui substitusi impor, dan pesimisme terhadap pembangunan ekonomi yang menyebar seiring dengan industrialisasi substitusi impor tampaknya telah gagal, telah dikacaukan oleh pesatnya pertumbuhan ekonomi di sejumlah negara Asia. Perekonomian Asia ini tumbuh bukan melalui substitusi impor namun melalui ekspor. Negara-negara tersebut dicirikan oleh rasio perdagangan terhadap pendapatan nasional yang sangat tinggi dan tingkat pertumbuhan yang sangat tinggi. Alasan keberhasilan perekonomian ini masih diperdebatkan, dan banyak kontroversi mengenai peran liberalisasi perdagangan.

BAB 12

KONTROVERSI DALAM KEBIJAKAN PERDAGANGAN

Seperti yang telah kita lihat, teori kebijakan perdagangan internasional, seperti teori perdagangan internasional itu sendiri, mempunyai tradisi intelektual yang panjang. Para ekonom internasional yang berpengalaman cenderung memiliki sikap sinis terhadap orang-orang yang datang bersamaan dengan isu-isu “baru” dalam perdagangan—umumnya mereka berpendapat bahwa kekhawatiran-kekhawatiran baru hanyalah kesalahan lama dalam wadah baru.

Namun, sesekali masalah baru muncul. Bab ini menguraikan empat kontroversi perdagangan internasional yang muncul selama 35 tahun terakhir, masing-masing mengangkat permasalahan yang sebelumnya tidak dianalisis secara serius oleh para ekonom internasional. Pertama, pada tahun 1980an, serangkaian argumen canggih yang mendukung intervensi pemerintah dalam perdagangan muncul di negara-negara maju. Argumen-argumen ini berfokus pada industri “teknologi tinggi” yang menjadi terkenal karena munculnya chip silikon. Meskipun beberapa argumen terkait erat dengan analisis kegagalan pasar di Bab 10, teori baru tentang kebijakan perdagangan strategis didasarkan pada gagasan yang berbeda dan menimbulkan kehebohan. Perselisihan mengenai industri dan perdagangan teknologi tinggi sempat mereda pada tahun 1990an, namun baru-baru ini muncul kembali seiring dengan munculnya kekhawatiran baru mengenai inovasi AS.

Kedua, pada tahun 1990an, timbul pertikaian sengit mengenai dampak meningkatnya perdagangan internasional terhadap pekerja di negara-negara berkembang—dan apakah perjanjian perdagangan harus mencakup standar tingkat upah dan kondisi tenaga kerja. Perselisihan ini sering kali meluas menjadi perdebatan yang lebih luas mengenai dampak globalisasi; perdebatan ini tidak hanya terjadi di jurnal akademik namun juga, dalam beberapa kasus, di jalanan.

Baru-baru ini, terdapat kekhawatiran yang semakin besar mengenai persinggungan antara isu-isu lingkungan hidup yang semakin melampaui batas-batas negara dan kebijakan perdagangan, serta perselisihan ekonomi dan hukum yang serius mengenai apakah kebijakan seperti “tarif karbon” merupakan hal yang tepat.

Yang terakhir, beberapa ekonom baru-baru ini berpendapat bahwa analisis konvensional meremehkan gangguan terhadap masyarakat yang disebabkan oleh perubahan cepat dalam perdagangan internasional, seperti lonjakan ekspor Tiongkok setelah tahun 2000, yang berdampak buruk pada sejumlah wilayah manufaktur di Amerika Serikat.

Tujuan Belajar

Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat:

- Meringkas argumen-argumen yang lebih canggih yang mendukung kebijakan perdagangan yang bersifat intervensionis, khususnya yang berkaitan dengan eksternalitas dan skala ekonomi.

- Mengevaluasi klaim gerakan anti-globalisasi terkait dampak perdagangan terhadap pekerja, standar ketenagakerjaan, dan lingkungan hidup dengan mempertimbangkan argumen tandingannya.
- Membahas peran Organisasi Perdagangan Dunia (WTO) sebagai forum untuk menyelesaikan perselisihan perdagangan dan ketegangan antara keputusan WTO dan kepentingan nasional masing-masing.
- Membahas isu-isu utama dalam perdebatan mengenai kebijakan perdagangan dan lingkungan hidup.

12.1 ARGUMEN CANGGIH UNTUK KEBIJAKAN PERDAGANGAN AKTIVIS

Kerangka analitis yang dikembangkan dalam Bab 9 dan 10 tidak mengesampingkan perlunya intervensi pemerintah dalam perdagangan. Kerangka kerja tersebut menunjukkan bahwa kebijakan pemerintah yang aktivis memerlukan pembenaran yang spesifik; yaitu, hal ini harus mengimbangi beberapa kegagalan pasar dalam negeri yang sudah ada sebelumnya. Permasalahan yang terdapat dalam banyak argumen pendukung kebijakan perdagangan aktivis adalah bahwa argumen-argumen tersebut tidak menghubungkan alasan intervensi pemerintah dengan kegagalan asumsi tertentu yang mendasari argumen *laissez-faire*.

Kesulitan dalam argumen kegagalan pasar untuk melakukan intervensi adalah kemampuan untuk mengenali kegagalan pasar ketika Anda melihatnya. Para ekonom yang mempelajari negara-negara industri telah mengidentifikasi dua jenis kegagalan pasar yang tampaknya ada dan relevan dengan kebijakan perdagangan negara-negara maju: (1) ketidakmampuan perusahaan-perusahaan di industri teknologi tinggi untuk menangkap manfaat dari kontribusi mereka terhadap pengetahuan, yang meluas ke perusahaan lain dan (2) adanya keuntungan monopoli dalam industri oligopolistik yang sangat terkonsentrasi.

12.2 TEKNOLOGI DAN EKSTERNALITAS

Pembahasan argumen industri bayi di Bab 11 mencatat bahwa terdapat potensi kegagalan pasar yang timbul dari kesulitan dalam mengapropriasi pengetahuan. Jika perusahaan-perusahaan dalam suatu industri menghasilkan pengetahuan yang dapat digunakan oleh perusahaan lain tanpa membayarnya, maka industri tersebut sebenarnya menghasilkan sejumlah output tambahan manfaat sosial marjinal dari pengetahuan tersebut yang tidak tercermin dalam insentif bagi perusahaan. Jika eksternalitas tersebut (keuntungan yang diperoleh pihak selain perusahaan yang memproduksinya) terbukti penting, ada alasan yang baik untuk memberikan subsidi kepada industri tersebut.

Pada tingkat abstrak, argumen ini berlaku sama bagi industri-industri baru di negara-negara kurang berkembang dan juga bagi industri-industri mapan di negara-negara maju. Namun, di negara-negara maju, argumen ini memiliki keunggulan tersendiri karena di negara-negara tersebut, terdapat industri-industri penting berteknologi tinggi yang mana generasi pengetahuan dalam banyak hal merupakan aspek utama dalam usahanya. Dalam industri berteknologi tinggi, perusahaan mencurahkan sebagian besar sumber daya mereka untuk meningkatkan teknologi, baik dengan secara eksplisit mengeluarkan dana untuk penelitian

dan pengembangan atau dengan bersedia menanggung kerugian awal pada produk dan proses baru untuk mendapatkan pengalaman. Karena aktivitas semacam ini terjadi di hampir semua industri, tidak ada garis tegas antara teknologi tinggi dan sektor perekonomian lainnya. Namun terdapat perbedaan yang jelas dalam tingkatannya, dan masuk akal untuk membicarakan sektor teknologi tinggi di mana investasi pada pengetahuan merupakan bagian penting dari bisnisnya.

Inti dari kebijakan aktivis perdagangan adalah bahwa meskipun perusahaan dapat mengambil sebagian manfaat dari investasi mereka di bidang pengetahuan (jika tidak, mereka tidak akan berinvestasi!), namun mereka biasanya tidak dapat memanfaatkannya sepenuhnya. Beberapa keuntungan diperoleh perusahaan lain yang dapat meniru ide dan teknik para pemimpinnya. Dalam bidang elektronik, misalnya, tidak jarang perusahaan “merekayasa balik” desain pesaing mereka, memisahkan produk mereka untuk mengetahui cara kerjanya dan cara pembuatannya. Karena undang-undang paten hanya memberikan perlindungan yang lemah bagi para inovator, kita dapat beralasan berasumsi bahwa di bawah *laissez-faire*, perusahaan-perusahaan teknologi tinggi tidak menerima insentif yang kuat untuk berinovasi sebagaimana mestinya.

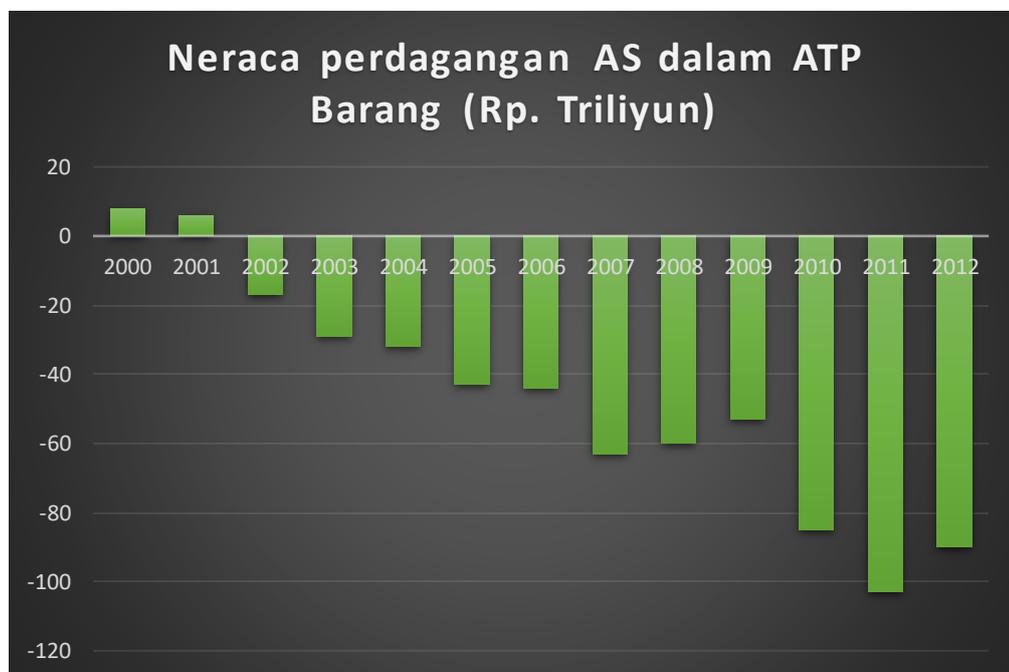
Alasan Pemerintah Mendukung Industri Teknologi Tinggi Haruskah pemerintah Yordania, misalnya, mensubsidi industri teknologi tinggi seperti negara berkembang lainnya? Walaupun ada alasan bagus untuk memberikan subsidi seperti itu, kita perlu berhati-hati. Ada dua pertanyaan yang muncul: (1) Dapatkah pemerintah menargetkan industri atau kegiatan yang tepat? dan (2) Seberapa penting, secara kuantitatif, manfaat yang diperoleh dari penargetan tersebut?

Meskipun industri berteknologi tinggi mungkin menghasilkan manfaat sosial tambahan karena pengetahuan yang mereka hasilkan, banyak hal yang terjadi bahkan di industri tersebut tidak ada hubungannya dengan menghasilkan pengetahuan. Tidak ada alasan untuk mensubsidi penggunaan modal atau pekerja non-teknis di industri berteknologi tinggi; di sisi lain, inovasi dan limpahan teknologi sampai batas tertentu terjadi bahkan di industri yang sama sekali tidak berteknologi tinggi. Prinsip umumnya adalah bahwa kebijakan perdagangan dan industri harus ditargetkan secara khusus pada aktivitas di mana terjadi kegagalan pasar. Oleh karena itu, kebijakan harus berupaya untuk mensubsidi generasi pengetahuan yang tidak dapat dimanfaatkan oleh perusahaan. Namun permasalahannya adalah tidak selalu mudah untuk mengidentifikasi generasi pengetahuan tersebut; Seperti yang akan kita lihat sebentar lagi, para praktisi industri sering berargumentasi bahwa fokus hanya pada aktivitas yang diberi nama “penelitian” berarti memandang masalah secara terlalu sempit.

Bangkit, Jatuh, dan Bangkitnya Kekhawatiran Teknologi Tinggi Argumen bahwa Amerika Serikat pada khususnya harus mempunyai kebijakan yang disengaja untuk mempromosikan industri teknologi tinggi dan membantu mereka bersaing dengan pesaing asing mempunyai sejarah yang menarik. Argumen seperti ini mendapatkan perhatian dan popularitas yang luas pada tahun 1980-an dan awal tahun 1990-an, kemudian tidak lagi disukai, dan kemudian mengalami kebangkitan yang kuat dalam beberapa tahun terakhir.

Diskusi teknologi tinggi pada tahun 1980an dan awal 1990an sebagian besar didorong oleh bangkitnya perusahaan-perusahaan Jepang di beberapa sektor teknologi tinggi terkemuka yang sebelumnya didominasi oleh produsen Amerika. Yang paling menonjol, antara tahun 1978 dan 1986, pangsa produksi chip memori akses acak dinamis dunia di AS yang merupakan komponen penting dari banyak perangkat elektronik turun dari sekitar 70 persen menjadi 20 persen, sementara pangsa Jepang meningkat dari di bawah 30 persen menjadi 75 persen. Ada kekhawatiran luas bahwa produk-produk teknologi tinggi lainnya mungkin mengalami nasib yang sama. Namun seperti dijelaskan dalam kotak di halaman 327, ketakutan bahwa dominasi Jepang di pasar memori semikonduktor akan diterjemahkan ke dalam dominasi komputer dan teknologi terkait yang lebih luas terbukti tidak berdasar. Selain itu, pertumbuhan Jepang secara keseluruhan terhenti pada tahun 1990an, sementara Amerika Serikat memasuki periode baru dominasi teknologi, memimpin dalam aplikasi Internet dan industri informasi lainnya.

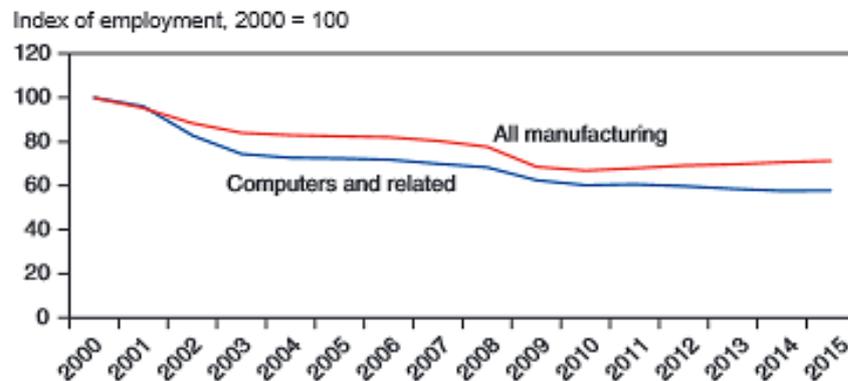
Namun baru-baru ini, kekhawatiran mengenai status industri teknologi tinggi AS muncul kembali. Faktor utama dalam kekhawatiran ini adalah menurunnya lapangan kerja di AS pada produk-produk yang disebut sebagai produk teknologi canggih—ATP. Seperti yang ditunjukkan pada Gambar 12-1, Amerika Serikat mengalami defisit perdagangan yang besar pada barang-barang ATP, sementara seperti yang ditunjukkan pada Gambar 12-2, lapangan kerja di AS dalam produksi komputer dan barang-barang terkait telah anjlok sejak tahun 2000, turun jauh lebih cepat dibandingkan manufaktur secara keseluruhan. pekerjaan.



Gambar 12.1 Neraca Perdagangan Barang Informasi As

Sejak tahun 2000, Amerika Serikat mengalami defisit perdagangan yang besar pada produk-produk teknologi maju, yang secara luas dipandang sebagai inovasi terdepan.

Sumber: National Science Foundation, Science and Engineering Indicators 2012.



GAMBAR 12.2 Ketenagakerjaan Manufaktur AS

Sejak tahun 2000, jumlah pekerja yang memproduksi komputer dan barang-barang terkait di Amerika Serikat telah menurun tajam, melampaui penurunan umum dalam lapangan kerja di bidang manufaktur.

Sumber: Biro Statistik Tenaga Kerja

Apakah ini penting? Bisa dibilang, Amerika Serikat bisa terus menjadi yang terdepan dalam inovasi teknologi informasi sambil melakukan outsourcing sebagian besar produksi barang-barang berteknologi tinggi ke pabrik-pabrik di luar negeri. Namun, sebagaimana dijelaskan dalam kotak di halaman 326, beberapa tokoh berpengaruh memperingatkan bahwa inovasi tidak akan berkembang kecuali para inovator dekat, baik secara fisik maupun bisnis, dengan orang-orang yang mengubah inovasi tersebut menjadi barang fisik.

Perdebatan ini sulit untuk diselesaikan, sebagian besar karena tidak jelas bagaimana menjelaskan permasalahan ini. Namun, perdebatan mengenai perlu atau tidaknya industri teknologi tinggi memerlukan pertimbangan khusus tampaknya akan semakin intens di tahun-tahun mendatang.

12.3 PERSAINGAN TIDAK SEMPURNA DAN KEBIJAKAN PERDAGANGAN STRATEGIS

Selama tahun 1980an, argumen baru mengenai penargetan industri mendapat perhatian teoritis yang besar. Awalnya dikemukakan oleh ekonom Barbara Spencer dan James Brander dari Universitas British Columbia, argumen ini mengidentifikasi kegagalan pasar yang membenarkan intervensi pemerintah sebagai kurangnya persaingan sempurna. Di beberapa industri, kata mereka, hanya ada sedikit perusahaan yang mampu bersaing secara efektif. Karena jumlah perusahaan yang sedikit, asumsi persaingan sempurna tidak berlaku. Secara khusus, biasanya akan ada keuntungan berlebih; Artinya, perusahaan akan memperoleh keuntungan melebihi apa yang dapat diperoleh dari investasi berisiko serupa di negara lain. Dengan demikian akan terjadi persaingan internasional mengenai siapa yang memperoleh keuntungan tersebut.

Spencer dan Brander memperhatikan bahwa, dalam kasus ini, pada prinsipnya ada kemungkinan bagi pemerintah untuk mengubah aturan main untuk mengalihkan kelebihan keuntungan ini dari perusahaan asing ke perusahaan domestik. Dalam kasus yang paling sederhana, subsidi kepada perusahaan-perusahaan dalam negeri, dengan menghalangi investasi dan produksi pesaing asing, dapat meningkatkan keuntungan perusahaan-perusahaan dalam negeri melebihi jumlah subsidi yang diberikan. Dengan mengesampingkan dampaknya terhadap konsumen misalnya, ketika perusahaan hanya menjual produknya di pasar luar negeri perolehan keuntungan dari pesaing asing berarti subsidi akan meningkatkan pendapatan nasional dengan mengorbankan negara lain.

Analisis Brander-Spencer sebuah Contoh Analisis Brander-Spencer dapat diilustrasikan dengan contoh sederhana di mana hanya dua perusahaan yang bersaing, masing-masing berasal dari negara berbeda. Mengingat bahwa kemiripan apa pun dengan kejadian nyata mungkin hanya kebetulan, sebut saja perusahaan Boeing dan Airbus serta negara-negara Amerika Serikat dan Eropa. Misalkan ada produk baru, pesawat superjumbo, yang mampu dibuat oleh kedua perusahaan tersebut. Untuk mempermudah, asumsikan setiap perusahaan hanya dapat mengambil keputusan ya/tidak: memproduksi pesawat superjumbo atau tidak.

Tabel 12.1 mengilustrasikan bagaimana keuntungan yang diperoleh kedua perusahaan bergantung pada keputusan mereka. (Penyiapannya mirip dengan yang kami gunakan untuk menguji interaksi kebijakan perdagangan berbagai negara di Bab 10.) Setiap baris berhubungan dengan keputusan tertentu yang dibuat oleh Boeing; setiap kolom sesuai dengan keputusan Airbus. Di setiap kotak terdapat dua entri: Entri di kiri bawah mewakili keuntungan Boeing, sedangkan entri di kanan atas mewakili keuntungan Airbus.

Tabel tersebut mencerminkan asumsi berikut: Masing-masing perusahaan dapat memperoleh keuntungan dengan memproduksi pesawat superjumbo, namun jika kedua perusahaan mencoba memproduksinya, keduanya akan mengalami kerugian. Perusahaan mana yang benar-benar mendapat keuntungan? Ini tergantung pada siapa yang sampai di sana lebih dulu. Misalkan Boeing mampu mengambil langkah awal yang kecil dan berkomitmen untuk memproduksi pesawat superjumbo sebelum Airbus dapat mulai beroperasi. Airbus akan menyadari bahwa mereka tidak memiliki insentif untuk masuk. Hasilnya akan berada di kanan atas tabel, dengan Boeing memperoleh keuntungan. Kini muncul poin Brander-Spencer: Pemerintah Eropa dapat membalikkan situasi ini. Misalkan pemerintah Eropa berkomitmen untuk membayar subsidi sebesar 25 kepada perusahaannya jika mereka masuk. Hasilnya adalah mengubah tabel pembayaran menjadi tabel 12-2. Dalam hal ini, akan menguntungkan bagi Airbus untuk memproduksi pesawat superjumbo apapun yang dilakukan Boeing.

Mari kita bahas implikasi dari perubahan ini. Boeing sekarang tahu bahwa apa pun yang dilakukannya, mereka harus bersaing dengan Airbus dan karenanya akan merugi jika memilih untuk memproduksinya. Jadi sekarang Boeing-lah yang akan dihalangi untuk masuk. Akibatnya, subsidi pemerintah telah menghilangkan keuntungan dari keunggulan yang kita asumsikan adalah milik Boeing dan justru memberikannya kepada Airbus.

Hasil akhirnya adalah keseimbangan bergeser dari kanan atas Tabel 12.11 ke kiri bawah Tabel 12.2. Airbus akhirnya mendapatkan keuntungan sebesar 125 bukannya 0, keuntungan yang timbul karena subsidi pemerintah hanya sebesar 25. Artinya, subsidi meningkatkan keuntungan lebih dari jumlah subsidi itu sendiri, karena efek jeranya terhadap persaingan asing. Subsidi mempunyai dampak ini karena memberikan keuntungan bagi Airbus yang sebanding dengan keuntungan strategis yang akan dimiliki Airbus jika, bukan Boeing, yang lebih unggul dalam industri ini.

Tabel 12.1 persaingan dua Perusahaan

		Airbus	
		Menghasilkan	Tidak memproduksi
Boeing	Menghasilkan	-5 / -5	100 / 0
	Tidak memproduksi	0 / 100	0 / 0

Permasalahan dalam Analisis Brander-Spencer Contoh hipotetis ini tampaknya menunjukkan bahwa argumen kebijakan perdagangan strategis ini memberikan alasan yang kuat untuk aktivisme pemerintah. Subsidi yang diberikan oleh pemerintah Eropa secara tajam meningkatkan keuntungan perusahaan Eropa dibandingkan dengan pesaing asingnya. Terlepas dari kepentingan konsumen, hal ini jelas akan meningkatkan kesejahteraan Eropa (dan mengurangi kesejahteraan AS). Bukankah seharusnya pemerintah AS menerapkan argumen ini?

Faktanya, pembenaran strategis terhadap kebijakan perdagangan ini, meskipun menarik banyak perhatian, juga menerima banyak kritik. Kritik terhadap teori ini berargumentasi bahwa penggunaan praktis dari teori ini akan memerlukan lebih banyak informasi daripada yang mungkin tersedia, bahwa kebijakan-kebijakan tersebut akan menimbulkan risiko pembalasan dari luar negeri, dan bahwa bagaimanapun juga, politik perdagangan dan kebijakan industri dalam negeri akan mencegah penggunaan pendekatan-analitis yang halus tersebut. peralatan.

Masalah kurangnya informasi mempunyai dua aspek. Yang pertama adalah bahwa bahkan ketika melihat suatu industri secara terpisah, mungkin sulit untuk mengisi entri dalam tabel seperti Tabel 12.1 dengan yakin. Dan jika pemerintah salah mengambil keputusan, kebijakan subsidi bisa menjadi kesalahan penilaian yang merugikan. Anggaplah, misalnya, Boeing mempunyai beberapa keunggulan mendasar mungkin teknologi yang lebih baik sehingga meskipun Airbus masuk, Boeing akan tetap merasakan keuntungan dalam memproduksinya. Namun Airbus tidak dapat menghasilkan keuntungan jika Boeing ikut serta.

Jika tidak ada subsidi, maka Boeing akan memproduksi dan Airbus tidak. Sekarang anggaplah, seperti dalam kasus sebelumnya, pemerintah Eropa memberikan subsidi yang cukup untuk mendorong Airbus memproduksinya. Namun dalam kasus ini, karena keuntungan yang mendasari Boeing, subsidi tersebut tidak akan memberikan efek jera bagi Boeing, dan keuntungan Airbus akan jauh lebih kecil dibandingkan nilai subsidinya—pendek kata, kebijakan tersebut akan menjadi sebuah kebijakan yang memakan banyak biaya. kesalahan.

Intinya adalah meskipun kedua kasus tersebut terlihat sangat mirip, dalam satu kasus subsidi terlihat seperti ide yang bagus, namun dalam kasus lain terlihat seperti ide yang buruk. Tampaknya keinginan untuk mengambil kebijakan perdagangan strategis bergantung pada pembacaan situasi yang tepat. Hal ini menyebabkan beberapa ekonom bertanya apakah kita akan memiliki informasi yang cukup untuk menggunakan teori tersebut secara efektif.

Persyaratan informasi menjadi rumit karena kita tidak dapat mempertimbangkan industri secara terpisah. Jika satu industri disubsidi, hal ini akan menarik sumber daya dari industri lain dan menyebabkan kenaikan biaya. Oleh karena itu, bahkan kebijakan yang berhasil memberikan keuntungan strategis bagi perusahaan-perusahaan AS di satu industri akan cenderung menyebabkan kerugian strategis di industri lain. Untuk menanyakan apakah kebijakan tersebut dapat dibenarkan, pemerintah AS perlu bertanya pertimbangan efek penyeimbang ini. Sekalipun pemerintah mempunyai pemahaman yang tepat mengenai satu industri, hal ini tidaklah cukup karena pemerintah juga memerlukan pemahaman yang sama persis mengenai industri-industri yang bersaing dengan industri tersebut untuk mendapatkan sumber daya.

Tabel 12.2 dampak subsidi terhadap airbus

		Airbus	
		Menghasilkan	Tidak memproduksi
Boeing	Menghasilkan	-5 / 20	100 / 0
	Tidak memproduksi	0 / 125	0 / 0

Jika kebijakan perdagangan strategis yang diusulkan dapat mengatasi kritik-kritik ini, maka kebijakan tersebut masih menghadapi masalah pembalasan asing, yang pada dasarnya merupakan masalah yang sama yang dihadapi ketika mempertimbangkan penggunaan tarif untuk meningkatkan persyaratan perdagangan (Bab 10). Kebijakan strategis adalah kebijakan yang mengemis dan meningkatkan kesejahteraan kita dengan mengorbankan negara lain. Oleh karena itu, kebijakan-kebijakan ini berisiko menimbulkan perang dagang yang akan merugikan semua pihak. Hanya sedikit ekonom yang menganjurkan agar Amerika Serikat

menjadi pemrakarsa kebijakan tersebut. Sebaliknya, tindakan paling jauh yang ingin diambil oleh sebagian besar ekonom adalah dengan berargumentasi bahwa Amerika Serikat harus bersiap untuk melakukan tindakan balasan ketika negara lain tampak menggunakan kebijakan strategis secara agresif. Terakhir, apakah teori seperti ini dapat digunakan dalam konteks politik? Kami membahas masalah ini di Bab 10, yang mana alasan skeptisisme ditempatkan dalam konteks kasus skeptis politik terhadap perdagangan bebas.

12.4 PERINGATAN DARI PENDIRI INTEL

Ketika Andy Grove berbicara tentang teknologi, orang-orang mendengarkan. Pada tahun 1968, ia ikut mendirikan Intel, yang menemukan mikroprosesor chip yang menggerakkan komputer pembaca dan mendominasi bisnis semikonduktor selama beberapa dekade. Begitu banyak orang yang memperhatikan pada tahun 2010 ketika Grove mengeluarkan peringatan keras tentang nasib teknologi tinggi AS: Erosi lapangan kerja manufaktur di industri teknologi, menurutnya, melemahkan kondisi bagi inovasi di masa depan.* Grove menulis:

Startup adalah hal yang luar biasa, namun mereka tidak dapat dengan sendirinya meningkatkan lapangan kerja di bidang teknologi. Yang tidak kalah pentingnya adalah apa yang terjadi setelah momen mistis penciptaan di garasi tersebut, seiring dengan peralihan teknologi dari prototipe ke produksi massal. Ini adalah fase di mana perusahaan meningkatkan skalanya. Mereka mengerjakan detail desain, mencari cara untuk membuat sesuatu menjadi terjangkau, membangun pabrik, dan mempekerjakan ribuan orang. Penskalaan adalah kerja keras tetapi perlu agar inovasi menjadi penting.

Proses penskalaan tidak lagi terjadi di AS. Dan selama hal tersebut masih terjadi, menanamkan modal ke perusahaan-perusahaan muda yang membangun pabrik mereka di tempat lain akan terus menghasilkan dampak buruk dalam hal lapangan kerja di Amerika. Faktanya, Grove berpendapat bahwa dampak teknologi memerlukan lebih dari sekedar peneliti; hal ini membutuhkan kehadiran sejumlah besar pekerja untuk mewujudkan ide-ide baru. Jika dia benar, pernyataannya merupakan argumen yang kuat untuk melakukan penargetan industri.

Studi Kasus

Saat Keripiknya Naik

Pada tahun-tahun ketika argumen mengenai efektivitas kebijakan perdagangan strategis mencapai puncaknya, para pendukung kebijakan perdagangan yang lebih intervensionis di pihak Amerika Serikat sering kali menyatakan bahwa Jepang telah mencapai kesejahteraan dengan sengaja mempromosikan industri-industri penting. Pada awal tahun 1990-an, salah satu contohnya yaitu chip semikonduktor telah menjadi contoh A dalam hal promosi industri-industri utama “berhasil”. Memang benar, ketika penulis James Fallows menerbitkan serangkaian artikel pada tahun 1994 yang menyerang ideologi perdagangan bebas dan menyatakan superioritas intervensionisme gaya Jepang, ia memulai dengan artikel berjudul *“The Parable of the Chips.”* Namun, pada akhir tahun 1990-an, contoh semikonduktor tampaknya menjadi pelajaran penting dalam perangkap kebijakan perdagangan aktivis.

Chip semikonduktor adalah sepotong kecil silikon tempat sirkuit kompleks diukir. Industri ini dimulai di Amerika Serikat ketika perusahaan AS, Intel, memperkenalkan mikroprosesor pertama, yang merupakan otak dari komputer dalam sebuah chip. Sejak saat itu, industri ini telah mengalami perubahan teknologi yang cepat namun dapat diprediksi secara khusus: Kira-kira setiap 18 bulan, jumlah sirkuit yang dapat digoreskan pada sebuah chip berlipat ganda, sebuah aturan yang dikenal sebagai Hukum Moore. Kemajuan ini mendasari sebagian besar revolusi teknologi informasi dalam tiga dekade terakhir. Jepang masuk ke pasar semikonduktor pada akhir tahun 1970an. Industri ini jelas menjadi sasaran pemerintah Jepang, yang mendukung upaya penelitian yang membantu membangun kapasitas teknologi dalam negeri. Namun jumlah yang terlibat dalam subsidi ini cukup kecil. Komponen utama kebijakan perdagangan aktivis Jepang, menurut kritikus AS, adalah proteksionisme diam-diam. Meskipun Jepang memiliki sedikit tarif formal atau hambatan lain terhadap impor, perusahaan-perusahaan AS menemukan bahwa ketika Jepang mampu memproduksi jenis chip semikonduktor tertentu, hanya sedikit produk AS yang dijual di negara tersebut. Kritikus menuduh bahwa ada pemahaman diam-diam oleh perusahaan-perusahaan Jepang di industri seperti elektronik konsumen, di mana Jepang sudah menjadi produsen utama, bahwa mereka harus membeli semikonduktor dalam negeri, bahkan jika harganya lebih tinggi atau kualitasnya lebih rendah dibandingkan produk pesaing AS. Apakah pernyataan ini benar? Fakta-fakta kasus ini masih diperdebatkan hingga hari ini.

Para pengamat juga menuduh bahwa pasar Jepang yang dilindungi jika memang demikian adanya secara tidak langsung mendorong kemampuan Jepang untuk mengekspor semikonduktor. Argumennya seperti ini: Produksi semikonduktor dicirikan oleh kurva pembelajaran yang curam (ingat pembahasan tentang skala ekonomi dinamis di Bab 7). Menjamin pasar domestik yang besar, produsen semikonduktor Jepang yakin bahwa mereka akan mampu mengikuti kurva pembelajaran, yang berarti mereka bersedia berinvestasi pada pabrik baru yang juga dapat memproduksi untuk ekspor.

Masih belum jelas sejauh mana kebijakan ini membawa keberhasilan Jepang dalam mengambil sebagian besar pasar semikonduktor. Beberapa ciri sistem industri Jepang mungkin telah memberikan negara tersebut keunggulan komparatif “alami” dalam produksi semikonduktor, dimana pengendalian kualitas merupakan hal yang sangat penting. Selama tahun 1970-an dan 1980-an, pabrik-pabrik di Jepang mengembangkan pendekatan baru terhadap manufaktur yang antara lain didasarkan pada penetapan tingkat cacat yang dapat diterima jauh lebih rendah dibandingkan standar di Amerika Serikat.

Bagaimanapun juga, pada pertengahan tahun 1980an Jepang telah melampaui Amerika Serikat dalam penjualan satu jenis semikonduktor, yang secara luas dianggap penting bagi keberhasilan industri: memori akses acak, atau RAM. Argumen bahwa produksi RAM adalah kunci untuk mendominasi seluruh industri semikonduktor didasarkan pada keyakinan bahwa produksi RAM akan menghasilkan eksternalitas teknologi yang kuat dan keuntungan yang berlebih. RAM adalah bentuk semikonduktor dengan volume terbesar; pakar industri menegaskan bahwa pengetahuan yang diperoleh dalam produksi RAM sangat penting bagi kemampuan suatu negara untuk mengikuti kemajuan teknologi semikonduktor lain, seperti

mikroprosesor. Jadi, secara luas diprediksi bahwa dominasi Jepang dalam RAM akan segera berubah menjadi dominasi dalam produksi semikonduktor secara umum dan supremasi ini, pada gilirannya, akan memberi Jepang keuntungan dalam produksi banyak barang lain yang menggunakan semikonduktor.

Dipercaya secara luas bahwa meskipun pembuatan RAM bukanlah bisnis yang menguntungkan sebelum tahun 1990, namun pada akhirnya akan menjadi industri yang menghasilkan keuntungan berlebih. Alasannya adalah jumlah perusahaan yang memproduksi RAM terus menurun: Dalam setiap generasi chip berturut-turut, beberapa produsen telah keluar dari sektor ini, tanpa ada pendatang baru. Pada akhirnya, banyak pengamat berpikir, hanya akan ada dua atau tiga produsen RAM yang sangat menguntungkan. Namun, selama dekade 1990an, kedua pembenaran untuk menargetkan RAM eksternalitas teknologi dan keuntungan berlebih tampaknya gagal terwujud. Di satu sisi, keunggulan Jepang dalam RAM pada akhirnya tidak berarti keunggulan dalam jenis semikonduktor lainnya: Misalnya, perusahaan-perusahaan Amerika tetap unggul dalam mikroprosesor. Di sisi lain, bukannya terus menyusut, jumlah produsen RAM mulai meningkat lagi, dengan pendatang baru utama berasal dari Korea Selatan dan negara-negara industri baru lainnya. Pada akhir tahun 1990an, produksi RAM dianggap sebagai bisnis “komoditas”:

Banyak orang yang bisa membuat RAM, dan tidak ada hal yang sangat strategis dalam sektor ini. Pelajaran pentingnya adalah betapa sulitnya memilih industri yang akan dipromosikan. Industri semikonduktor tampak memiliki seluruh atribut sektor yang cocok untuk kebijakan perdagangan aktivis. Namun pada akhirnya, hal ini tidak menghasilkan eksternalitas yang kuat maupun keuntungan berlebih.

12.5 GLOBALISASI DAN TENAGA KERJA BERUPAH RENDAH

Ada kemungkinan besar bahwa sebagian besar pakaian yang Anda kenakan saat membaca ini berasal dari negara yang jauh lebih miskin daripada Amerika Serikat. Meningkatnya ekspor manufaktur dari negara-negara berkembang telah menjadi salah satu perubahan besar dalam perekonomian dunia selama beberapa generasi terakhir; bahkan negara yang sangat miskin seperti Bangladesh, dengan PDB per kapita kurang dari 5 persen PDB per kapita Amerika Serikat, kini lebih bergantung pada ekspor barang-barang manufaktur dibandingkan ekspor produk pertanian atau mineral tradisional. (Seorang pejabat pemerintah di negara berkembang berkata kepada salah satu penulis, “Kita bukan republik pisang kita adalah republik piyama.”)

Tidak mengherankan jika para pekerja yang memproduksi barang-barang manufaktur untuk diekspor di negara-negara berkembang dibayar sangat rendah menurut standar negara maju seringkali kurang dari Rp.15.000 per jam, kadang-kadang kurang dari Rp.7.500. Lagi pula, para pekerja hanya mempunyai sedikit alternatif yang baik di negara-negara yang umumnya miskin. Tidak mengherankan juga bahwa kondisi kerja dalam banyak kasus juga sangat buruk terkadang berakibat fatal, seperti yang dijelaskan dalam Studi Kasus di halaman 334.

Apakah upah yang rendah dan kondisi kerja yang buruk harus menjadi perhatian? Banyak orang berpikir demikian. Pada tahun 1990-an, gerakan anti-globalisasi menarik banyak

penganutnya di negara-negara maju, terutama di kampus-kampus. Kemarahan terhadap rendahnya upah dan kondisi kerja yang buruk di industri ekspor di negara-negara berkembang merupakan bagian besar dari daya tarik gerakan ini, meskipun kekhawatiran lain (dibahas di bawah) juga merupakan bagian dari cerita tersebut. Dapat dikatakan bahwa sebagian besar ekonom memandang gerakan anti-globalisasi sebagai tindakan yang salah arah. Analisis standar keunggulan komparatif menunjukkan bahwa perdagangan saling menguntungkan bagi negara-negara yang terlibat di dalamnya; Lebih jauh lagi, hal ini menunjukkan bahwa ketika negara-negara dengan banyak tenaga kerja mengekspor barang-barang manufaktur padat karya seperti pakaian, pendapatan nasional mereka tidak hanya akan meningkat namun distribusi pendapatan juga akan bergeser ke arah tenaga kerja. Namun apakah gerakan anti-globalisasi sepenuhnya tidak berdasar?

Gerakan Anti Globalisasi

Sebelum tahun 1995, sebagian besar pengaduan mengenai perdagangan internasional yang diajukan oleh warga negara-negara maju menysar dampaknya terhadap masyarakat yang juga merupakan warga negara-negara maju. Selama tahun 1980-an, sebagian besar masyarakat Eropa mengkhawatirkan dampak globalisasi terhadap budaya nasional, kemandirian politik, lapangan kerja, dan kesetaraan ekonomi, dan sebagian besar kekhawatiran tersebut masih berlaku hingga saat ini. Di Eropa proses Eropenisasi (integrasi Eropa) pada tahun 1980an merupakan salah satu bentuk pengenalan terhadap globalisasi pada tahun 1990an.

Pada tahun 1990-an, gerakan anti-globalisasi semakin berkembang—awalnya dimulai pada tahun 1968 di Eropa, khususnya Perancis, sebagai protes sedunia terhadap Perang Vietnam dan kemudian dikembangkan oleh mahasiswa Amerika berkembang menjadi gerakan anti-globalisasi seperti yang dikenal saat ini. , dugaan kerugian yang ditimbulkan oleh perdagangan internasional terhadap pekerja di negara-negara berkembang dengan menghasilkan kesetaraan dalam kondisi kerja dan upah, dengan menggunakan manfaat yang dapat ditawarkan oleh negara-negara miskin untuk pasar Barat. Aktivistis/pengunjuk rasa anti-globalisasi semakin terlihat kehadirannya, memberikan penolakan vokal terhadap usulan perjanjian perdagangan internasional dan sejumlah organisasi, yang secara langsung menentang perkembangan kegiatan global pengaturan mereka. Saat ini gagasan globalisasi telah berkembang. Uni Eropa, misalnya, menciptakan pasar tunggal yang besar yang memungkinkan anggotanya memperoleh manfaat dari proses globalisasi. Pada tahun 1980-an, perekonomian utama Eropa sangat dibatasi dalam hal mobilitas modal dan tenaga kerja serta sangat diatur oleh pemerintah dan berbagai hambatan perdagangan. Saat ini beberapa kritikus masih memprotes globalisasi karena meningkatnya saling ketergantungan internasional yang menantang Uni Eropa, budaya nasional, imigrasi dan beberapa ancaman baru yang belum pernah terjadi sebelumnya (terorisme dan hak asasi manusia, misalnya). Kelompok anti-globalisasi menargetkan organisasi dan kelompok seperti Bank Dunia, Organisasi untuk Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (OECD), Organisasi Perdagangan Dunia (WTO), Dana Moneter Internasional (IMF) dan perjanjian perdagangan bebas sebagai

Perjanjian Umum tentang Perdagangan Jasa (GATS), Perjanjian Bebas Amerika Utara (NAFTA) dan sejenisnya.

Perdagangan dan Upah Ditinjau Kembali

Salah satu bentuk penolakan terhadap globalisasi dapat kita lihat dari analisis di Bab 3. Para aktivis menunjukkan rendahnya upah yang diterima oleh banyak pekerja di industri ekspor di negara-negara berkembang. Para pengkritik ini berpendapat bahwa rendahnya upah (dan kondisi kerja yang buruk) menunjukkan bahwa, bertentangan dengan klaim para pendukung perdagangan bebas, globalisasi tidak membantu pekerja di negara-negara berkembang.

Misalnya, Jepang adalah negara terdepan dalam investasi asing langsung di Vietnam dan Indonesia. Lebih dari 70 persen penduduknya tinggal di daerah pedesaan dan bergantung terutama pada produksi pertanian. Lebih dari 50 persen angkatan kerja di Vietnam diwakili oleh penduduk berusia muda, yang merupakan sumber daya manusia potensial dan menyediakan banyak pekerja berupah rendah, sehingga memberikan insentif bagi investor asing untuk berinvestasi. Akibatnya, tingkat pengangguran di Vietnam khususnya sejak akhir tahun 1990-an berkurang dua kali lipat. Akses WTO pada tahun 2007 dan masuknya Perjanjian Kemitraan Trans-Pasifik (TPP) pada tahun 2008 juga telah memberikan pengaruh positif terhadap lingkungan investasi. Namun, upah minimum di Vietnam masih di bawah \$4 per hari, dan kondisi kerja dalam banyak kasus sangat memprihatinkan. Standar negara-negara maju. Para penentang globalisasi berpendapat bahwa dengan mempermudah pengusaha untuk mengganti pekerja berupah tinggi di Jepang dengan pekerja berupah rendah di Vietnam, globalisasi telah merugikan pekerja di kedua negara.

Jawaban ekonom standar terhadap argumen ini berasal dari analisis kami di Bab 3 mengenai kesalahpahaman tentang keunggulan komparatif. Kami melihat adanya kesalahpahaman yang umum bahwa perdagangan harus melibatkan eksploitasi pekerja jika mereka memperoleh upah yang jauh lebih rendah dibandingkan rekan-rekan mereka di negara yang lebih kaya.

Tabel 12.3 mengulangi analisis tersebut secara singkat. Dalam hal ini, kita asumsikan terdapat dua negara, Jepang dan Vietnam, serta dua industri, yaitu teknologi tinggi dan teknologi rendah. Kami juga berasumsi bahwa tenaga kerja adalah satu-satunya faktor produksi, dan tenaga kerja Jepang lebih produktif dibandingkan tenaga kerja Vietnam di semua industri. Secara khusus, hanya dibutuhkan satu jam pekerja Jepang untuk menghasilkan satu unit output di salah satu industri; dibutuhkan dua jam pekerja Vietnam untuk menghasilkan satu unit keluaran berteknologi rendah dan delapan jam untuk memproduksi satu unit keluaran berteknologi tinggi. Bagian atas tabel menunjukkan upah riil pekerja di masing-masing negara dalam kaitannya dengan setiap barang tanpa adanya perdagangan: upah riil dalam setiap kasus hanyalah kuantitas dari setiap barang yang dapat diproduksi oleh seorang pekerja dalam satu jam.

Sekarang anggaplah perdagangan dibuka. Dalam keseimbangan setelah perdagangan, tingkat upah relatif pekerja Jepang dan Vietnam akan berada di antara produktivitas relatif pekerja di kedua industri tersebut misalnya, upah di Jepang mungkin empat kali lipat upah di

Vietnam. Oleh karena itu, akan lebih murah untuk memproduksi barang-barang berteknologi rendah di Vietnam dan barang-barang berteknologi tinggi di Jepang.

Tabel 12.3 upah rill

(A)Sebelum perdagangan	Barang/ jam berteknologi tinggi	Barang/jam berteknologi rendah
Jepang	1	1
Vietnam	$\frac{1}{8}$	$\frac{1}{2}$
(B) setelah perdagangan		
	Barang / jam berteknologi tinggi	Barang/ jam berteknologi rendah
Jepang	1	2
Vietnam	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{2}$

Seorang kritikus globalisasi mungkin melihat keseimbangan perdagangan ini dan menyimpulkan bahwa perdagangan bertentangan dengan kepentingan pekerja. Pertama-tama, dalam industri berteknologi rendah, pekerjaan bergaji tinggi di Jepang digantikan dengan pekerjaan bergaji rendah di Vietnam. Selain itu, Anda dapat membuat alasan yang masuk akal bahwa para pekerja di Vietnam dibayar rendah: Meskipun produktivitas mereka di sektor manufaktur berteknologi rendah hanya separuh dibandingkan pekerja Jepang yang mereka gantikan, tingkat upah mereka hanya $\frac{1}{4}$ (bukan $\frac{1}{2}$) dibandingkan pekerja Jepang.

Namun seperti yang ditunjukkan pada bagian bawah Tabel 12-3, dalam contoh ini daya beli upah sebenarnya meningkat di kedua negara. Pekerja Jepang, yang semuanya kini bekerja di bidang teknologi tinggi, dapat membeli lebih banyak barang berteknologi rendah dibandingkan sebelumnya: dua unit per jam kerja versus satu. Pekerja di Vietnam, yang semuanya kini bekerja di sektor teknologi rendah, mendapati bahwa mereka dapat membeli lebih banyak barang berteknologi tinggi dengan satu jam kerja dibandingkan sebelumnya: $\frac{1}{4}$ dibandingkan $\frac{1}{8}$. Karena perdagangan, harga barang impor masing-masing negara dibandingkan dengan tingkat upah di negara tersebut telah turun.

Inti dari contoh ini bukanlah untuk mereproduksi situasi sebenarnya dengan cara yang tepat; hal ini untuk menunjukkan bahwa bukti yang biasanya dikutip sebagai bukti bahwa globalisasi merugikan pekerja di negara-negara berkembang adalah hal yang persis seperti yang Anda harapkan bahkan jika dunia digambarkan dengan baik oleh model yang mengatakan bahwa perdagangan sebenarnya menguntungkan pekerja di negara maju dan berkembang.

Ada yang mungkin berpendapat bahwa model ini menyesatkan karena mengasumsikan bahwa tenaga kerja adalah satu-satunya faktor produksi. Memang benar bahwa jika kita beralih dari model Ricardian ke model proporsi faktor yang dibahas di Bab 5, ada kemungkinan bahwa perdagangan akan merugikan pekerja di negara yang kekurangan tenaga kerja dan berupah tinggi yaitu Jepang dalam contoh ini. Namun hal ini tidak

mendukung klaim bahwa perdagangan merugikan pekerja di negara-negara berkembang. Sebaliknya, alasan untuk percaya bahwa perdagangan bermanfaat bagi pekerja di negara berupah rendah justru menjadi lebih kuat: Analisis ekonomi standar mengatakan bahwa meskipun pekerja di negara dengan banyak modal seperti Jepang mungkin akan dirugikan oleh perdagangan dengan tenaga kerja. Di negara yang kaya akan tenaga kerja seperti Vietnam, para pekerja di negara dengan banyak tenaga kerja harus mendapatkan manfaat dari perubahan distribusi pendapatan yang menguntungkan mereka.

Dalam kasus kami, para ekonom berpendapat bahwa meskipun upah di Vietnam sangat rendah dibandingkan dengan upah di Jepang, situasi tersebut tidak dapat dihindari karena kurangnya peluang lain di Vietnam, yang memiliki produktivitas keseluruhan yang jauh lebih rendah. Oleh karena itu, meskipun upah dan kondisi kerja di Vietnam mungkin tampak buruk, hal-hal tersebut mencerminkan peningkatan dibandingkan alternatif yang tersedia di negara tersebut. Memang benar, pesatnya peningkatan lapangan kerja di pabrik-pabrik asing menunjukkan bahwa para pekerja lebih memilih pekerjaan yang dapat mereka temukan di pabrik-pabrik asing dibandingkan pekerjaan alternatif lainnya.

Dengan kata lain, argumen standar para ekonom adalah bahwa meskipun upah yang diperoleh pekerja di negara-negara berkembang rendah, kondisi para pekerja di negara-negara tersebut akan lebih baik dibandingkan jika globalisasi tidak terjadi. Beberapa aktivis tidak menerima argumen ini—mereka berpendapat bahwa peningkatan perdagangan membuat kondisi pekerja di negara maju dan berkembang menjadi lebih buruk. Namun, sulit untuk menemukan pernyataan yang jelas mengenai cara-cara yang bisa digunakan untuk melakukan hal ini. Mungkin argumen yang paling populer adalah bahwa modal bergerak secara internasional, sedangkan tenaga kerja tidak; dan bahwa mobilitas ini memberikan keuntungan tawar bagi kapitalis. Namun, seperti yang kita lihat di Bab 4, dampak mobilitas faktor internasional serupa dengan perdagangan internasional.

12.6 STANDAR KETENAGAKERJAAN DAN NEGOSIASI PERDAGANGAN

Para pendukung perdagangan bebas dan aktivis anti-globalisasi mungkin memperdebatkan pertanyaan-pertanyaan besar seperti, apakah globalisasi baik bagi pekerja atau tidak? Namun permasalahan kebijakan praktis yang lebih sempit juga dipertaruhkan: apakah dan sejauh mana perjanjian perdagangan internasional juga harus memuat ketentuan yang bertujuan untuk meningkatkan upah dan kondisi kerja di negara-negara miskin. Usulan yang paling sederhana datang dari para ekonom yang mendukung sistem yang memantau upah dan kondisi kerja serta menyediakan hasil pemantauan tersebut kepada konsumen. Argumen mereka adalah versi analisis kegagalan pasar pada Bab 10. Misalkan, mereka berpendapat bahwa konsumen di negara-negara maju merasa lebih baik jika membeli barang-barang manufaktur yang mereka tahu diproduksi oleh pekerja yang dibayar dengan layak. Kemudian sebuah sistem yang memungkinkan para konsumen untuk mengetahui, tanpa mengeluarkan upaya besar dalam pengumpulan informasi, apakah para pekerja memang dibayar dengan layak akan memberikan peluang untuk mendapatkan keuntungan bersama. (Kimberly Ann Elliott, yang dikutip dalam daftar Bacaan Lebih Lanjut di akhir bab ini, mengutip

seorang remaja: “Begini, saya tidak punya waktu untuk menjadi aktivis politik besar setiap kali saya pergi ke mal. Katakan saja kepada saya jenis sepatu apa yang boleh dibeli, oke?”) Karena konsumen dapat memilih untuk hanya membeli barang yang “bersertifikat”, mereka akan merasa lebih baik karena mereka merasa lebih baik dengan pembeliannya. Sementara itu, para pekerja di pabrik-pabrik yang bersertifikat memperoleh standar hidup yang lebih baik dibandingkan dengan yang seharusnya mereka dapatkan.

Para pendukung sistem seperti ini mengakui bahwa sistem ini tidak akan berdampak besar terhadap standar hidup di negara-negara berkembang, terutama karena sistem ini hanya akan berdampak pada upah para pekerja di pabrik-pabrik ekspor, yang merupakan minoritas kecil dari angkatan kerja bahkan di negara-negara berkembang. perekonomian yang sangat berorientasi ekspor. Namun mereka berargumentasi bahwa hal itu hanya akan memberikan sedikit manfaat dan sedikit kerugian. Langkah yang lebih kuat adalah dengan memasukkan standar ketenagakerjaan formal yaitu, persyaratan yang harus dipenuhi oleh industri ekspor sebagai bagian dari perjanjian perdagangan. Standar-standar tersebut mendapat dukungan politik yang besar di negara-negara maju; memang, Presiden Bill Clinton mendukung standar tersebut pada pertemuan Seattle yang membawa bencana seperti yang dijelaskan sebelumnya. Argumen ekonomi yang mendukung standar ketenagakerjaan dalam perjanjian perdagangan serupa dengan argumen yang mendukung tingkat upah minimum bagi pekerja rumah tangga: Meskipun teori ekonomi menyatakan bahwa upah minimum mengurangi jumlah pekerjaan berketerampilan rendah yang tersedia, beberapa (meskipun tidak sama sekali) berarti semuanya!) Para ekonom yang beralasan berpendapat bahwa dampak tersebut kecil dan tidak sebanding dengan dampak upah minimum dalam meningkatkan pendapatan pekerja yang tetap bekerja.

Namun standar ketenagakerjaan di bidang perdagangan ditentang keras oleh sebagian besar negara berkembang, karena mereka percaya bahwa standar tersebut pasti akan digunakan sebagai alat proteksionis: Politisi di negara-negara maju akan menetapkan standar pada tingkat yang tidak dapat dipenuhi oleh negara-negara berkembang. mempengaruhi penetapan harga barang-barang mereka di luar pasar dunia. Kekhawatiran khusus bahkan, salah satu kekhawatiran yang menyebabkan gagalnya perundingan di Seattle adalah bahwa standar ketenagakerjaan akan digunakan sebagai dasar tuntutan hukum swasta terhadap perusahaan asing, serupa dengan penggunaan undang-undang antidumping. oleh perusahaan swasta untuk melecehkan pesaing asing.

12.7 MASALAH LINGKUNGAN DAN BUDAYA

Keluhan terhadap globalisasi lebih dari sekedar masalah ketenagakerjaan. Banyak kritikus berpendapat bahwa globalisasi berdampak buruk bagi lingkungan. Memang benar bahwa standar lingkungan hidup di industri ekspor di negara berkembang jauh lebih rendah dibandingkan di industri di negara maju. Benar juga bahwa dalam beberapa kasus, kerusakan lingkungan yang besar telah dan sedang dilakukan untuk menyediakan barang ke pasar negara-negara maju. Contoh penting adalah penebangan besar-besaran di hutan Asia

Tenggara yang dilakukan untuk menghasilkan produk hutan untuk dijual ke pasar Jepang dan Barat.

Di sisi lain, terdapat banyak kasus kerusakan lingkungan yang terjadi atas nama kebijakan “inward-looking” yang dilakukan oleh negara-negara yang enggan berintegrasi dengan perekonomian global. Contoh penting adalah pengrusakan hutan tropis seluas bermil-mil persegi di Brazil, yang sebagian merupakan akibat dari kebijakan dalam negeri yang mensubsidi pembangunan di wilayah pedalaman. Kebijakan ini tidak ada hubungannya dengan ekspor dan sebenarnya dimulai pada tahun-tahun ketika Brasil berupaya melakukan pembangunan yang berwawasan ke dalam.

Seperti halnya standar ketenagakerjaan, terdapat perdebatan mengenai apakah perjanjian perdagangan harus mencakup standar lingkungan hidup. Di satu sisi, para pendukungnya berargumentasi bahwa perjanjian semacam ini setidaknya bisa menghasilkan perbaikan kecil dalam lingkungan hidup dan memberikan manfaat bagi semua pihak. Di sisi lain, para penentang bersikeras bahwa memasukkan standar lingkungan hidup ke dalam perjanjian perdagangan pada dasarnya akan menutup potensi industri ekspor di negara-negara miskin, yang tidak mampu mempertahankan standar-standar Barat.

Persoalan yang lebih rumit lagi adalah dampak globalisasi terhadap budaya lokal dan nasional. Memang benar bahwa integrasi pasar yang semakin meningkat telah menyebabkan homogenisasi budaya di seluruh dunia. Semakin banyak orang di seluruh dunia yang cenderung memakai pakaian yang sama, makan makanan yang sama, mendengarkan musik yang sama, dan menonton film serta acara TV yang sama.

Sebagian besar, namun tidak semua, homogenisasi ini juga merupakan Amerikanisasi. Misalnya, McDonald’s kini dapat ditemukan hampir di mana-mana, begitu pula sushi. Film aksi Hollywood mendominasi box office global, namun adegan pertarungan bergaya dalam film laris Hollywood seperti *The Matrix* didasarkan pada konvensi film seni bela diri Hong Kong. Sulit dipungkiri ada sesuatu yang hilang akibat homogenisasi budaya ini. Oleh karena itu, seseorang dapat membuat argumen kegagalan pasar atas nama kebijakan yang berupaya melestarikan perbedaan budaya nasional dengan, misalnya, membatasi jumlah film Amerika yang dapat ditayangkan di bioskop, atau jumlah waktu menonton TV yang dapat digunakan untuk program dari luar negeri.

Namun, begitu argumen ini dikemukakan, menjadi jelas bahwa ada prinsip lain yang terlibat: hak individu dalam masyarakat bebas untuk menghibur diri mereka sendiri sesuka mereka. Bagaimana perasaan Anda jika seseorang menolak hak Anda untuk mendengarkan Rolling Stones atau menonton film Jackie Chan, dengan alasan bahwa kemerdekaan budaya Amerika harus dijaga?

Wto Dan Kemerdekaan Nasional

Salah satu tema yang sering muncul dalam gerakan anti-globalisasi adalah dorongan terhadap perdagangan bebas dan aliran modal bebas yang telah melemahkan kedaulatan nasional. Dalam versi ekstrim dari keluhan ini, Organisasi Perdagangan Dunia (WTO) dicirikan sebagai kekuatan supranasional yang mampu mencegah pemerintah nasional mengambil

kebijakan demi kepentingan mereka sendiri. Berapa banyak zat yang terkandung dalam muatan ini?

Jawaban singkatnya adalah WTO tidak terlihat seperti sebuah pemerintahan dunia; wewenangnya pada dasarnya terbatas pada mewajibkan negara-negara untuk menaati perjanjian perdagangan internasional mereka. Namun, sedikit kebenaran yang ada dalam pandangan WTO sebagai otoritas supranasional adalah bahwa mandatnya memungkinkan WTO untuk memantau tidak hanya instrumen kebijakan perdagangan tradisional—tarif, subsidi ekspor, dan pembatasan kuantitatif—tetapi juga kebijakan dalam negeri yang ditentukan oleh WTO. kebijakan perdagangan yang sebenarnya. Dan karena batas antara kebijakan dalam negeri yang sah dan proteksionisme de facto tidak jelas, ada beberapa kasus di mana WTO menurut beberapa pengamat tampaknya melakukan campur tangan dalam kebijakan dalam negeri.

Studi Kasus

Tragedi di Bangladesh

Bangladesh adalah negara yang sangat miskin. Menurut perkiraan Bank Dunia, pada tahun 2010 sekitar 77 persen penduduk Bangladesh hidup dengan pendapatan kurang dari Rp.30.000 per hari, dan 43 persen hidup dengan kurang dari Rp.18.000 per hari. Namun yang luar biasa, angka-angka ini mencerminkan kemajuan besar dari masa lalu: Pada tahun 1992, 93 persen penduduk hidup dengan kurang dari Rp.30.000 per hari dalam dolar saat ini, 67 persen hidup dengan kurang dari Rp.18.000.

Penurunan angka kemiskinan ini merupakan hasil sampingan dari pertumbuhan ekonomi yang mengesankan selama dua dekade yang mampu melipatgandakan PDB per kapita negara tersebut. Pertumbuhan Bangladesh, pada gilirannya, sangat bergantung pada peningkatan ekspor, khususnya ekspor pakaian jadi. Seperti yang telah kita bahas di Bab 11, industri pakaian jadi di Bangladesh merupakan contoh klasik dari keunggulan komparatif: produktivitasnya relatif rendah, bahkan dibandingkan dengan negara-negara berkembang lainnya, namun Bangladesh memiliki produktivitas relatif yang lebih rendah di industri lain, sehingga industri ini menjadi sebuah negara yang paling maju. pembangkit tenaga listrik ekspor pakaian.

Namun daya saing Bangladesh dalam bidang pakaian bergantung pada upah rendah dan kondisi kerja yang buruk. Seberapa miskin? Pada tanggal 24 April 2013, dunia dikejutkan dengan pemberitaan bahwa sebuah gedung berlantai delapan di Bangladesh, yang menampung sejumlah pabrik garmen, runtuh dan menewaskan lebih dari 1.200 orang. Penyelidikan mengungkapkan bahwa retakan telah muncul di gedung sehari sebelumnya, namun pekerja garmen tetap diperintahkan kembali bekerja. Tampaknya bangunan tersebut juga tidak sesuai secara struktural untuk pekerjaan manufaktur dan mungkin terdapat tambahan lantai tanpa izin.

Dan siapa yang membeli pakaian yang dibuat dalam kondisi tidak aman ini? Kami adalah: Pabrik-pabrik di gedung itu memasok pakaian ke sejumlah merek pakaian Barat yang populer. Jelasnya, Bangladesh perlu mengambil langkah-langkah untuk melindungi para pekerjanya, dimulai dengan menegakkan undang-undang bangunan dan keselamatan

pekerjanya sendiri. Namun bagaimana seharusnya konsumen di negara-negara kaya yaitu, di antara orang-orang lain, termasuk Anda menanggapi?

Respons langsung dan naluriah adalah kita tidak boleh membeli barang-barang yang diproduksi di negara-negara dimana pekerjaanya diperlakukan dengan sangat buruk. Namun seperti yang baru saja kita lihat, Bangladesh sangat perlu untuk terus mengeksport pakaian, dan hal ini hanya dapat dilakukan jika para pekerjaanya menerima upah yang sangat rendah menurut standar Barat. Bahkan, negara ini harus membayar lebih sedikit dibandingkan Tiongkok, yang industri pakaian jadinya memiliki produktivitas lebih tinggi. Dan upah rendah serta kondisi kerja yang buruk, apa pun yang kita inginkan, cenderung berjalan seiring.

Apakah ini berarti tidak ada yang bisa dilakukan untuk membantu pekerja Bangladesh jika tidak merugikan mereka? Tidak. Kita bisa membayangkan mencoba, baik melalui undang-undang atau hanya melalui tekanan konsumen, beberapa standar dasar untuk kondisi kerja yang tidak hanya berlaku di Bangladesh tetapi juga di negara-negara pesaingnya. Asalkan standar tersebut tidak terlalu ambisius, standar tersebut dapat membuat kehidupan pekerja Bangladesh lebih baik tanpa merusak ekspor yang menjadi andalan negara tersebut.

Namun hal ini tidak akan mudah dan kita tidak boleh berharap terlalu banyak terhadap tindakan seperti ini. Di masa mendatang, ada dua fakta yang tidak mengesankan yang akan terus terjadi dalam perdagangan dengan negara-negara miskin: Para pekerja di negara-negara tersebut akan menderita upah dan kondisi kerja yang lebih buruk dibandingkan yang dapat dibayangkan oleh masyarakat Barat, namun mereka menolak untuk membeli apa yang dihasilkan oleh para pekerja tersebut. akan membuat keadaan mereka jauh lebih buruk.

Pada halaman 325, kami menjelaskan sebuah contoh terkenal yang menggambarkan ambiguitas isu tersebut. Seperti yang kita lihat, Amerika Serikat mengamandemen Undang-Undang Udara Bersih yang mewajibkan bensin impor tidak lebih berpolusi dibandingkan rata-rata bensin yang dipasok oleh kilang dalam negeri. WTO memutuskan bahwa persyaratan ini merupakan pelanggaran terhadap perjanjian perdagangan yang ada. Bagi para kritikus WTO, keputusan ini menunjukkan bagaimana lembaga tersebut dapat menggagalkan upaya pemerintah yang dipilih secara demokratis untuk memperbaiki lingkungan.

Namun, seperti yang diungkapkan oleh para pembela WTO, keputusan tersebut didasarkan pada fakta bahwa Amerika Serikat menerapkan standar yang berbeda terhadap impor dan produksi dalam negeri. Lagi pula, beberapa kilang di AS memasok bensin yang lebih berpolusi dibandingkan rata-rata, namun tetap diizinkan untuk tetap beroperasi. Jadi aturan tersebut pada dasarnya mencegah penjualan bensin yang menghasilkan polusi dari Venezuela di pasar AS, namun mengizinkan penjualan bensin yang sama-sama menghasilkan polusi dari kilang dalam negeri. Jika peraturan baru ini menerapkan standar yang sama terhadap bensin dalam dan luar negeri, maka peraturan tersebut dapat diterima oleh WTO.

12.8 GLOBALISASI DAN LINGKUNGAN

Kekhawatiran mengenai dampak manusia terhadap lingkungan semakin meningkat di sebagian besar dunia. Pada gilirannya, kekhawatiran ini semakin berperan dalam politik dalam negeri. Misalnya, pada bulan November 2007, pemerintahan Perdana Menteri Australia John

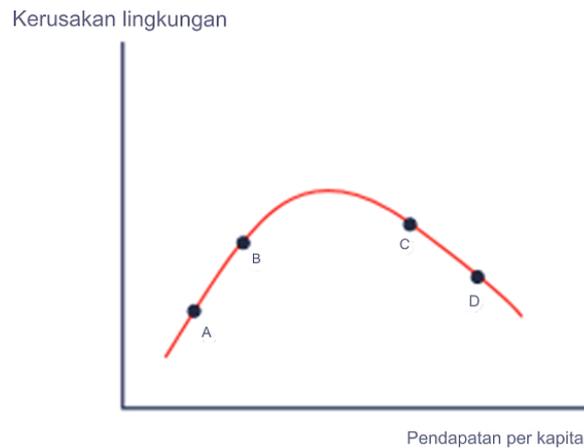
Howard dikeluarkan dari jabatannya; sebagian besar analis politik percaya bahwa kekalahan telak dari partai yang berkuasa ini sangat berkaitan dengan persepsi publik bahwa Partai Liberal Australia (yang sebenarnya konservatif Partai Buruh berada di sayap kiri) tidak mau bertindak melawan ancaman lingkungan. Maka tidak dapat dipungkiri lagi bahwa permasalahan lingkungan hidup juga semakin berperan dalam perselisihan mengenai perdagangan internasional. Beberapa aktivis anti-globalisasi menyatakan bahwa meningkatnya perdagangan internasional secara otomatis merugikan lingkungan; beberapa pihak juga mengklaim bahwa perjanjian perdagangan internasional—dan khususnya peran Organisasi Perdagangan Dunia—memiliki dampak menghalangi tindakan lingkungan hidup. Kebanyakan ekonom internasional memandang klaim pertama sebagai sesuatu yang sederhana dan tidak setuju dengan klaim kedua. Artinya, mereka menyangkal adanya hubungan sederhana antara globalisasi dan kerusakan lingkungan dan tidak percaya bahwa perjanjian perdagangan menghalangi negara-negara untuk memiliki kebijakan lingkungan yang mencerahkan. Meskipun demikian, persinggungan antara perdagangan dan lingkungan hidup memang meningkatkan sejumlah persoalan penting.

Globalisasi, Pertumbuhan, dan Polusi

Baik produksi maupun konsumsi, sebagai produk sampingan, sering kali menimbulkan kerusakan lingkungan. Pabrik mengeluarkan polusi ke udara dan terkadang membuang limbahnya ke sungai; petani menggunakan pupuk dan pestisida yang berakhir di air; konsumen mengendarai mobil yang mengeluarkan polusi. Akibatnya jika hal-hal lain dianggap sama pertumbuhan ekonomi, yang meningkatkan produksi dan konsumsi, menyebabkan kerusakan lingkungan yang lebih besar.

Namun, hal-hal lain tidak sama. Salah satu alasannya adalah negara-negara mengubah bauran produksi dan konsumsi mereka seiring bertambahnya kekayaan mereka, hingga batas tertentu dengan cara yang cenderung mengurangi dampak lingkungan. Misalnya, ketika perekonomian AS semakin terfokus pada produksi jasa dibandingkan barang, maka AS cenderung menggunakan lebih sedikit energi dan bahan mentah per dolar PDB.

Selain itu, meningkatnya kekayaan cenderung mengarah pada meningkatnya tuntutan politik terhadap kualitas lingkungan. Akibatnya, negara-negara kaya umumnya menerapkan peraturan yang lebih ketat untuk menjamin udara dan air bersih dibandingkan negara-negara miskin sebuah perbedaan yang terlihat jelas bagi siapa pun yang bolak-balik antara kota besar di Amerika Serikat atau Eropa dan kota di negara berkembang. dan menarik napas dalam-dalam di kedua tempat.



Gambar 12.3 Kurva Kuznets Lingkungan

Bukti empiris menunjukkan bahwa ketika perekonomian bertumbuh, kerusakan lingkungan pada awalnya semakin meningkat namun perekonomian menjadi lebih ramah lingkungan setelah mereka menjadi cukup kaya. Tiongkok, yang kondisi lingkungannya memburuk seiring dengan pertumbuhan ekonomi, sebenarnya sedang berpindah dari A ke B. Negara-negara kaya mungkin berpindah dari C ke D, menggunakan sebagian dari pertumbuhan mereka untuk memperbaiki lingkungan.

Pada awal tahun 1990-an, ekonom Princeton Gene Grossman dan Alan Krueger, yang mempelajari hubungan antara tingkat pendapatan nasional dan polutan seperti sulfur dioksida, menemukan bahwa dampak pertumbuhan ekonomi yang mengimbangi ini mengarah pada hubungan “U terbalik” antara per kapita pendapatan dan kerusakan lingkungan yang dikenal sebagai kurva Kuznets lingkungan. Konsep ini, yang relevansinya telah dikonfirmasi oleh banyak penelitian lebih lanjut, diilustrasikan secara skematis pada Gambar 12.3.

Idenya adalah ketika pendapatan per kapita suatu negara meningkat karena pertumbuhan ekonomi, dampak awalnya adalah meningkatnya kerusakan lingkungan. Oleh karena itu, Tiongkok, yang perekonomiannya melonjak dalam beberapa dekade terakhir, sebenarnya sedang bergerak dari titik A ke titik B: Ketika negara tersebut menggunakan lebih banyak batu bara di pembangkit listriknya dan memproduksi lebih banyak barang di pabriknya, negara tersebut mengeluarkan lebih banyak sulfur dioksida ke udara dan membuang lebih banyak limbah ke sungai-sungainya.

Namun ketika suatu negara menjadi cukup kaya, negara tersebut mampu mengambil tindakan untuk melindungi lingkungan. Seiring dengan semakin kayanya Amerika Serikat dalam beberapa dekade terakhir, Amerika juga telah berupaya membatasi polusi. Misalnya, mobil diharuskan memiliki konverter katalitik yang dapat mengurangi kabut asap, dan skema perizinan pemerintah membatasi emisi sulfur dioksida dari pembangkit listrik. Dalam Gambar 12-3, Amerika Serikat dalam beberapa hal, seperti polusi udara lokal, telah berpindah dari C ke D: menjadi lebih kaya dan mengurangi kerusakan lingkungan.

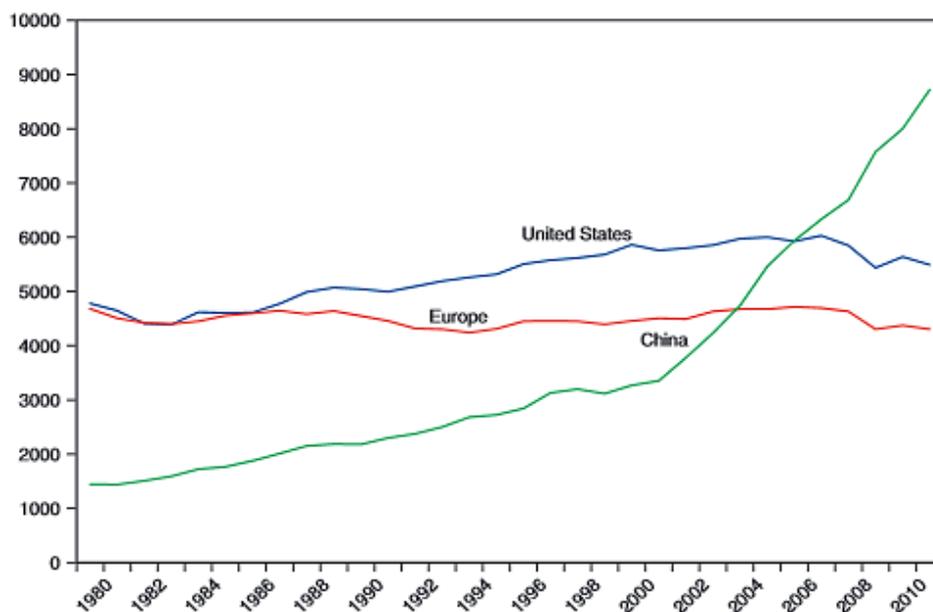
Apa hubungannya dengan perdagangan internasional? Liberalisasi perdagangan sering kali dianjurkan dengan alasan bahwa hal tersebut akan mendorong pertumbuhan ekonomi.

Jika pemerintah berhasil mencapai tujuan ini, maka pendapatan per kapita akan meningkat. Apakah hal ini akan meningkatkan atau memperburuk kualitas lingkungan? Hal ini tergantung pada sisi mana perekonomian berada pada kurva Kuznets lingkungan hidup. Dalam makalah aslinya, yang sebagian merupakan tanggapan terhadap kritik terhadap Perjanjian Perdagangan Bebas Amerika Utara yang berpendapat bahwa perjanjian tersebut akan membahayakan lingkungan, Grossman dan Krueger menyatakan bahwa Meksiko mungkin berada di sisi yang benar yaitu, dalam hal sejauh mana NAFTA meningkatkan pendapatan Meksiko, hal ini sebenarnya dapat mengurangi kerusakan lingkungan.

Namun, kurva Kuznets lingkungan hidup tidak berarti bahwa globalisasi baik bagi lingkungan. Faktanya, cukup mudah untuk berargumen bahwa di tingkat dunia, globalisasi memang telah merusak lingkungan setidaknya sejauh ini. Argumennya adalah sebagai berikut: Penerima manfaat terbesar dari globalisasi adalah Tiongkok, yang perekonomiannya didorong oleh ekspor dan mengalami pertumbuhan luar biasa sejak tahun 1980. Sementara itu, masalah lingkungan hidup terbesar tentunya adalah perubahan iklim: Ada konsensus ilmiah yang luas bahwa emisi karbon dioksida dan gas rumah kaca lainnya menyebabkan peningkatan suhu rata-rata bumi.

Pertumbuhan ekonomi yang pesat di Tiongkok dikaitkan dengan peningkatan emisi karbon dioksida yang sangat besar. Gambar 12-4 menunjukkan emisi karbon dioksida di Amerika Serikat, Eropa, dan Tiongkok dari tahun 1980 hingga 2011. Pada tahun 1980, Tiongkok merupakan faktor kecil dalam pemanasan global; pada tahun 2008, negara ini, dengan selisih yang cukup besar, merupakan penghasil emisi gas rumah kaca terbesar di dunia. Namun, penting untuk disadari bahwa masalahnya bukan pada globalisasi semata, namun pada kesuksesan ekonomi Tiongkok, yang sampai batas tertentu merupakan hasil dari globalisasi.

Meskipun terdapat permasalahan lingkungan hidup, sulit untuk membantah bahwa pertumbuhan Tiongkok, yang telah mengangkat ratusan juta orang keluar dari kemiskinan yang parah, adalah hal yang buruk.



Gambar 12.4 Emisi Karbondioksida

Pertumbuhan ekonomi Tiongkok yang pesat telah mengubah Tiongkok dari faktor kecil dalam perubahan iklim menjadi penghasil karbon dioksida terbesar di dunia.

Sumber: Badan Informasi Energi.

Masalah “Surga Polusi”

Ketika kapal sudah terlalu tua untuk terus beroperasi, kapal tersebut dibongkar untuk mengambil besi tua dan material lainnya. Salah satu cara untuk melihat “pembobolan kapal” adalah bahwa hal ini merupakan suatu bentuk daur ulang: Daripada membiarkan kapal berkarat, perusahaan pemecah kapal mengekstraksi dan menggunakan kembali komponen-komponennya. Pada akhirnya, penyelamatan ini berarti lebih sedikit bijih besi yang perlu ditambang, lebih sedikit minyak yang diekstraksi, dan seterusnya. Orang mungkin berharap pembongkaran kapal berdampak baik bagi lingkungan. Namun, tugas tersebut bisa berbahaya bagi lingkungan: Segala sesuatu mulai dari sisa minyak di tangki kapal hingga plastik di kursi dan perlengkapan interior, jika tidak ditangani dengan hati-hati, dapat menjadi racun bagi lingkungan setempat.

Akibatnya, pencurian kapal di negara-negara maju tunduk pada peraturan lingkungan hidup yang ketat. Ketika sebuah kapal dibongkar di Baltimore atau Rotterdam, kehati-hatian dilakukan untuk menghindari kerusakan lingkungan. Namun saat ini, pencurian kapal jarang terjadi di negara-negara maju. Sebaliknya, hal ini dilakukan di tempat-tempat seperti pusat pembongkaran kapal di India, Alang, di mana kapal-kapal kandas di pantai dan kemudian dibongkar oleh orang-orang yang membawa obor, yang kemudian meninggalkan banyak polusi.

Dampaknya, Alang telah menjadi surga polusi: Berkat perdagangan internasional, aktivitas ekonomi yang tunduk pada pengendalian lingkungan yang ketat di beberapa negara dapat dilakukan di negara lain yang peraturannya tidak terlalu ketat. Beberapa kelompok aktivis sangat prihatin dengan masalah surga polusi. Memang benar, kelompok lingkungan hidup Greenpeace membuat Alang menjadi terkenal dengan menuntut penerapan standar lingkungan yang lebih tinggi. Sebenarnya ada dua pertanyaan mengenai surga polusi: (1) Apakah hal tersebut benar-benar merupakan faktor penting? dan (2) Apakah mereka layak menjadi subyek negosiasi internasional? Pada pertanyaan pertama, sebagian besar penelitian empiris menunjukkan bahwa dampak polusi terhadap perdagangan internasional relatif kecil. Artinya, tidak banyak bukti bahwa industri “kotor” berpindah ke negara-negara yang peraturan lingkungannya longgar. Bahkan dalam kasus industri pelayaran, rendahnya upah di India tampaknya lebih merupakan daya tarik dibandingkan dengan pembatasan lingkungan yang longgar. Kedua, apakah setiap negara mempunyai kepentingan yang sah terhadap kebijakan lingkungan masing-masing negara? Hal ini ternyata bergantung pada sifat permasalahan lingkungan hidup.

Polusi adalah contoh klasik dari eksternalitas negatif—sebuah biaya yang ditanggung oleh individu terhadap orang lain namun tidak mereka bayar. Oleh karena itu, polusi merupakan alasan yang sah untuk melakukan intervensi pemerintah. Namun, berbagai bentuk

polusi memiliki jangkauan geografis yang sangat berbeda — dan hanya polusi yang melampaui batas negara saja yang dapat menjadi alasan untuk menimbulkan kekhawatiran internasional.

Oleh karena itu, sejauh mana pembobolan kapal India mencemari lingkungan lokal di Alang, hal ini merupakan masalah bagi India; masih belum jelas apakah hal ini merupakan masalah bagi negara lain. Demikian pula, polusi udara di Mexico City merupakan masalah bagi Meksiko; tidak jelas mengapa hal ini merupakan kepentingan AS yang sah. Di sisi lain, emisi karbon dioksida mempengaruhi iklim masa depan semua negara: Ini merupakan eksternalitas internasional dan layak menjadi subyek negosiasi internasional.

Pada titik ini, sulit untuk memberikan contoh-contoh besar mengenai industri-industri yang mana fenomena surga polusi, jika terjadi, akan menyebabkan eksternalitas negatif internasional. Namun, situasi tersebut mungkin akan berubah secara dramatis jika beberapa negara, namun tidak semua negara besar, mengadopsi kebijakan yang kuat untuk membatasi perubahan iklim.

Sengketa Tarif Karbon

Pada tahun 2009, Dewan Perwakilan Rakyat AS mengesahkan rancangan undang-undang yang akan menciptakan sistem pembatasan dan perdagangan gas rumah kaca — yaitu, sebuah sistem yang mengeluarkan izin emisi dalam jumlah terbatas dan perusahaan diharuskan membeli izin yang cukup untuk memenuhi persyaratan tersebut. menutupi emisi sebenarnya, yang pada dasarnya memberi harga pada karbon dioksida dan gas lainnya. Senat gagal meloloskan rancangan undang-undang serupa, sehingga undang-undang perubahan iklim ditunda untuk sementara waktu. Meskipun demikian, ada ketentuan perdagangan utama dalam RUU DPR yang mungkin mewakili hal-hal yang akan datang: RUU ini mengenakan tarif karbon terhadap impor dari negara-negara yang gagal menerapkan kebijakan serupa.

Tentang apa itu tadi? Salah satu pertanyaan yang muncul mengenai undang-undang perubahan iklim adalah apakah undang-undang tersebut akan efektif jika hanya beberapa negara yang mengambil tindakan. Amerika Serikat hanya menyumbang sebagian dari emisi gas rumah kaca dunia bahkan, seperti yang kita lihat pada Gambar 12-4, Amerika Serikat bahkan bukan negara penghasil emisi terbesar. Jadi pengurangan emisi secara sepihak oleh Amerika Serikat hanya akan berdampak terbatas terhadap emisi global, dan juga terhadap perubahan iklim di masa depan. Selain itu, kebijakan-kebijakan yang memberikan harga tinggi pada karbon mungkin akan membuat dampak polusi jauh lebih besar dibandingkan sebelumnya, sehingga menyebabkan “kebocoran karbon” karena industri-industri yang padat emisi akan berpindah ke negara-negara yang tidak mempunyai kebijakan perubahan iklim yang kuat.

Jawaban yang jelas terhadap kekhawatiran ini adalah dengan menjadikan inisiatif ini bersifat global, agar semua negara besar mengadopsi kebijakan serupa. Namun tidak ada jaminan bahwa perjanjian tersebut akan terwujud, terutama ketika beberapa negara seperti Tiongkok merasa bahwa mereka berhak untuk memiliki kebijakan lingkungan yang lebih longgar dibandingkan negara-negara kaya yang telah mencapai standar hidup yang tinggi.

Jadi apa jawabannya? Gagasan di balik tarif karbon adalah untuk membebaskan biaya kepada importir barang dari negara-negara yang tidak memiliki kebijakan perubahan iklim

dengan jumlah yang sebanding dengan karbon dioksida yang dihasilkan dalam produksi barang-barang tersebut. Tarif per ton emisi akan sama dengan harga izin emisi karbon dioksida di pasar domestik. Hal ini akan memberikan insentif kepada produsen luar negeri untuk membatasi emisi karbon mereka dan akan menghilangkan insentif untuk mengalihkan produksi ke negara-negara dengan peraturan yang longgar. Selain itu, hal ini mungkin akan memberikan insentif bagi negara-negara yang memiliki peraturan yang longgar untuk mengadopsi kebijakan perubahan iklim mereka sendiri.

Kritik terhadap tarif karbon berpendapat bahwa tarif tersebut bersifat proteksionis, dan juga melanggar aturan perdagangan internasional, yang melarang diskriminasi antara produk dalam negeri dan luar negeri. Para pendukungnya berargumentasi bahwa kebijakan ini hanya akan menempatkan produsen barang impor dan produsen dalam negeri pada posisi yang setara ketika menjual barang tersebut kepada konsumen dalam negeri, dan keduanya diharuskan membayar emisi gas rumah kaca mereka. Dan karena tarif karbon menciptakan persaingan yang setara, menurut mereka, tarif tersebut yang diterapkan dengan hati-hati juga harus legal berdasarkan aturan perdagangan yang ada.

Pada titik ini, permasalahan tarif karbon masih bersifat hipotetis, karena belum ada negara besar yang menetapkan harga yang signifikan terhadap emisi gas rumah kaca. Sejalan dengan itu, WTO belum mengeluarkan keputusan apa pun mengenai legalitas tarif tersebut, dan mungkin tidak akan mengeluarkan keputusan tersebut sampai atau kecuali ada kasus nyata yang muncul. Namun jika undang-undang perubahan iklim kembali diterapkan dan kemungkinan besar hal tersebut akan terjadi cepat atau lambat hal ini jelas akan menimbulkan beberapa permasalahan baru yang besar dalam kebijakan perdagangan.

12.9 GUNCANGAN PERDAGANGAN DAN DAMPAKNYA TERHADAP MASYARAKAT

Bertentangan dengan karikatur yang tersebar luas, analisis ekonomi terhadap perdagangan internasional tidak mengatakan bahwa perdagangan bebas baik untuk semua orang. Seperti yang telah kita lihat, telah dipahami dengan baik bahwa peningkatan perdagangan dapat menggeser distribusi pendapatan dalam suatu negara dan menciptakan pihak yang dirugikan dan diuntungkan. Namun apakah model standar sepenuhnya memperhitungkan kerugian yang disebabkan oleh perubahan perdagangan yang cepat?

Dalam beberapa tahun terakhir sejumlah penulis berpendapat bahwa jawabannya adalah tidak. Salah satu analisis yang sangat berpengaruh oleh David Autor, David Dorn, dan Gordon Hanson berpendapat bahwa pesatnya pertumbuhan ekspor Tiongkok setelah tahun 1990, dan terutama setelah tahun 2001, ketika Tiongkok bergabung dengan WTO, menciptakan lebih banyak kesulitan di Amerika Serikat dibandingkan yang dialami sebagian besar ekonom. Analisis bertumpu pada tiga pengamatan utama:

- Pertumbuhan ekspor Tiongkok sangat tidak merata di seluruh industri. Misalnya saja, Tiongkok mengambil alih produksi alas kaki non-atletis perempuan di dunia, sambil melakukan sedikit terobosan dalam produksi furnitur, yang juga merupakan sektor yang sangat padat karya.

- Banyak industri manufaktur AS yang terkonsentrasi atau sangat terkonsentrasi secara geografis mungkin disebabkan oleh perekonomian eksternal yang dibahas di Bab 7— sehingga dampak Tiongkok yang sangat besar terhadap industri tertentu sangat berdampak pada sebagian komunitas, sementara sebagian besar mengabaikan komunitas lainnya.
- Yang terakhir, para pekerja dan keluarga di AS kurang bersedia atau tidak mampu untuk pindah dari wilayah yang mengalami depresi dibandingkan yang diperkirakan.

Karena alasan-alasan ini, menurut mereka, melonjaknya ekspor Tiongkok mempunyai dampak yang lebih besar terhadap pekerja Amerika dibandingkan dengan perkiraan jumlah keseluruhan pekerja. Penulis dkk. memperkirakan bahwa “kejutan Tiongkok” menyebabkan hilangnya sekitar satu juta pekerjaan manufaktur di AS. Angka tersebut sebenarnya tidak terlalu besar di negara yang mempekerjakan 145 juta pekerja dan 1,5 juta pekerja kehilangan pekerjaan setiap bulannya. Namun hilangnya lapangan pekerjaan yang disebabkan oleh Tiongkok terkonsentrasi di sejumlah kecil wilayah dan menyebabkan hilangnya lapangan kerja lebih lanjut di wilayah-wilayah tersebut seiring dengan menurunnya permintaan terhadap layanan lokal. Akibatnya, menurut mereka, dampaknya terhadap beberapa komunitas sangat buruk.

Analisis semacam ini menunjukkan bahwa perubahan cepat dalam perdagangan internasional lebih menyakitkan daripada yang diperkirakan para ekonom. Dan kenyataan ini mungkin bisa menjelaskan reaksi politik terhadap globalisasi yang terlihat pada tahun 2016, ketika Inggris memilih untuk meninggalkan Uni Eropa dan Amerika Serikat memilih kandidat yang memiliki platform proteksionis yang kuat.

Ringkasan

1. Beberapa argumen baru yang mendukung intervensi pemerintah dalam perdagangan telah muncul selama seperempat abad terakhir: Teori kebijakan perdagangan strategis memberikan alasan mengapa suatu negara dapat memperoleh keuntungan dengan mempromosikan industri tertentu. Pada tahun 1990-an muncul kritik baru terhadap globalisasi yang berfokus pada dampak globalisasi terhadap pekerja di negara-negara berkembang. Dan kemungkinan tindakan terhadap perubahan iklim telah menimbulkan beberapa masalah perdagangan utama, termasuk keinginan dan legalitas tarif karbon.
2. Argumen para aktivis kebijakan perdagangan bertumpu pada dua gagasan. Salah satunya adalah argumen bahwa pemerintah harus mendorong industri yang menghasilkan eksternalitas teknologi. Analisis lainnya, yang menunjukkan penyimpangan yang lebih besar dari argumen standar kegagalan pasar, adalah analisis Brander-Spencer, yang menunjukkan bahwa intervensi strategis dapat memungkinkan suatu negara memperoleh keuntungan berlebih. Argumen-argumen ini secara teori bersifat persuasif; namun, banyak ekonom khawatir bahwa hal tersebut terlalu halus dan memerlukan terlalu banyak informasi agar berguna dalam praktik.

3. Dengan meningkatnya ekspor manufaktur dari negara-negara berkembang, muncullah gerakan baru yang menentang globalisasi. Kekhawatiran utama dari gerakan ini adalah rendahnya upah yang dibayarkan kepada pekerja ekspor, meskipun ada tema lain juga. Tanggapan sebagian besar ekonom adalah bahwa pekerja di negara berkembang mungkin memperoleh upah yang rendah menurut standar Barat, namun perdagangan memungkinkan mereka memperoleh penghasilan lebih besar daripada yang seharusnya mereka peroleh.
4. Pengkajian terhadap kasus-kasus menunjukkan betapa sulitnya diskusi mengenai globalisasi, terutama ketika kita mencoba melihatnya sebagai isu moral; terlalu mudah bagi orang untuk berbuat jahat ketika mereka berusaha berbuat baik. Alasan yang paling disukai oleh para aktivis, seperti standar ketenagakerjaan, dikhawatirkan oleh negara-negara berkembang, yang percaya bahwa standar tersebut akan digunakan sebagai alat proteksionis.
5. Globalisasi yang mendorong pertumbuhan ekonomi mempunyai dampak yang ambigu terhadap lingkungan. Kurva Kuznets lingkungan menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi pada awalnya cenderung meningkatkan kerusakan lingkungan seiring bertambahnya kekayaan suatu negara, namun setelah titik tertentu, pertumbuhan sebenarnya baik bagi lingkungan. Sayangnya, beberapa negara dengan pertumbuhan ekonomi tercepat di dunia masih relatif miskin dan berada pada sisi kurva yang “salah”.
6. Ada kekhawatiran yang semakin besar bahwa globalisasi akan memungkinkan industri-industri yang berpolusi tinggi berpindah ke negara-negara yang bebas polusi, dimana peraturannya lebih longgar. Hanya ada sedikit bukti bahwa hal ini merupakan faktor utama dalam pengambilan keputusan lokasi sebenarnya, setidaknya sejauh ini. Namun hal ini mungkin berubah jika kebijakan perubahan iklim diterapkan secara serius; Dalam hal ini, ada alasan kuat untuk menerapkan tarif karbon, namun ada juga kritik keras terhadap konsep tersebut.
7. Kekhawatiran baru-baru ini, yang didorong oleh pertumbuhan ekspor Tiongkok, adalah bahwa perubahan perdagangan internasional yang cepat dan besar dapat menyebabkan kerugian besar bagi kelompok pekerja dan komunitas mereka yang terkonsentrasi secara geografis, sehingga dampak buruknya lebih serius daripada yang diperkirakan para ekonom sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Beck, T. (2002). Financial development and international trade: Is there a link?. *Journal of international Economics*, 57(1), 107-131.
- Beck, T. (2003). Financial dependence and international trade. *Review of international Economics*, 11(2), 296-316.
- Bergstrand, J. H. (1985). The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence. *The review of economics and statistics*, 474-481.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2007). Firms in international trade. *Journal of Economic perspectives*, 21(3), 105-130.
- Bowen, H., Hollander, A., & Viaene, J. M. (1998). *Applied international trade analysis*. University of Michigan Press.
- Burstein, A., & Vogel, J. (2017). International trade, technology, and the skill premium. *Journal of Political Economy*, 125(5), 1356-1412.
- Caves, R. E. (1985). International trade and industrial organization: Problems, solved and unsolved. *European Economic Review*, 28(3), 377-395.
- Chaney, T. (2018). The gravity equation in international trade: An explanation. *Journal of Political Economy*, 126(1), 150-177.
- Diphayana, W. (2018). *Perdagangan internasional*. Deepublish.
- Feenstra, R. C. (2015). *Advanced international trade: theory and evidence*. Princeton university press.
- Freund, C., & Weinhold, D. (2002). The Internet and international trade in services. *American Economic Review*, 92(2), 236-240.
- Gandolfo, G. (2013). *International trade theory and policy*. Springer Science & Business Media.
- Gandolfo, G., & Gandolfo, G. (1998). *International trade theory and policy* (pp. 233-234). Berlin: Springer.
- Goldberg, L. S., & Klein, M. W. (1999). *International trade and factor mobility: an empirical investigation*.
- Hirsch, S. (1989). Services and service intensity in international trade. *Review of World Economics*, 125, 45-60.
- Howse, R., Eliason, A., & Trebilcock, M. (2005). *The regulation of international trade*. Routledge.

- Kohl, T., Brakman, S., & Garretsen, H. (2016). Do trade agreements stimulate international trade differently? Evidence from 296 trade agreements. *The World Economy*, 39(1), 97-131.
- Kojima, K. (1964). The pattern of international trade among advanced countries. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 5(1), 16-36.
- Krugman, P. (1994). *Rethinking international trade*. MIT press.
- Krugman, P. R. (1989). Industrial organization and international trade. *Handbook of industrial organization*, 2, 1179-1223.
- Leamer, E. E., & Levinsohn, J. (1995). International trade theory: the evidence. *Handbook of international economics*, 3, 1339-1394.
- Madeley, J. (1996). *Trade and the poor: the impact of international trade on developing countries (No. Ed. 2)*. Intermediate Technology Publications Ltd (ITP).
- Mansfield, E. D., & Reinhardt, E. (2008). International institutions and the volatility of international trade. *International Organization*, 62(4), 621-652.
- McGuire, M. C. (1982). Regulation, factor rewards, and international trade. *Journal of public economics*, 17(3), 335-354.
- Meier, G. M. (1964). *International trade and development*. International trade and development.
- Milner, H. V. (1999). The political economy of international trade. *Annual review of political science*, 2(1), 91-114.
- Mundell, R. A. (1957). International trade and factor mobility. *the american economic review*, 321-335.
- Nawatmi, S. (2012). Volatilitas nilai tukar dan perdagangan internasional. *Dinamika Akuntansi Keuangan Dan Perbankan*, 1(1).
- Neary, J. P. (2006). International trade and the environment: Theoretical and policy linkages. *Environmental and Resource Economics*, 33, 95-118.
- Nicita, A. (2013). Exchange rates, international trade and trade policies. *International Economics*, 135, 47-61.
- Pauwelyn, J. H., Guzman, A., & Hillman, J. A. (2016). *International trade law*. Aspen Publishing.
- Prahaski, N., & Ibrahim, H. (2023). Kebijakan Perdagangan Internasional Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Negara Berkembang. *Jurnal Minfo Polgan*, 12(2), 2474-2479.
- Purba, B., Handayani, S. A., Azizah, L. N., & Sibarani, J. C. (2023). Peran Politik dalam Pembentukan Kebijakan Perdagangan Internasional (Studi Perbandingan Antara Negara Maju dan Negara Berkembang). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3), 28384-28391.

- Reilly, J., & Hohmann, N. (1993). Climate change and agriculture: the role of international trade. *The American Economic Review*, 83(2), 306-312.
- Rivera-Batiz, L. A., & Romer, P. M. (1991). International trade with endogenous technological change. *European economic review*, 35(4), 971-1001.
- Rowe, J. W. F. (1965). Primary commodities in international trade. *Primary commodities in international trade*.
- Russell, S. S. (1992). *International migration and international trade (Vol. 160)*. World Bank Publications.
- Samuelson, P. A. (1939). The gains from international trade. *Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue canadienne de economiques et science politique*, 5(2), 195-205.
- Schoenbaum, T. J. (1992). Free international trade and protection of the environment: irreconcilable conflict?. *American Journal of International Law*, 86(4), 700-727.
- Smith, D. A., & White, D. R. (1992). Structure and dynamics of the global economy: network analysis of international trade 1965–1980. *Social forces*, 70(4), 857-893.
- Soete, L. (1987). The impact of technological innovation on international trade patterns: the evidence reconsidered. *Research policy*, 16(2-4), 101-130.
- Storper, M. (1992). The limits to globalization: technology districts and international trade. *Economic geography*, 60-93.
- Suherman, A. M. (2022). *Hukum Perdagangan Internasional: Lembaga Penyelesaian Sengketa WTO dan Negara Berkembang*. Sinar Grafika.
- Sun, P., & Heshmati, A. (2010). International trade and its effects on economic growth in China.
- Zhang, W. B. (2008). *International trade theory. Capital, knowledge, economic structure, money*.
- Zuhriadi, M., Manurung, R., Lumbangaol, R. Y., & Purba, B. (2024). Pengaruh Ekonomi Politik Terhadap Perdagangan Internasional dan Pembangunan Ekonomi. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, 2(1), 250-256.

TEORI & PRAKTIK PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.

BIO DATA PENULIS



Penulis memiliki berbagai disiplin ilmu yang diperoleh dari Universitas Diponegoro (UNDIP) Semarang. dan dari Universitas Kristen Satya Wacana (UKSW) Salatiga. Disiplin ilmu itu antara lain teknik elektro, komputer, manajemen dan ilmu sosiologi. Penulis memiliki pengalaman kerja pada industri elektronik dan sertifikasi keahlian dalam bidang Jaringan Internet, Telekomunikasi, Artificial Intelligence, Internet Of Things (IoT), Augmented Reality (AR), Technopreneurship, Internet Marketing dan bidang pengolahan dan analisa data (komputer statistik).

Penulis adalah pendiri dari Universitas Sains dan Teknologi Komputer (Universitas STEKOM) dan juga seorang dosen yang memiliki Jabatan Fungsional Akademik Lektor Kepala (Associate Professor) yang telah menghasilkan puluhan Buku Ajar ber ISBN, HAKI dari beberapa karya cipta dan Hak Paten pada produk IPTEK. Penulis juga terlibat dalam berbagai organisasi profesi dan industri yang terkait dengan dunia usaha dan industri, khususnya dalam pengembangan sumber daya manusia yang unggul untuk memenuhi kebutuhan dunia kerja secara nyata.



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

PENERBIT :

YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

JL. Majapahit No. 605 Semarang
Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144
Email : penerbit_ypat@stekom.ac.id

ISBN 978-623-8120-78-9 (PDF)

