

Международная торговля

стр. 211-215

Меркантилизм

(mercante — торговец, купец),

- попытка теоретического обоснования экономической политики, отстаиваемой купцами.
- экономическая политика периода раннего капитализма, характеризующаяся активным вмешательством государства в хозяйственную жизнь.

- **Меркантилисты полагали, что внешняя торговля необходима стране для накопления золота, которое считалось главным источником богатства нации, выступали за расширение экспорта и ограничение импорта.**
- **Послужил толчком к развитию протекционизма.**

Принцип абсолютного преимущества

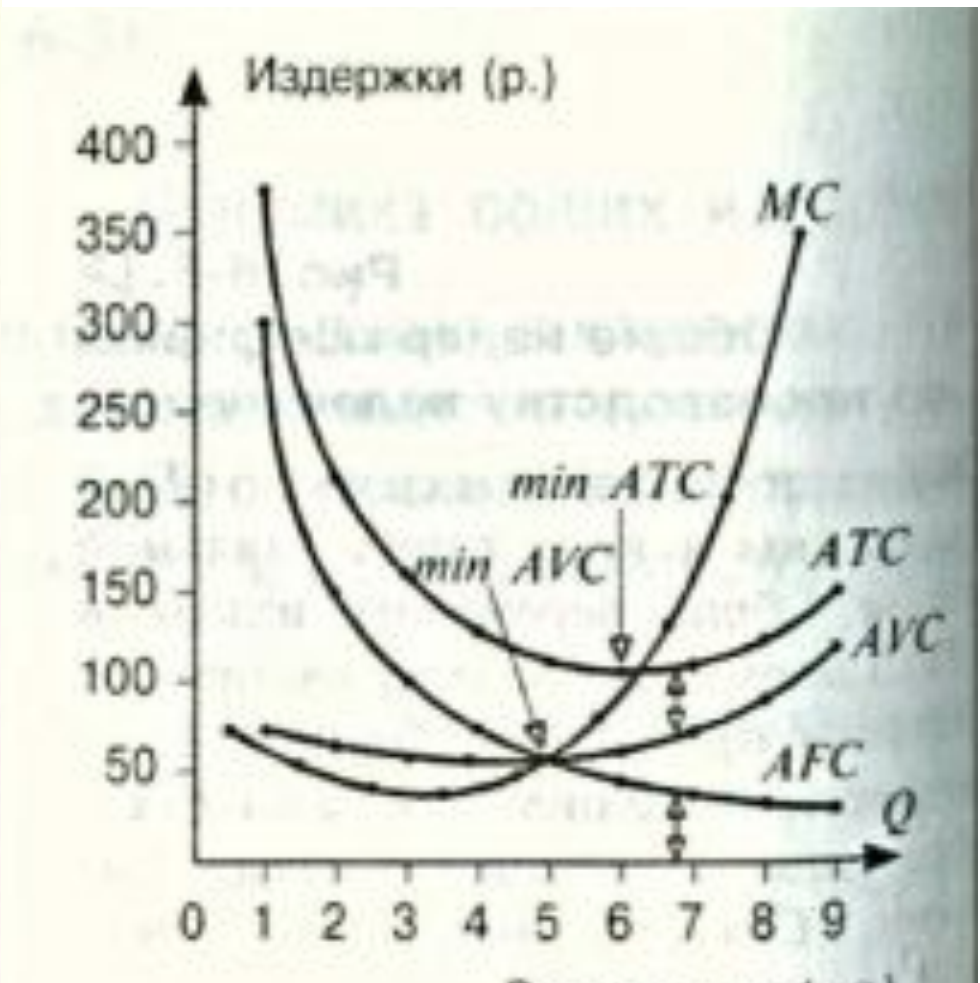
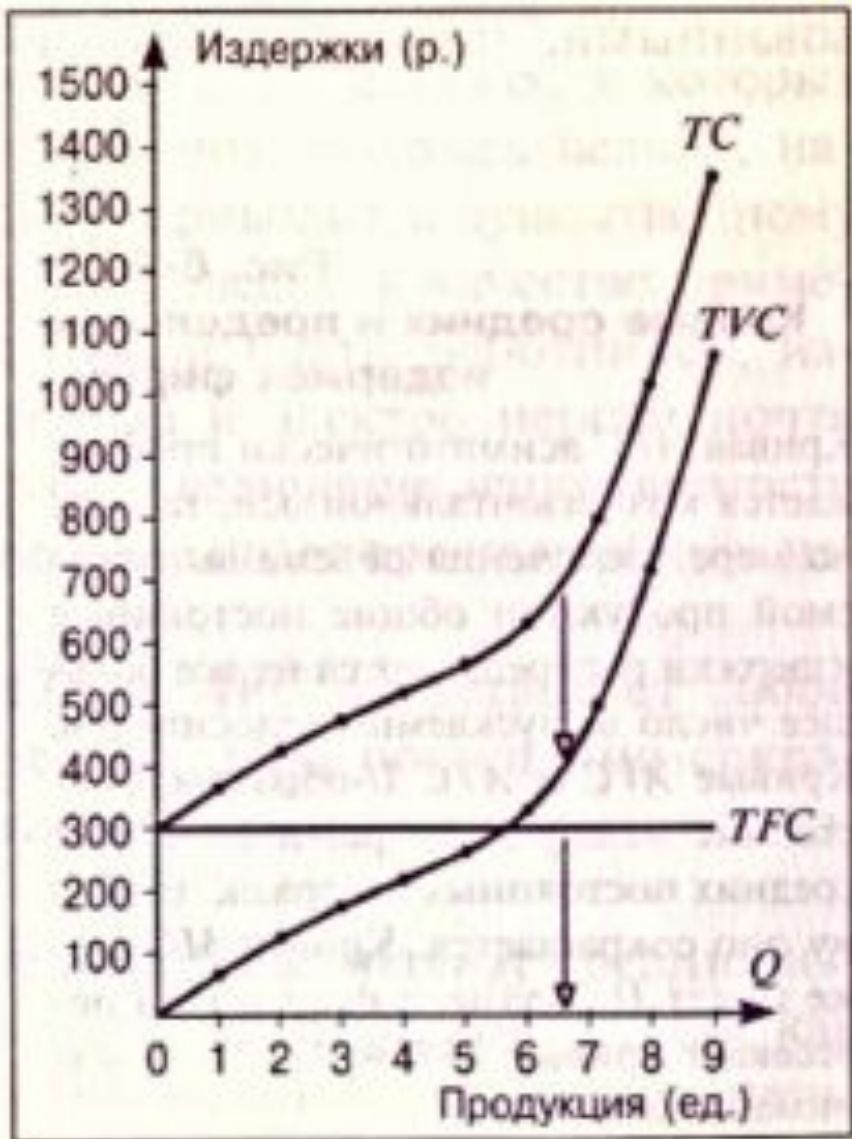
Принцип абсолютного преимущества состоит в том, что каждая страна должна специализироваться на производстве товаров, средние издержки которых меньше, чем средние издержки в других странах.

Абсолютное преимущество по тому или иному товару определяется наличием соответствующих ресурсов.

Экспортируя часть таких товаров, страна на вырученные деньги приобретает товары, производство которых ей обходится дороже и в выпуске которых имеет абсолютное преимущество другая страна.

Повторим издержки

Выпуск к продук ции (шт.) Q	Издержки, ден. ед						
	Общие постоянны е (TFC)	Общие переменны е (TVC)	Общие (TC=TVC +TFC)	Предельн ые (MC= Δ TC / Δ Q)	Средние постоянны е (AFC=TFC/ Q)	Средние переменны е (AVC= TVC/Q)	Средние общие (ATC=AFC +AVC)
0	300	0	300	70	—	—	—
1	300	70	370	60	300	70	370
2	300	130	430	50	150	65	215
3	300	180	480	40	100	60	160
4	300	220	520	50	75	55	130
5	300	270	570	60	60	54	114
6	300	330	630	180	55	50	105
7	300	510	810	200	43	73	116
8	300	710	1010	350	38	89	126
9	300	1060	1360		33	118	151



Принцип абсолютного преимущества

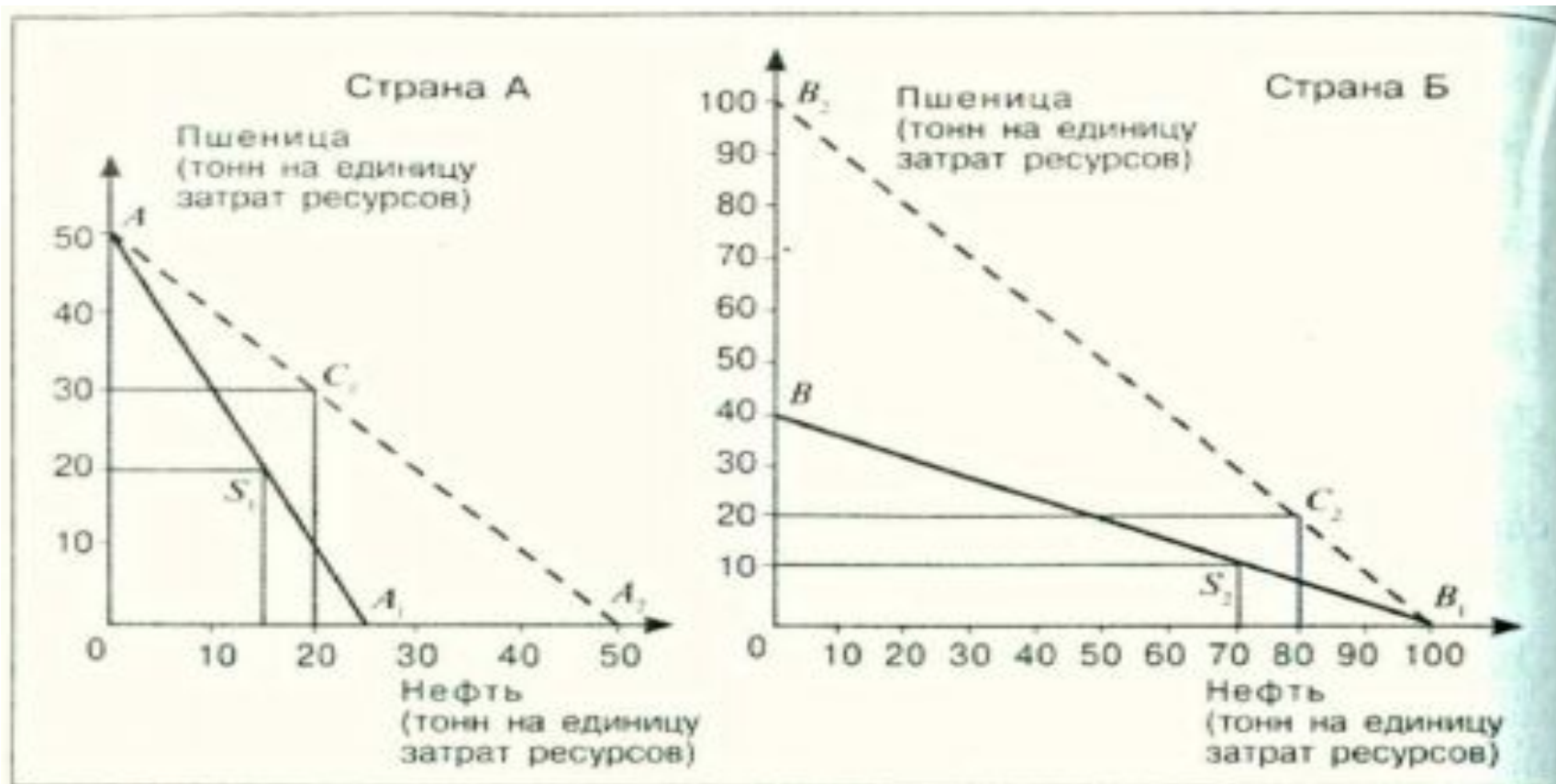


Рис. 17-2. Δ

Принцип абсолютного преимущества.

График показывает, что специализация страны А на выращивании пшеницы и страны Б на производстве нефти приводит к росту потребления нефти и пшеницы в обеих странах и увеличению общего производства пшеницы и нефти.

Предположим, что в результате взаимодействия спроса и предложения на внутреннем рынке структура производства:

- в стране А задана точкой S_1 (20 т пшеницы и 15 т нефти),
- в стране Б задана точкой S_2 (12 т пшеницы и 70 т нефти).

Ситуация на внутреннем рынке (внутренний бартер)

1. **Страна А:** цена 1 т пшеницы выражена в 0,5 т нефти ($25/50 = 0,5$), а 1 т нефти стоит $50/25 = 2$ т пшеницы
2. **Страна Б:** цена 1 т пшеницы = 2,5 т нефти ($100/40=2,5$), а 1 т нефти $40/100 = 0,4$ т пшеницы.

Это альтернативные издержки производства - издержках производства такого количества нефти, которым надо пожертвовать, увеличивая выпуск пшеницы на единицу.

Внешнеторговые отношения:

(транспортными издержками пренебрегаем)

1. Выгодно **покупать пшеницу в стране А** по цене 0,5 т. нефти за 1 т пшеницы, экспортировать ее в страну Б и реализовывать там по цене 2,5 т нефти за 1 т пшеницы (прибыль 2 т нефти при продаже каждой тонны пшеницы).
2. **Из страны Б** выгодно вывозить нефть, приобретая ее там по цене 0,4 т пшеницы за 1 т нефти, и реализовывать в стране А по цене 2 т пшеницы за 1 т нефти. Получаемая прибыль составит 1,6 т пшеницы за каждую проданную тонну нефти.

Если мировая цена 1 т пшеницы установится на уровне 0,2 т нефти, то вывозить ее из страны А будет невыгодно (зерно будет реализовано на внутреннем рынке) страны А.

При такой цене было бы выгодно экспортировать из страны А не пшеницу, а нефть, так как за 1 т нефти на мировом рынке можно выручить 5 т пшеницы, а на внутреннем рынке — 2 т ($50/25=2$).

- Страна Б **не будет обменивать 5 т** **своей пшеницы на 1 т нефти** (**мировая цена 0,2**), так как на внутреннем рынке этой страны такое же количество нефти можно купить за 0,4 т пшеницы. Поэтому внешнеторговая сделка не состоится.

- Предположим, что в результате внешнеторговых сделок мировые цены установятся в пределах 1 т пшеницы за 1 т нефти.
- В этом случае страна А имеет выгоду, специализируясь на производстве пшеницы в количестве 50 т и обменивая часть пшеницы, например 20 т, на нефть в количестве 20 т.
- Потребление пшеницы и нефти в стране А будет изображено **точкой С1**, на пунктирной кривой АА2.
- Видно, что **специализация страны А приводит к увеличению потребления и пшеницы, и нефти.**

- Страна Б специализируется на производстве нефти, выпуская ее в количестве 100 т на единицу издержек.
- Часть этой нефти, например 20 т, обменивается на 20 т пшеницы.
- В результате потребление пшеницы и нефти может быть изображено **точкой C2**, на пунктирной кривой.

Общее производство *пшеницы* в обеих странах выросло с 32 т (20 + 12) до (20+30) 50 т, а нефти — с 85 т (15 + 70) до (80+20) 100 на единицу затрат.

Значит, эффект от специализации оказывается равнозначным эффекту от растущего производственного потенциала обеих стран.

- Некоторые страны не имеют абсолютных преимуществ ни по одному товару, т. е. их издержки на единицу любого товара выше, чем у других стран.
- Тем не менее они тоже участвуют во внешней торговле.

Принцип сравнительного преимущества

Принцип сравнительного преимущества

СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО СТРАНА ДОЛЖНА
СПЕЦИАЛИЗИРОВАТЬСЯ НА ВЫПУСКЕ ТОВАРОВ,
ПРОИЗВОДСТВО КОТОРЫХ ОТНОСИТЕЛЬНО БОЛЕЕ
ВЫГОДНО В СОПОСТАВЛЕНИИ С ПРОИЗВОДСТВОМ
ТАКИХ ЖЕ ТОВАРОВ В ДРУГИХ СТРАНАХ.

Пусть, у нас есть **преуспевающий адвокат** и, кроме того, **она лучшая машинистка города.**

Она сама печатает свои деловые бумаги. Стоит ли ей принимать на работу машинистку, которая печатает намного медленнее и с которой придется делиться частью дохода.

Конечно стоит, но почему?

Перечертим 2 графика со стр. 216

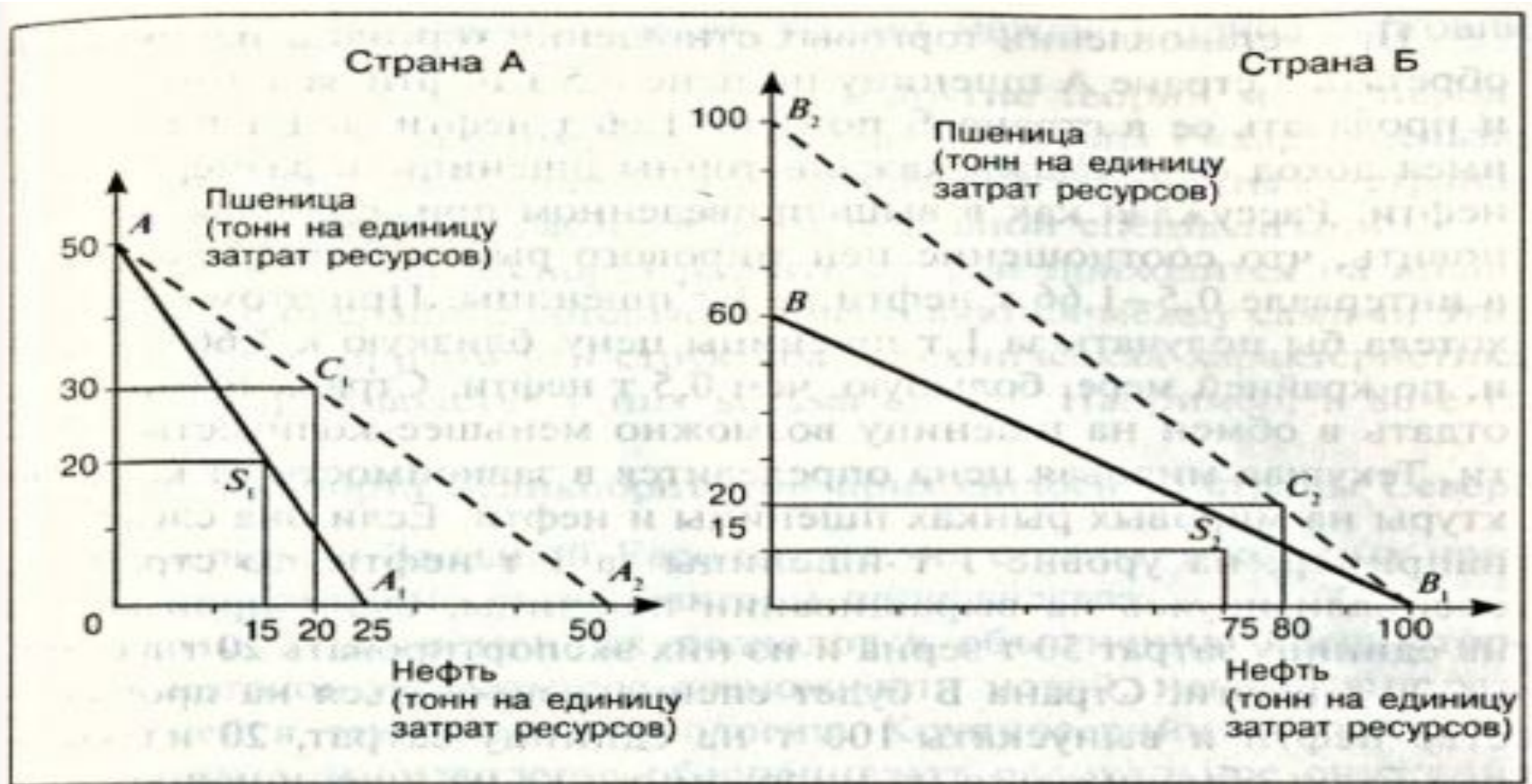


Рис. 17-3. Δ

Принцип сравнительного преимущества.

График показывает, что специализация страны А на производстве пшеницы, выращивание которой относительно более выгодно по сравнению с производством нефти, обеспечивает рост потребления пшеницы и нефти в обеих странах и увеличение общего производства пшеницы и нефти.

- В стране А на единицу затрат выпускается **50 т пшеницы, или 25 т нефти**, или любая другая комбинация этих товаров в рамках, задаваемых кривой AA_1 .
- Страна Б на единицу затрат **выпускает 60 т пшеницы, или 100 т нефти**, или любую другую комбинацию этих товаров в рамках, задаваемых кривой BB_1 .

- Таким образом, в стране А издержки на производство и пшеницы, и нефти выше, чем в стране Б, но по пшенице это отставание меньше (50 тонн в стране А против 60 в стране Б).

Предположим, что внешняя торговля
отсутствует:

- потребление пшеницы и нефти в стране А задается точкой S_1 (20 т пшеницы и 15 т нефти).
- Соответственно в стране Б потребление задается точкой S_2 (15 т пшеницы и 75 т нефти).

- При установлении торговых отношений торговцы начнут приобретать в стране А пшеницу по цене 0,5 т нефти за 1 т пшеницы и продавать ее в стране Б по цене 1,66 т нефти за 1 т пшеницы, имея доход от продажи каждой тонны пшеницы в размере 1,16 т нефти (в учебнике описки).
- Рассуждая как в вышеприведенном примере, можно установить, что соотношение цен мирового рынка будет находиться в интервале 0,5—1,66 т нефти за 1 т пшеницы.

Если цена сложится, например, на уровне 1 т пшеницы за 1 т нефти, то страна А, специализируясь на выращивании пшеницы, будет производить на единицу затрат 50 т зерна и из них экспортировать 20 т в обмен на 20 т нефти.

Страна Б будет специализироваться на производстве нефти и выпускать 100 т на единицу затрат, 20 из которых будут обмениваться на мировом рынке на пшеницу в количестве 20 т.

- Потребление пшеницы и нефти в стране А достигнет 30 т пшеницы и 20 т нефти, в стране Б — соответственно 20 и 80.
- Общий выпуск пшеницы на единицу затрат вырастет с 35 ($20 + 15$) до 50 т, а нефти — с 90 ($15 + 75$) до 100 т. При отсутствии ограничений на перемещение товаров между странами внутренние цены на эти товары будут иметь тенденцию к выравниванию.

Закономерности развития мировой торговли

1. Мировая торговля растет очень быстро, и экспортные доли стран в объеме ВВП увеличиваются
2. Возрастает доля готовой продукции, и особенно высокотехнологичной, наукоемкой.
3. Быстро растут экспортные цены машин и оборудования, выпускаемых ведущими странами мира.
4. Использование ресурсосберегающих технологий и рост самообеспеченности приводят к снижению спроса развитых стран на сырье и продовольствие, и экспортные цены большинства сырьевых товаров, производимых развивающимися странами, в тенденции снижаются.

- **ИНДЕКС УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ** - это частное от деления индекса средних **цен экспорта на индекс средних цен импорта** страны в отдельном промежутке времени.
- $J = ИЦэ/ИЦи * 100$, где
Ицэ – индекс средних цен экспорта
Ици – индекс средних цен импорта

Предположим, что за год средние экспортные цены выросли на 5%, но в то же время цены импорта увеличились на 10%.

Тогда индекс условий торговли составит:

$$J = 105/110 * 100 = 95,25\%$$

Формы и методы международной торговли

Формы:

1. прямые коммерческие экспортно-импортные операции
2. Встречная торговля: бартерные и компенсационные сделки

БАРТЕР — это сделка на основе натурального обмена товарами без денежного расчета.

Офсетная сделка — вид компенсационной сделки при закупке импортной продукции, существенным условием которой является выставление встречных требований по инвестированию части средств от суммы контракта в экономику страны-импортёра.

(в учебнике нет этого термина, в ЕГЭ и на следующей летучке встретится!!!)

Компенсационные сделки (бай-бек) — предполагают поставку оборудования на условиях кредита, который погашается поставками продукции, выпущенной на данном оборудовании.

- **Клиринговое соглашение** - соглашение между правительствами или центральными банками нескольких стран о централизованном взаимном зачете встречных требований и обязательств во внешней торговле.
- **Толлинг** — переработка иностранного сырья с последующим вывозом готовой продукции.

На бирже совершаются два ОСНОВНЫХ ВИДА СДЕЛОК:

I. Сделки на реальный товар - это такие сделки, которые предполагают его поставку немедленно, т. е. в срок от 1 до 15 дней (сделка кэш, или спот), или поставку в будущем (сделка форвард).

- ✓ **Сделка спот** (*Spot* — на месте) — условия расчётов, при которых оплата по сделке производится немедленно (как правило, в течение двух дней). Сделки «спот» называются также *наличными* или *кассовыми*.
- ✓ **Сделка кэш** (*cash* — наличные деньги) — сделка, предусматривающая оплату наличными деньгами на месте.

II. Срочные (фьючерсные) сделки - это такие сделки, которые не предусматривают обязательства сторон поставить или принять реальный товар, а предполагают куплю и продажу прав на товар, т.е. фьючерсных контрактов.

Заклучая сделки на бирже, их участники могут преследовать цели:

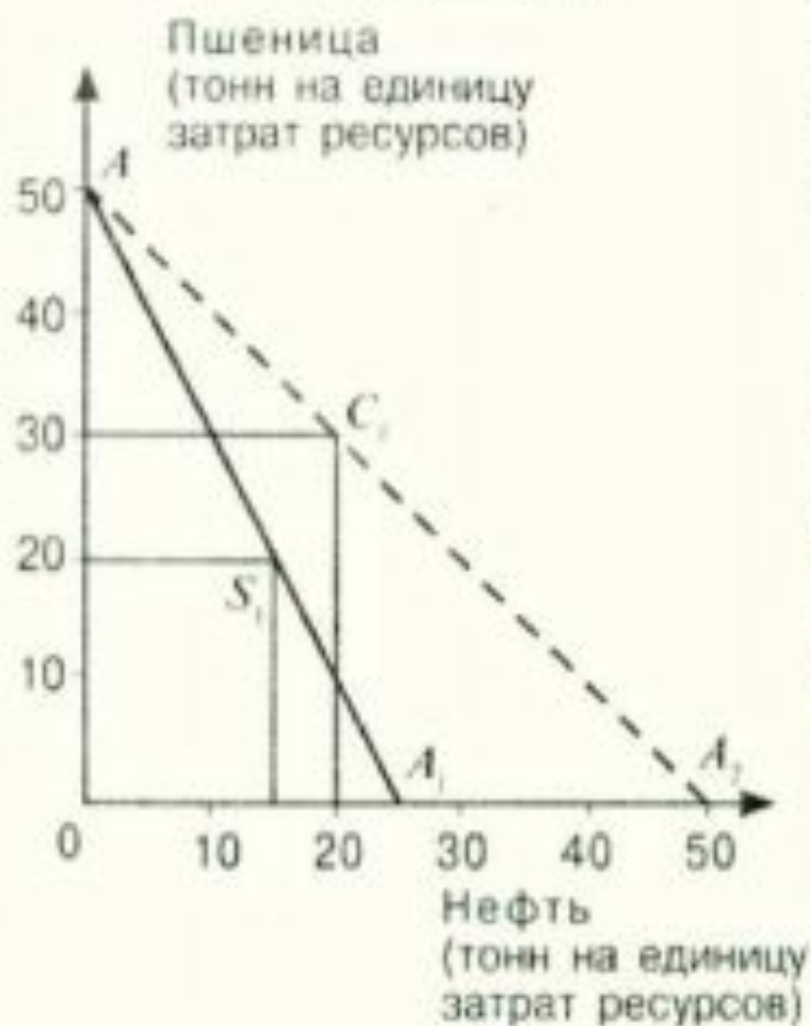
- ✓ купить или продать реальный товар;
- ✓ получить спекулятивную прибыль за счет разницы цен;
- ✓ застраховаться с помощью фьючерсной сделки от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении форвардных сделок на реальный товар.

Хеджирование особая форма страхования
цены и прибыли путём продажи или
покупки на товарных биржах фьючерсов
(контрактов по сделкам на срок).

Домашнее задание

- § 17.2
- Детально разобрать принцип сравнительного преимущества во внешней торговле
- Повторить виды издержек и формулы для их расчета
- Уметь считать индекс условий торговли
- Выучить все термины!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Страна А



Страна Б

