

Theme 10 – Външна търговия

МВБУ, Ботевград, 2014-2015,
Микроикономика

Theme 10 – Външна търговия

- Закон за абсолютните предимства

Примери

- Закон за сравнителните предимства

Примери

- Производители на нефт и на часовници

- За/против аргументите срещу свободната търговия:

1. национална сигурност
 2. стартиращи индустрии
 3. противодействие на дъмпинг и субсидии
 4. преодоляване на търговския дефицит
- Помощ за развитие и слаборазвити държави

Survey: Имайки предвид равнището на безработица у нас – 12,4% (2012 г.) трябва ли да се опитваме да ограничаваме вноса чрез **МИТА** и **КВОТИ** за да стимулираме местното производство?

1. Да
2. Не
3. Не съм сигурен/а
4. Без мнение

Theme 10 – Външна търговия

☞ Свободна търговия *versus* Протекционизъм

Свободната търговия е размяна на продукти и ресурси без търговски ограничения, мита, квоти.

Протекционизмът е държавна политика на ограничаване на търговията между страните.

Theme 10 – Външна търговия

↳ Закон за абсолютните предимства / Absolute Advantages

Една страна има абсолютни предимства в производството на даден продукт, ако го произвежда по-ефективно (т.е. с по-ниски разходи) в сравнение с друга страна.

Theme 10 – Външна търговия

Р Абсолютни предимства - Пример

Цифрите по-долу са часове необходими за производството на барел нефт и часовник.



Китай Венецуела

Петрол	30	10
Часовник	12	20

Theme 10 – Външна търговия

☞ Специализация

Да допуснем, че Венецуела произвежда 100 допълнителни барела нефт (1,000 h.) и намалява производството на часовници с 50 (1,000 h.).

Китай произвежда 100 допълнителни часовника (1,200 h.) и намалява производството на петрол с 40 барела (1,200 h.).

	К	В
Петрол	30	10
Часовник	12	20

Theme 10 – Външна търговия

☞ Специализация

Световното производство – две страни – се увеличава както следва:

Петрол от Венецуела: +100

Петрол от Китай: - 40

Допълнително количество петрол: + 60

Часовници от Венецуела: - 50

Часовници от Китай: +100

Допълнително - часовници: + 50

Theme 10 – Външна търговия

☞ Специализация

Двете страни използват неизменно количество ресурси (време за производство – 1000 и 1200 часа), но световното производство (две страни) нараства. След търговия с допълнително произведените продукти, може да се очаква, че стандартът във всяка от страните ще се увеличи.

Ако една страна произвежда по-ефективно и двата продукта, то тогава тя:

1. Не би трябвало да търгува с другата страна
2. Би могла да произвежда и двата продукта и да ги продава на втората страна
3. Може да се специализира в производството на продукта, който произвежда **сравнително** по-ефективно
4. Нито едно от посоченото по-горе

Theme 10 – Външна търговия

✍ Законът за сравнителните предимства /
comparative advantages

Една страна притежава сравнителни предимства в производството на даден продукт тогава, когато произвежда този продукт по-ефективно в сравнение с производствените съотношения на едни и същи стоки, произведени от друга страна.

Theme 10 – Външна търговия

Р Сравнителни предимства - Пример

Цифрите показват необходимото време /часове/ за производството на 1 барел нефт и на 1 часовник в нашите две страни.



Китай Венецуела

Нефт

30

10

Часовник

40

20



Theme 10 – Външна търговия

☞ Специализация

Венецуела е по-ефективна /притежава абсолютни предимства/ за производството на двата продукта – петрол и часовници....

- Коя страна има **сравнителни предимства** за производството на петрол?
- И коя страна има **сравнителните предимства** за производството на часовници?

Венецуела е 3 пъти по-ефективна спрямо Китай в производството на петрол и само 2 пъти по-ефективна в производството на часовници – следователно Венецуела има сравнителни предимства в производството на петрол – а Китай – в производството на часовници....

Theme 10 – Външна търговия

☞ Сравнителни предимства - Пример

Да допуснем че Венецуела произвежда допълнително 100 барела нефт (100 бар. x 10 ч. = 1000 ч.) и намалява производството на часовници с 50 (т.е. 10 бр. x 20 ч. = 1000 ч.). Допускаме, че Китай произвежда допълнително 60 часовника (60 бр. x 40 ч. = 2,400 ч.) и намалява производството на нефт с 80 бар. (т.е. 80 бар. X 30 ч. = 2,400 ч.).

	Китай	Венецуела
Нефт	30	10
Часовници	40	20

Theme 10 – Външна търговия

☞ Специализация

Световното производство (две страни) нараства:

Петрол от Венецуела:	+100
Петрол от Китай:	<u>- 80</u>
Допълнително производство:	+ 20
Часовници от Венецуела:	- 50
Часовници от Китай:	<u>+60</u>
Допълнително производство:	+10

Theme 10 – Външна търговия

Специализация

Дори когато една страна е по-добра в производството на всички стоки - струва си отделните държави да се специализират и да търгуват.

Двете страни използват неизменно количество ресурси (1000 и 2400 ч., в случая), но общото производство се увеличава. След търговия с допълнително произведените продукти, може да се очаква нарастването на стандарта и в двете страни.

	Световните производители на петрол	84 820 000 Барели/на ден	100%	
1	Саудитска Арабия	11 150 000	13,14	2011
2	Русия	10 210 000	12,04	2011
3	САЩ	9 023 000	10,63	2011
4	Иран	4 231 000	4,98	2011
5	Китай	4 073 000	4,80	2011
6	Канада	3 592 000	4,23	2011
7	Обединени Арабски Емиратства	3 087 000	3,63	2011
8	Мексико	2 934 000	3,45	2011
9	Кувейт	2 682 000	3,16	2011
10	Ирак	2 638 000	3,11	2011

http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_oil_production

	Country	Production (bbl/day)	Share of World %	Date of Information
—	<i>World</i>	84,820,000 ^[6]	100%	2011 est.
1	Russia	10,900,000	13.28%	2013 est. ^{[7][8]}
2	Saudi Arabia	9,900,000	12.65%	2013 est. ^{[7][9]}
3	United States	8,453,000	9.97%	2013 est.
4	Iran	4,231,000	4.77%	2013 est.
5	China	4,073,000	4.56%	2013 est.
6	Canada	3,592,000	3.90%	2013 est.
7	Iraq	3,400,000	3.75%	2013 est.
8	United Arab Emirates	3,087,000	3.32%	2013 est.
9	Venezuela	3,023,000	4.74%	2013 est.
10	Mexico	2,934,000	3.56%	2013 est

	Балканските производители на петрол	84 820 000	%	2011
48	Румъния	117 000	0,14	
62	Турция	52 980	0,06	
71	Хърватия	23 960	0,03	
79	Сърбия	11 400	0,01	
88	Гърция	6 779	0,007	
91	Албания	5 400	...	
100	България	3 227	...	

http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_oil_production

Theme 10 – Външна търговия



- **Global watch production 2005**
- Годишното производство на часовници достига 1.2 млрд. броя на обща стойност приблизително 12 млрд. евро.
- Около половината от **стойността** на произведените в света часовници се пада на Швейцария /която произвежда около 30 млн. часовника годишно/. По отношение производството на нефт обаче Швейцария е на нивото на България...
- Азиатските производители – Хонг Конг, Китай, Япония и Индия предлагат над 2/3 от произведените **количества** часовници.

<http://www.worldtempus.com/>

Theme 10 – Външна търговия

✍ Аргументи срещу свободната търговия

Общоприетите аргументи срещу свободната търговия са:

1. Национална сигурност.
2. Стартиращи индустрии / Infant industry.
3. Противодействие на дъмпинг и субсидиран износ.
4. Защита на местния пазар на труда.
5. Преодоляване на търговския дефицит.

Theme 10 – Външна търговия

↳ Национална сигурност

Не е добре да се внасят продукти свързани с отбраната, защото при неблагоприятно развитие на двустранните отношения стават уязвими от вносителя....

Theme 10 – Външна търговия

✍ Критика на аргументите свързани с националната сигурност

Търговията със специална продукция със стабилни държави служи като спирачка срещу конфликти....

Вносът може да е от различни производители....

Може да развие собствена отбранителна индустрия, чийто капацитет би могъл да нараства при необходимост

Theme 10 – Външна търговия



Р Стартиращи индустрии

Новите индустрии обикновено не са толкова ефективни като вече създадените.

Местната индустрия трябва да се подкрепя - особено, ако е **НОВОВЪЗНИКВАЩА**.

Theme 10 – Външна търговия

Р Критика на аргументите свързани със стартиращите индустрии

Често страните подкрепят новите индустрии по-продължително време от необходимото.

Много е трудно да се премахнат мита и квоти – веднъж установени – икономическо и политическо лобиране...

Ето защо обикновено се счита, че конкуренцията, а не протекционизмът, укрепва новите индустрии.

Theme 10 – Външна търговия

↻ Противопоставяне на дъмпинг и субсидиран внос

Би могло да се очаква, че ако страните субсидират своите индустрии те биха имали предимства на външните пазари.

Някои производители прибегват до дъмпинг – т.е. продават на по-ниски /от разходите/ цени при навлизането на нови пазари – заемане и контролиране на пазарни ниши в бъдеще.

Мита и квоти компенсират тази ситуация – от гл. точка на страната-вносител.

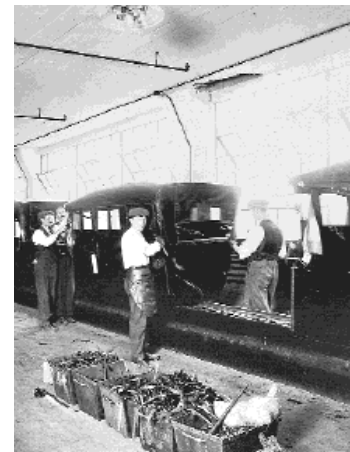
Theme 10 – Външна търговия

Р Критика на аргументите за противопоставяне на дъмпинг и субсидиран внос

Ако страните търговски партньори субсидират своите производители, или ако компаниите прибегват до дъмпинг това има за резултат по-ниски цени за местните потребители – а това оставя средства за повече покупки в това число и на местна продукция.

По принцип монополите не са в състояние да налагат високи цени – при висока цена монополната позиция се оспорва и не е постоянна.

Theme 10 – Външна търговия



☞ Защита на трудовия пазар

Оскъпяването на вносните стоки чрез импортни ограничения прави местните продукти относително по-евтини и атрактивни...

По-високото търсене на местни продукти повишава заетостта в страната...

Theme 10 – Външна търговия

☞ Критика на аргументите за защита на трудовите пазари

Въвеждането на импортни ограничения обикновено заставя страната партньор да прибегне до ответни действия и нашият износ също се оскъпява.

И евентуално всеки би загубил предимствата на свободната търговия.

Счита се, че протекционизмът, в крайна сметка, има за резултат – *по-ограничена конкуренция; по-ниска ефективност; по-ниски нива на производство; по-високи цени; по-ниско качество на продуктите; по-ограничен потребителски избор?*

Theme 10 – Външна търговия

☞ Преодоляване на търговския дефицит

Ако ограничим вноса, то ситуацията с търговския дефицит ще се подобри.

Theme 10 – Външна търговия

✎ Критика на аргументите във връзка с търговския дефицит

Ограничаването на вноса води до свиване на износа, така че общата ситуация с дефицита няма да се подобри.

Производителността и благосъстоянието намаляват поради намалена специализация и ниска конкуренция.

Theme 10 – Външна търговия

✎ Критика на аргументите във връзка с търговския дефицит

Търговският дефицит не означава, че страната се задължава. Той показва, че търговската част от платежния баланс на дадена страна е отрицателен; останалите елементи на баланса по дефиниция са положителни величини.

Търговският дефицит не е непременно лош сигнал – може и да означава растеж на икономиката.

Theme 10 – Външна търговия

- Слабо развити държави (LDCs)

Помоща за развитие предоставена на LDCs през 2010: \$128.7 млрд. (\$30.2 млрд. - САЩ)

Африканци живеещи с по-малко от \$1.25 на ден през 2009: 50% (при 58% през 1996)

Реалният БВП на човек от населението в Суб-Сахара /Западна Африка/ (LDCs) през 2009 е по-нисък от \$700.

- Source: Organization for Economic Cooperation and Development, World Bank

Theme 10 – Външна търговия

☞ Слабо развити държави (LDCs)

Характеристики на LDCs:

- Отсъствие на свободни пазарни политики.
- Некохерентни местни икономически политики.
- Корупция.
- Ниско ниво на предоставяните публични услуги



Theme 10 – Външна търговия

✍ Слабо развити държави (LDCs)

LDCs се нуждаят от сериозни структурни промени и реформи – политика, икономика.

Помощта за развитие би била неефективна, ако не е придружена със структурни промени.