Лекция № 3



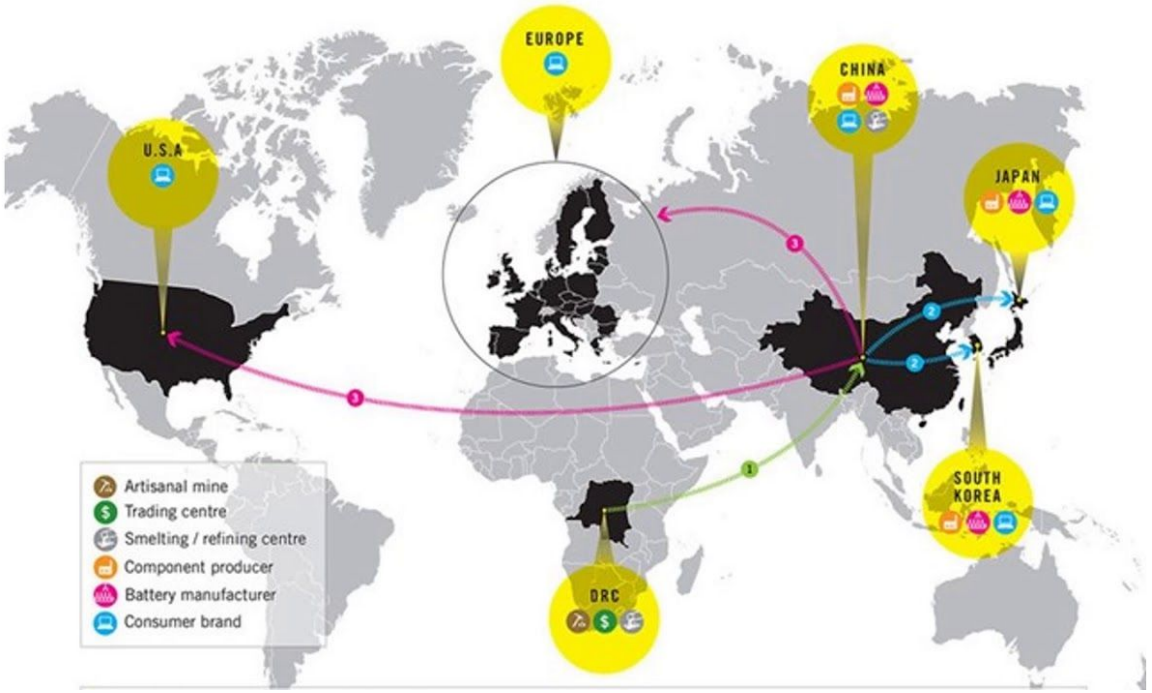
Проф. Димитър Хаджиниколов

www.hadjinikolov.pro

Глобален подход към международната търговия – I
Международно разделение на труда
(еднофакторни теории)

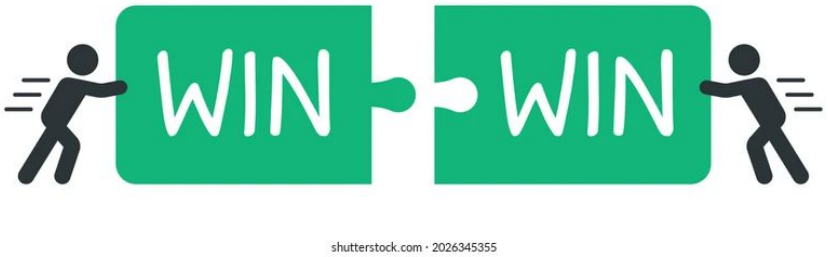
1. Какво движи напред глобализацията?
2. Еднофакторни теории - абсолютни и сравнителни предимства

3. Индекс за експортна специализация
4. Глобални вериги на добавена стойността
5. Проект „Честна търговия“



1. Какво движи напред глобализацията?

А) Международната специализация



Б) Иновациите (временната монополна печалба

В) Глобалните институции

2. Еднофакторни теории за специализация



А) Абсолютни предимства
Б) Сравнителни предимства

По т. А Laissez-faire (free trade)

Терминът означава – остави нещата на самотек, т.е. без намеса на държавата.

Адам Смит (Adam Smith) 1723 – 1790 г.
Шотландски философ – калвинист.
Дава началото на политическата икономия (политикономия).
От него произхождат както съвременната либерална политикономия, така и марксистката политикономия.

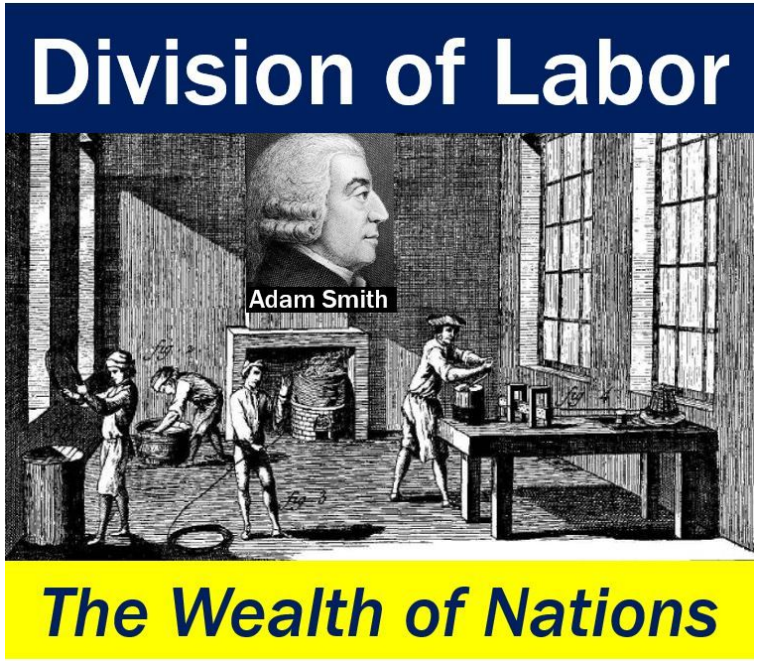
Важна фигура на шотландското просвещение (enlightenment). Автор на два основни труда:
Теория на моралните чувства (Theory of Moral Sentiments) и
Проучване на природата и причините за богатството на нациите (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*).

Това което Адам Смит иска да докаже е, че всички нации могат едновременно да печелят от международната търговия, т.е. че има win-win effect. Той се постига чрез международна специализация в съответствие с техните абсолютни предимства. Това дава основание за пропагандиране на свободната търговия – free trade и отрича меркантилизма.

Абсолютни предимства за една страна възникват, когато тя произвежда дадена стока с по-малки разходи от друга страна.

Същото правило може да се изрази и по друг начин, че абсолютни предимства за една страна възникват, когато тя може с определени разходи (ресурси) да създаде повече от даден продукт, отколкото друга страна.

Следователно всяка страна трябва да произвежда тези, стоки, където има абсолютни предимства и общият резултата ще е положителен, като ще печелят и двете страни.



Чрез специализацията възниква международно разделение на труда. То е инертно по своята същности.

Абсолютните предимства и печалба от търговията

	Какао	Ориз	
	Ресурси за производството на 1 t		
Гана	10,0	20,0	
Виетнам	40,0	10,0	
	Производство и потребление без международна търговия		
Гана	10,0	5,0	
Виетнам	2,5	10,0	
Общо	12,5	15,0	
	Ресурси за задоволяване на търсенето без международна търговия		
Гана	100	100	**Какао и ориз**
Виетнам	100	100	
Общо	200	200	400
Ресурси за задоволяване на търсенето при международна специализация и търговия, когато Гана произвежда всичкото какао, а Виетнам всичкия ориз			
Гана	125	0	
Виетнам	0	150	
Общо	125	150	275

Печалбата от международната търговия е 125 условни единици!

Б) Сравнителни предимства
Comparative Advantages

Какво ще стане ако една страна притежава всички абсолютни предимства? Има ли и тогава възможност за международна специализация.
Отговорът на Рикардо е положителен. Нацията може да спечели, даже и без абсолютни предимства, ако се специализира в производството на продукта (продуктите), където има сравнителни (относителни) конкурентни предимства.

Работни часове за производството на единица продукт

Страна	Дрехи	Вино
England	100	120
Portugal	90	80



David Ricardo (1772 – 1823)

<u>Има приноси в:</u>
фискалната политика (уравнението на Рикардо), трудовата теория на стойността, относителните предимства, законът за намаляващата възвращаемост

Англия може да използва 100 работни часа (р.ч.) за производството на една условна единица (у.е.) дрехи или на 5/6 у.е. вино (100/120).

Португалия може да използва 90 р.ч. за да произведе една условна единица дрехи или 9/8 у.е. вино.

Тъй като 9/8 (1,125) е повече от 5/6 (0,833), може да се направи изводът че независимо от факта, че Португалия има абсолютно предимство при производството и на дрехи и на вино, то за нея е по-изгодно да се специализира в производството на вино, което да изнася в Англия и да внася от там дрехи.

Ако, например Португалия използва своите 170 р.ч. за производство само на вино ще произведе 2,125 у.е. вино. При вътрешна консумация 1 у.е. тя ще може да изнесе 1,125 у.е. вино в Англия, което там се равнява на 135 р.ч. (120 х 1,125). Това пък е равно на стойността на 1,35 у.е. дрехи, които ще могат да се изнесат в Португалия. Така Португалия ще спечели от международната търговия 0,35 у.е. дрехи при разход на едно и също работно време (170 р.ч.).

По същия начин може да се изчисли, колко ще спечели Англия за своите 220 р.ч.: 220 р.ч. : 100 = 2,2 у.е. дрехи. За експорт остават 1,2 у.е. дрехи, които в Португалия се равняват на 1,2 х 90 = 108 р.ч. или на 108/80 = 1,35 у.е. вино. Печалбата за Англия от международната търговия е 0,35 у.е. вино.

Сравнителните предимства означават намаляване на разходите от неправилния избор на продукта за производство (цена на възможността, цена на избора, алтернативни разходи и др. преводи на **opportunity cost**). Този разход е възможен на всяко ниво на управление!

Критика на теорията на Смит и Рикардо за международната специализация

Джоан Робинсън: след откриването на свободна търговия с Англия, Португалия изпада в период на стотици години на икономическо изоставане: "налагането на свободна търговия на Португалия убива обещаващата текстилна индустрия на страната и я оставя с бавно нарастващ експортен пазар за вино , докато за Англия износът на памучни тъкани довежда до индустриална революция и спирален ускорен растеж."

Робинсън твърди, че примерът на Рикардо изисква невъзможните в практиката условия икономиките да са в **статично равновесно положение** с пълна заетост и че не може да има търговски дефицит или търговски излишък.

Може да се добави, че този модел не отчита динамиката на промените в технологиите и оттук в производителността на труда!



(1903 – 1983), Joan Robinson е британски икономист, известен с научните си трудове в областта на паричната политика и политическата икономия.

3. Индекс за експортна специализация

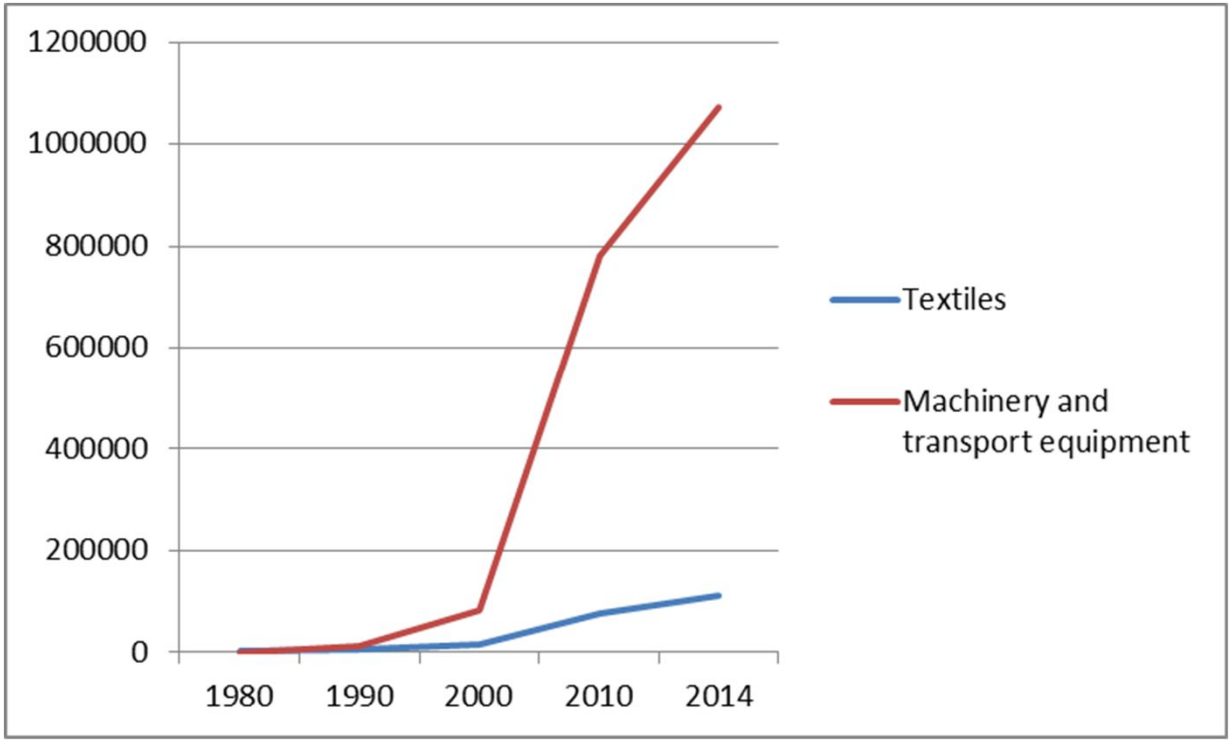
В традиционната международна търговия (до появата на масирания експорт на капитал, присъщ за глобализацията), тя се базираше изцяло на международното разделение на труда - international division of labor.

Някъде до 70-те години на миналия век се бе напълно запазило колониалното разделение на труда, където страните от Азия, Африка и Латинска Америка бяха износители на суровини и аграрни стоки, а Европа и Северна Америка – на готови стоки, най-вече машини и оборудване.

Тази специализация се нарича още междуотраслова специализация. Двигателят на тази специализация е международната търговия. Износът на капитал обаче тласка специализацията в нова посока – това е вътрешноотрасловата специализация, основаваща се на икономията от мащаба!

Междуотрасловата специализация на Китай е текстил, но при вътрешноотрасловата специализация – детайли и операции в машиностроенето.

Експорт на КНР
Mill. USD



Ако се отчитат само сравнителните предимства съгласно традиционната политическа икономия КНР би трябвало да си остане страна, специализирана в експорта на текстил.

Индекс на Balassa за сравнителните предимства

$$ES_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{wj}}}{\frac{M_{ij}}{M_{wj}}}$$

Където ES_{ij} е експортната специализация на страната i относно стоков раздел j; X_{ij} – експортът на страната i по стоков раздел j; X_{wj} – световният експорт по стоков раздел j; M_{ij} – импортът на страната i по стоков раздел j, M_{wj} – световният импорт по стоков раздел j.

Ситуацията в ЕС

- Химическите продукти вече са на първа позиция.
- Специализацията на ЕС в областта на селскостопанските продукти и други обработени продукти расте.
- Специализация на ЕС в областта на селското стопанство е доста необичайна и силно зависи от субсидиите чрез Общата селскостопанска политика.
-

Аграрни продукти	1,11
Минерални суровини (руди и др.)	0,95
Горива	0,51
Стоманени изделия	0,70
Химически продукти	1,29
Машини и транспортно оборудване	1,26
Текстил и облекло	0,90
Други обработени продукти	1,19



BASF е най-голямата химическа компания в света

Експорт на високотехнологични продукти

High-tech groups	Total exports of high-tech products		of which (%)				
	in Million EUR	annual average growth rate 2001-2006	EU-27	US	JP	CN	OTHERS
Aerospace	109 425	-2.5	32.8	46.7	1.2	0.7	18.6
Armament	6 236	2.4	24.3	48.4	1.1	0.5	25.8
Chemistry	32 155	5.5	21.3	17.3	4.6	14.5	42.2
Computers-Office machines	298 243	2.9	8.0	10.8	5.8	33.4	42.0
Electrical machinery	46 328	9.7	10.0	12.9	14.6	9.0	53.5
Electronics-Telecommunication	562 814	6.1	10.5	12.1	9.1	16.0	52.4
Non-electrical machinery	36 775	3.1	27.6	27.8	17.9	2.0	24.7
Pharmacy	49 802	8.2	44.3	20.7	1.9	3.8	29.2
Scientific Instruments	145 100	8.4	20.1	20.4	12.1	10.8	36.6
Total high-tech	1 286 879	4.7	15.0	16.8	8.0	16.9	43.3

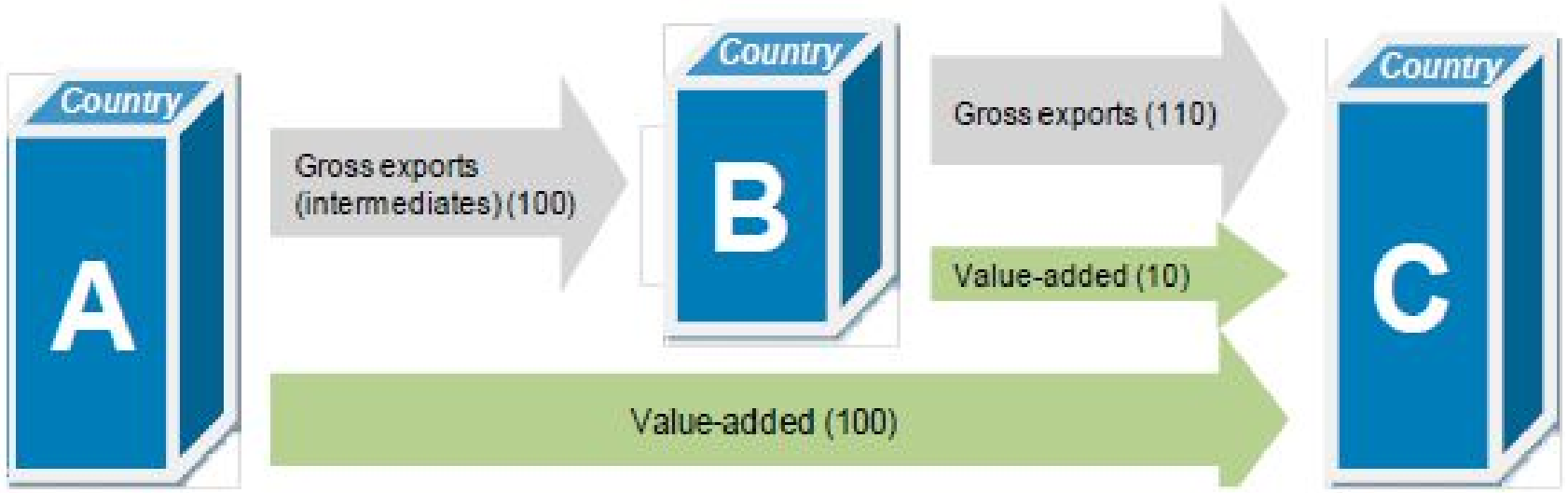
Имайки предвид, че делът на ЕС в световния експорт е около 25% (зедно с вътрешносъюзната търговия), то може да се каже, че ЕС при наукоинтензивните отрасли има глобални конкурентни предимства най-вече във фармацевтиката – дял около 44% от световния експорт и до известна степен в самолетостроенето (дял 33%). Най-голямо е изоставането в сферата на компютрите и офис техниката (дял само 8%).

Общо с около 15% дял в износа на високи технологии ЕС изостава от основните си конкуренти – САЩ и Китай, чийто дял е по около 17%.

4. Глобални вериги на добавена стойността

Има значение не само колко изнасяш и какъв ти е търговският баланс, но и колко е добавената стойност в твоя експорт!

Съвременната експортна политика е насочена не само към насърчаване на експорта, но и към насърчаване на експорта на все повече добавена в страната стойност, защото това допринася за увеличаване на БВП и на заетостта. В противен случай ти просто ставаш един вид транзитна или полутранзитна страна за чуждия експорт, както е показано на илюстрацията по-долу.



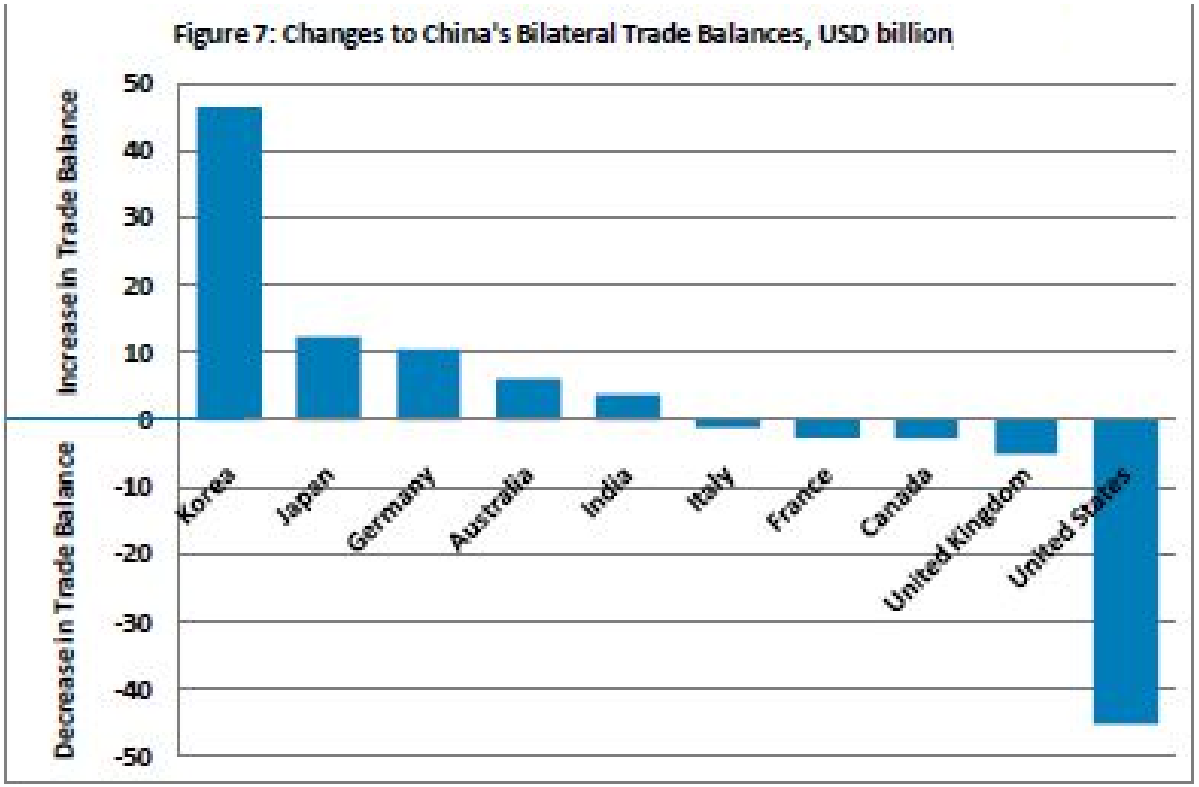
Когато отчитаме добавената стойност може съществено да се променят нашите представи за това какви са всъщност търговските потоци между държавите и какви са реалните търговски салда. Например ако отчитаме реекспорта на американска стойност обратно в САЩ през китайския експорт там, ще видим, че всъщност китайския положителен баланс става с 25% по-малък. Реекспортирани са основно стойности, свързани с интелектуална собственост, франчайз, услуги.

Това се обозначава като „Фабриката Китай“.

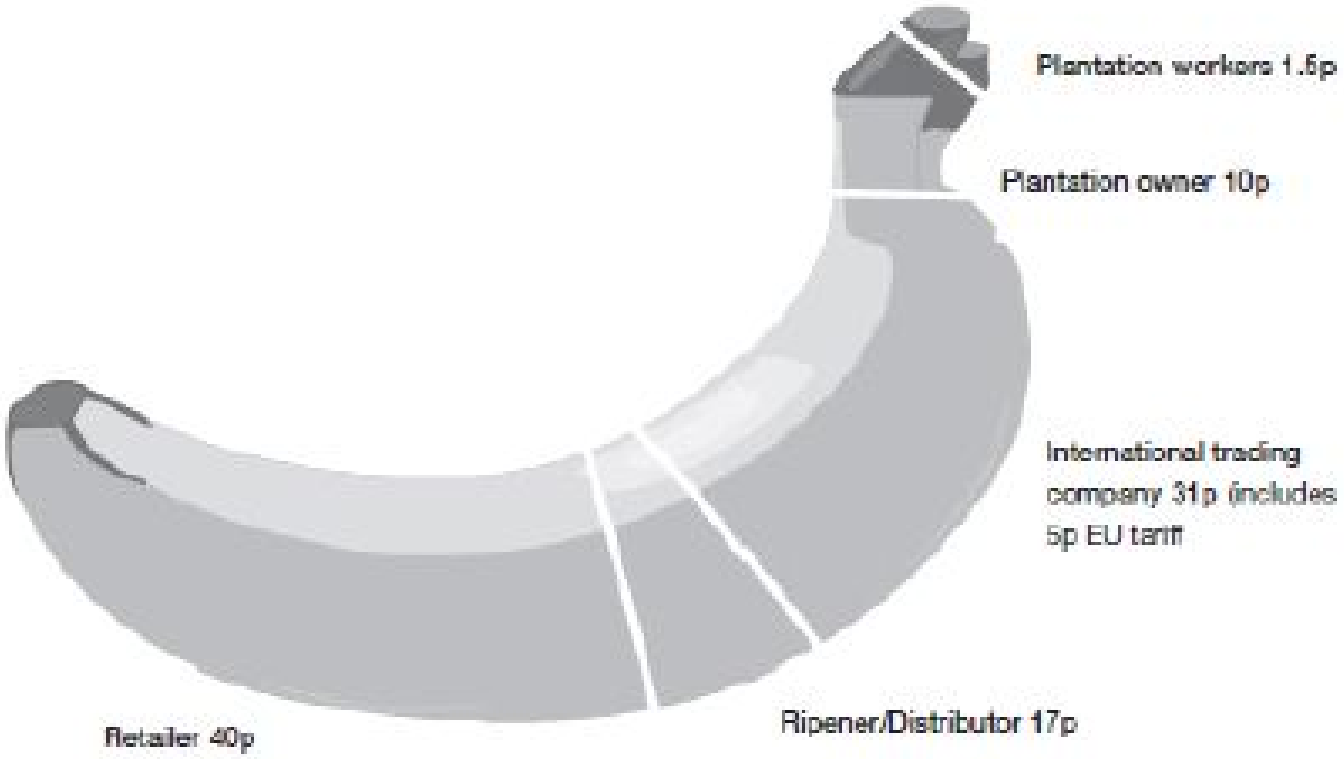
WORLD TRADE ORGANIZATION

OECD

OECD-WTO Database on Trade in Value-Added



DISTRIBUTION OF EARNINGS OF A 1£ RETAIL VALUE OF ECUADORIAN BANANAS



Както се вижда на фигурата, работниците в плантациите за банани получават само 1,6% от крайната цена. Най-голям дял от стойността получават търговците на дребно (supermarket chains) – 40%, както и компаниите, осъществяващи международната търговия – 31%. Подобна картина се наблюдава и при разпределението на стойността, получена от продажбата на какао, кафе, памук, други суровини, текстил и т.н.

5. Проект „Честна търговия“

http://wfto.com/

