Проф. Димитър Хаджиниколов
www.hadjinikolov.pro



Лекция № 7

Конкуренцията, като предпоставка за глобализацията

1. Картелите и международната търговия
2. ОПЕК
3. Международните търговски споразумения
4. Международният дъмпинг
5. Субсидиите и иновациите

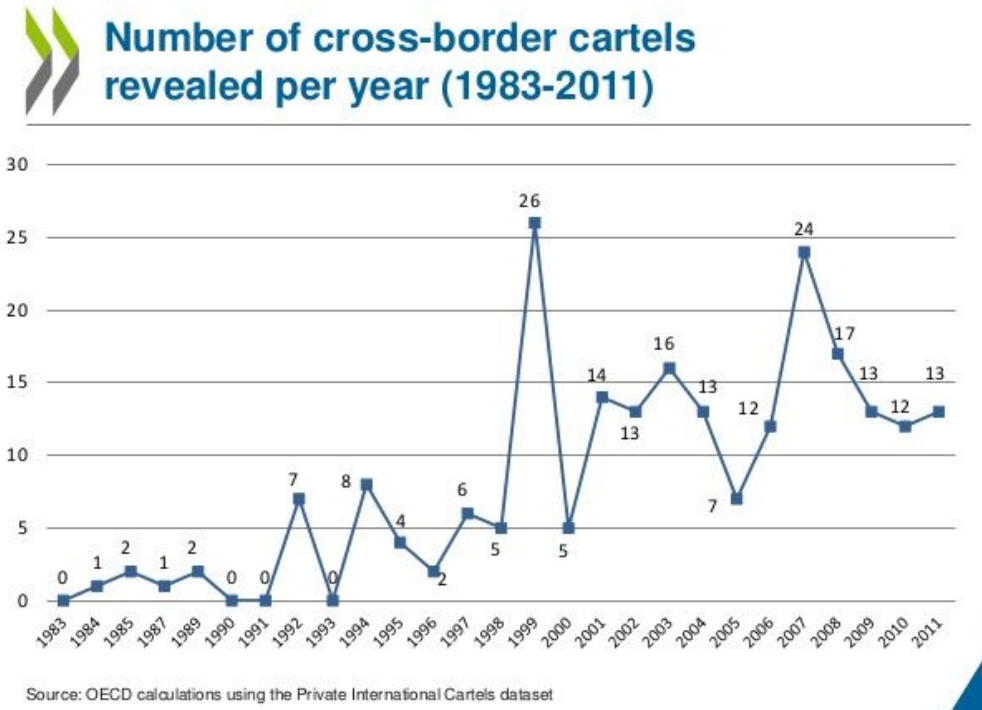
1. Картелите и международната търговия

- ✓ **Картелът** е група от фирми, които сключват гласно или негласно споразумение относно цените или други параметри на бизнеса.

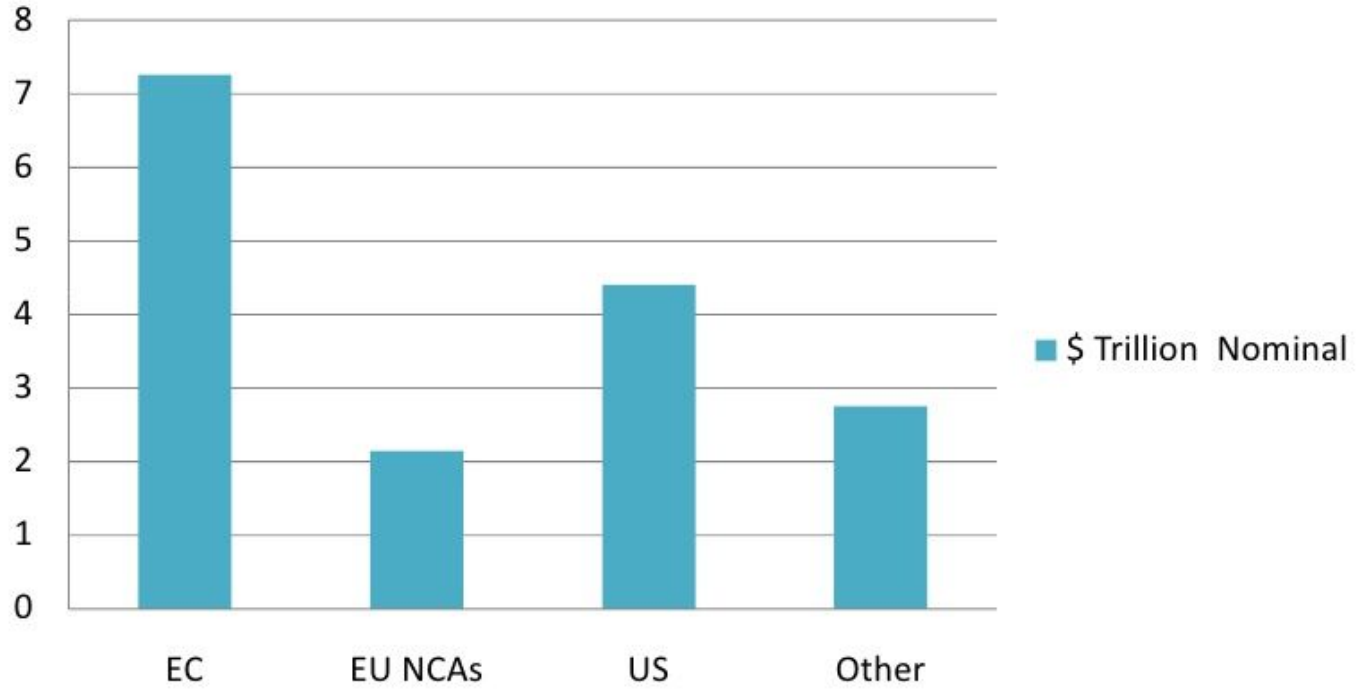
- ✓ Картелите възникват на пазари, където броя на доставчиците е ограничен и всеки доставчик има солиден пазарен дял.

- ✓ В международен план няма договорености за ограничаване на картелите. Това може да става само от национални институции (или от институции на ЕС).

- ✓ Работейки заедно фирмите, обединени в картел, извличат ползите, типични за монопола.



Общият обем на продажбите в света, зависими от международни картели е около 17 трилиона ам. дол.



ЕС – това са продажби по разследвания на Европейската комисия, EU NCAs са данни по разследвания на агенции на държави-членки на ЕС, US са данни на американската антитръстова служба, а Other са данни от разследвания на други национални служби.

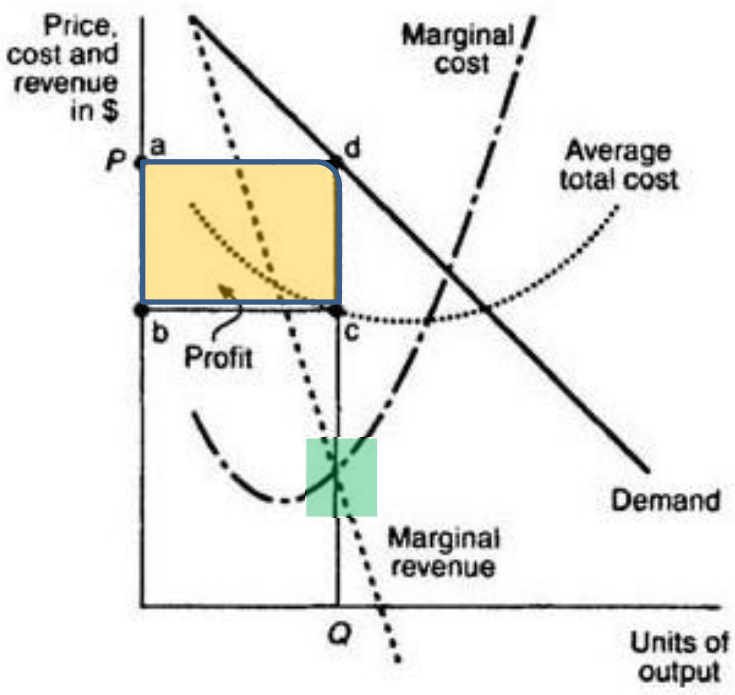
А) Как картелът манипулира пазара?

За да разберем това е необходимо да въведем някои понятия.

Пределен приход (MR) е разликата в общия приход **(ΔTR)** , която се постига при продажбата на една допълнителна единица стока **(ΔQ)** .

MR = ΔTR/ ΔQ.

Пределен разход $(MC) = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$



Където

Δ = Промяна

TC = Общ разход

Q = Количество

Картелът постига оптимална печалба по същия начин, както и монополът.

Участниците в картела координират своето производство (продажбите си), така, че колективния пределен приход да е равен на колективния пределен разход.

MR = MC

$$(A)\ ТП = TR - TC = (Q)\ (АП)$$

$$(B)\ АП = AR - ATC = ТП/Q$$

$$(C)\ МП = MR - MC = \Delta ТП/\Delta Q$$

Q – количество; P – цена; TP – общ приход; TC – общ разход; ТП - обща печалба AR – среден приход; ATC – среден общ разход; АП – средна печалба; MR – пределен приход; MC – пределен разход; МП – пределна печалба

Q	P	TR	TC	ТП	AR	ATC	АП	MR	MC	МП
0	$1,350	***$0***	$100	***–$100***	–	–	–	–	–	–
1	***$1,200***	***$1,200***	***$900***	$300	$1,200	$900	***$300***	***+$1,200***	+$800	***+$400***
2	***$1,050***	$2,100	$1,600	***$500***	***$1,050***	***$800***	$250	***+$900***	***+$700***	+$200
3	$900	***$2,700***	***$2,100***	$600	***$900***	***$700***	***$200***	***+$600***	***+$500***	***+$100***
4	***$750***	***$3,000***	***$2,400***	***$600***	$750	***$600***	$150	+$300	***+$300***	***$0***
5	$600	***$3,000***	$2,800	***$200***	***$600***	***$560***	***$40***	***$0***	***+$400***	–$400
6	***$450***	$2,700	***$3,600***	***–$900***	***$450***	$600	***–$150***	***–$300***	+$800	***–$1,100***

Цената, по която продава картела, се определя от точката на пресичане на правата на търсенето D и размера на предлагането Q, до което са се договорили в картела.

Чрез ограничаване на предлагането се постига оптималната печалба – правоъгълника *abcd* на фигурата.

По този начин се ощетяват потребителите, защото картелът избира да произвежда по-малко при една по-висока цена, а би могъл да произвежда повече при една по-ниска цена.

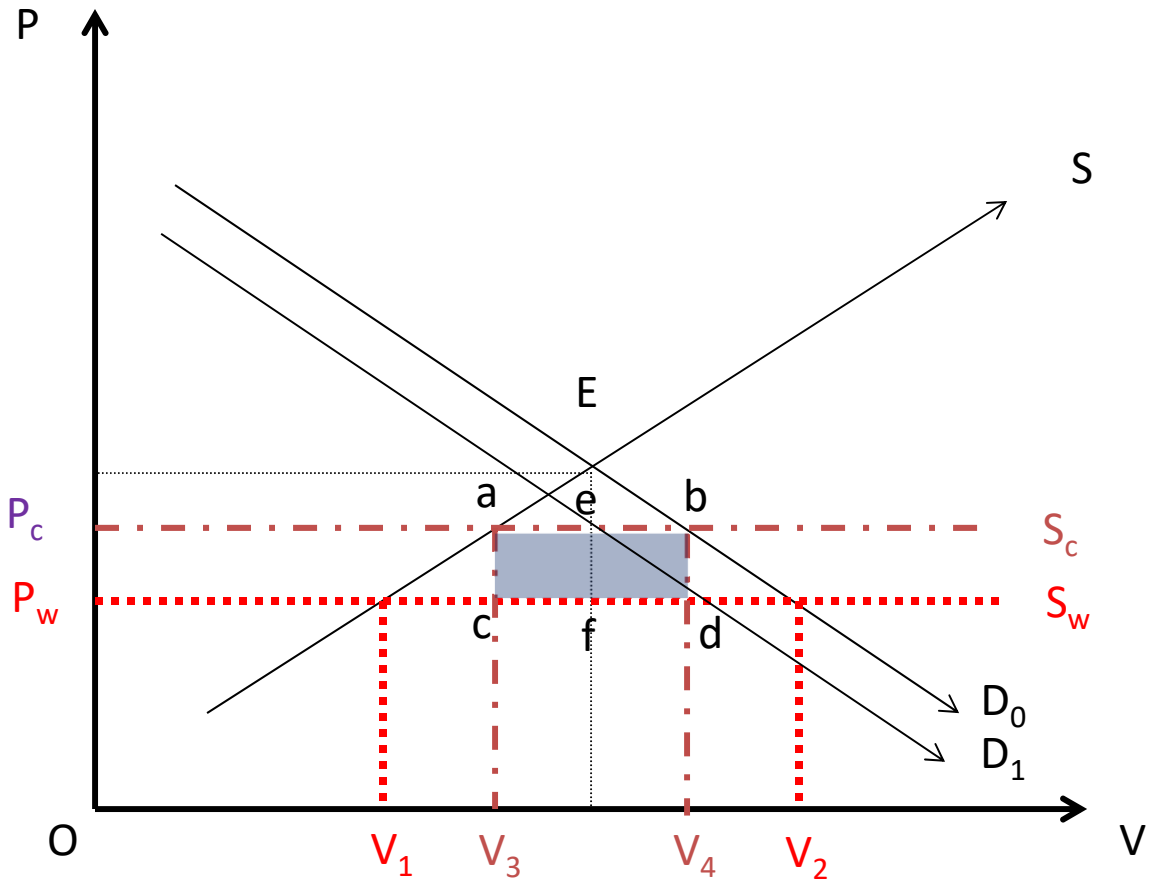
В) Значение на еластичността на търсенето

Ограничаването на предлагането има подобен ефект както при въвеждането на квота или на мито. На графиката квотата е V_3- V_4. Въвеждането на квотата води до намаляване на продажбите (V_1 – V_2 минус V_3- V_4).

В същото време се увеличава печалбата поради по-високата цена – допълнителната печалба е равна на оцветения правоъгълник abcd.

Ако обаче манипулираната стока е с висока еластичност търсенето при покачването на цената ще спадне от D_0 на D_1 поради пренасочване на покупките към други стоки. Това ще доведе до намаляване на печалбата на картела до правоъгълника aecf.

Въпрос: как се постигна по-висока еластичност при търсенето на петрол?


P
S
E
a
e
b
P_c
S_c
P_w
S_w
c
f
d
D_0
D_1
O
V_1
V_3
V_4
V_2
V

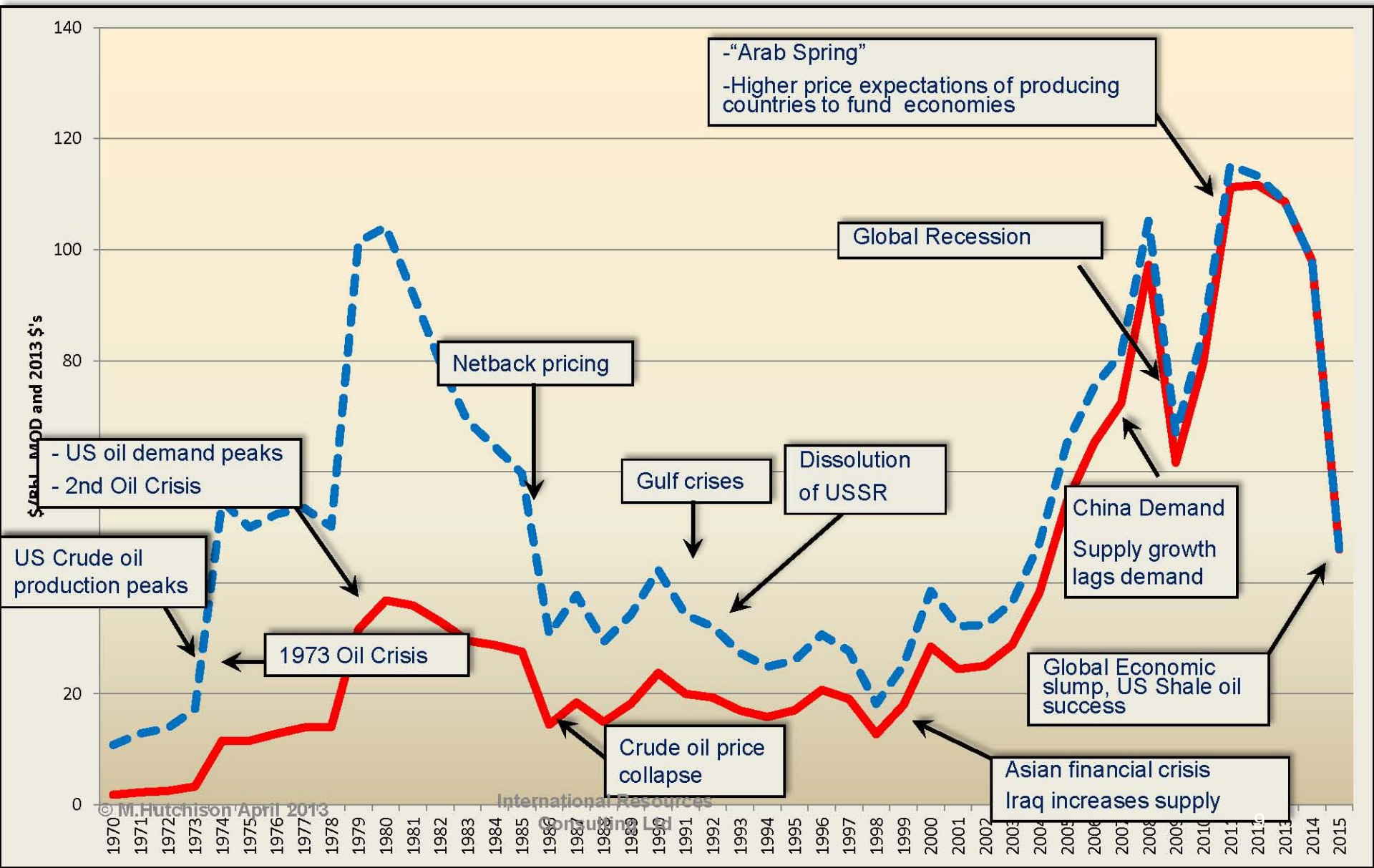
2. ОПЕК

Организацията на страните износителки на петрол (OPEC) е ефикасен модел за международен картел. Това е така, защото той изпълнява условията: ограничен брой доставчици, всеки със значителен дял от пазара и сравнително малка еластичност на търсенето.

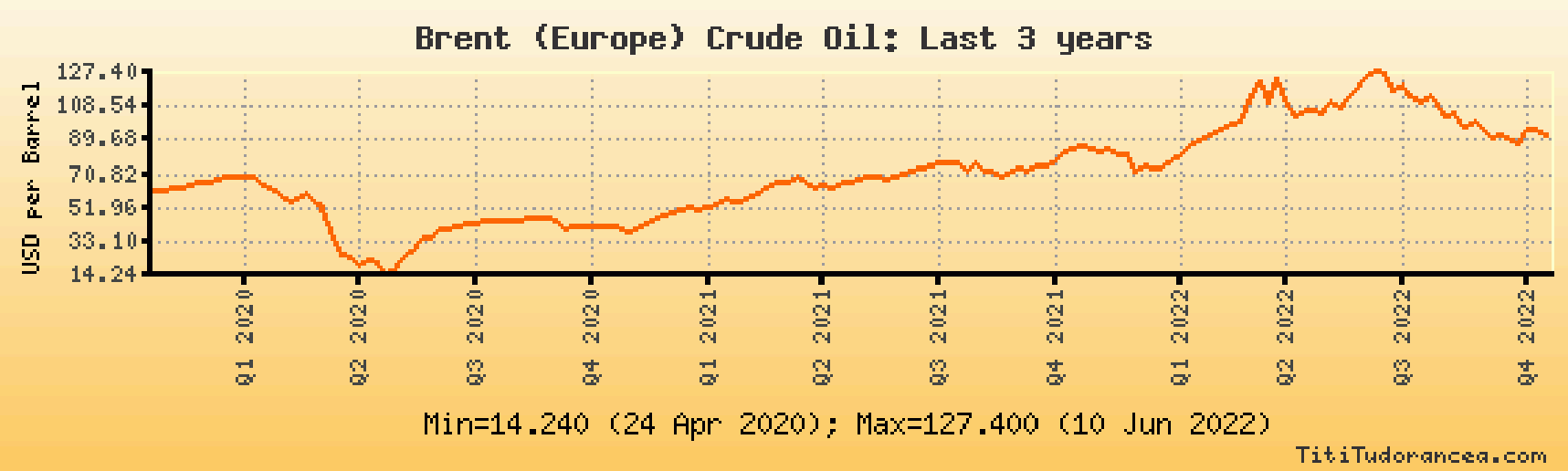


Индонезия и Габон се присъединиха към ОПЕК през 2016. Сега в ОПЕК има 14 страни-членки.

Oil Price History – Brent



© M.Hutchison April 2013
International Resources Consulting Ltd



- **Делът на ОПЕК в глобалното производство на петрол е 43%, а в доказаните резерви – 73%. Общо доказаните резерви са 1 217 млрд. барела. Сегашното годишно производство на петрол е около 30 млрд. барела. Това означава, че има запаси за 40 г. Любопитното е обаче, че и през 1970 г. се определяше, че има запаси за около 40 години!**

- **Как ли ще се развива цената на петрола през следващите месеци, а през следващите години?**

3. Международни търговски споразумения

- **Международна организация за кафето**
  International Coffee Agreement (ICO)

ICO е междуправителствена организация, която обединява както износителите, така и вносителите на кафе. От страна на износителите участват производителите на 97 процента от кафето, а от страна на вносителите – на 80%. Основно се действа чрез прогнозиране на търсенето и предлагането като целта е да се избягват резките колебания на цените.

- **Международна организация за тропическата дървесина**
  International Tropical Timber Organization (ITTO)

ITTO е също междуправителствена организация, която обединява 59 държави-членки. Те добиват около 80% от тропическата дървесина и потребяват около 90% от нея. Организацията се базира на Международното споразумение за тропическата дървесина. Това е т. н. хибридно споразумение, тъй като има за цел както да поддържа стабилни цените, така и да намали използването на тропическата дървесина и да създаде на държавите-износителки възможност за диверсификация на експорта.

Международна организация за захарта
International Sugar Organization
www.isosugar.org

Асоциация на страните, производителки на естествен каучук
Association of Natural Rubber Producing Countries ANRPC www.anrpc.org

International Grains Council

Международен съвет по зърното
www.igc.int

Международен съвещателен комитет по памука
International Cotton Advisory Committee
www.icac.org

Международна група за изследвания за ютата
International Jute Study Group
www.jute.org

4. Международният дъмпинг

Международен дъмпинг има когато дадена фирма изнася определена стока при експортна цена, по-ниска от нейната нормална стойност.

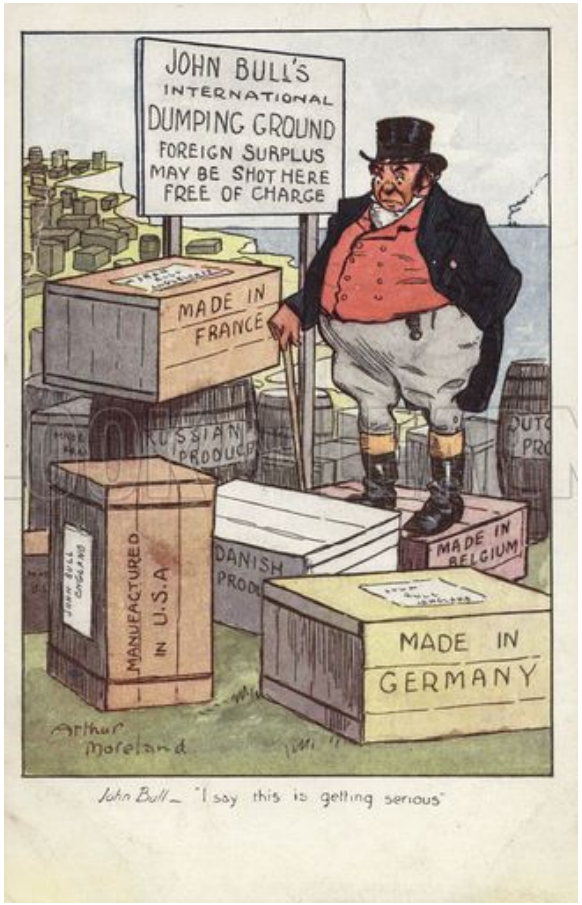
Експортна цена (P_x) < от нормалната стойност (V_n), която най-често е вътрешната цена, изчистена от всякакви данъци и такси = международен дъмпинг.

Но в някои случаи нормалната стойност не е равна на вътрешната цена!

Това са три случая:

- **Когато съответната стока не се продава на вътрешния пазар;**
- **Когато вътрешният пазар е твърде ограничен за да се реализира нормална конкуренция и нормално ценообразуване;**
- **Когато съответната страна не е пазарна икономика.**

Има десетина страни, които не са признати за пазарна икономика от ЕС и сред тях е и Китай!



Международният дъмпинг има стара история…

Антидъмпингово разследване в ЕС



Изисквания за започване на разследването:

- Оплакване от мин. 25% от местното производство в ЕС. Това означава, че участва някакво браншово обединение на съюзно равнище!
- Установена връзка между вноса по дъмпингови цени и разстройството на вътрешния пазар
- Наличие на предполагаем дъмпингов марж по-голям от 2%
  - $DM = \frac{V_n - P_x}{P_x}$
- Дъмпингов внос по-голям или равен на 3% от целия внос
- Дъмпингов внос по-голям или равен на 1% от вътрешното потребление

Когато не може да се използва вътрешната цена Европейската комисия определя нормалната стойност и съответно дъмпинговият марж.

Това може да стане по един от двата начина:

- **Чрез аналогия с вътрешната цена в друга държава;**
- **Чрез изчисления, базирани на данни от същата фирма или от подобни фирми в същата държави.**

При този подход нормална стойност се определя по следната формула:

$$V_n = C_v + C_f / n + P_n$$

където C_v са променливите разходи на единица продукция, C_f са фиксираните разходи за цялото количество, n е количеството (броя произведени единици), а P_n е средната отраслова печалба на единица продукция.

Когато фирмата е готова да сътрудничи с Европейската комисия се подписва Доброволно споразумение, с което фирмата се задължава да не изнася в ЕС съответната стока по цена, по-висока от определената в споразумението минимална цена. Тази минимална цена е равна на нормалната стойност.

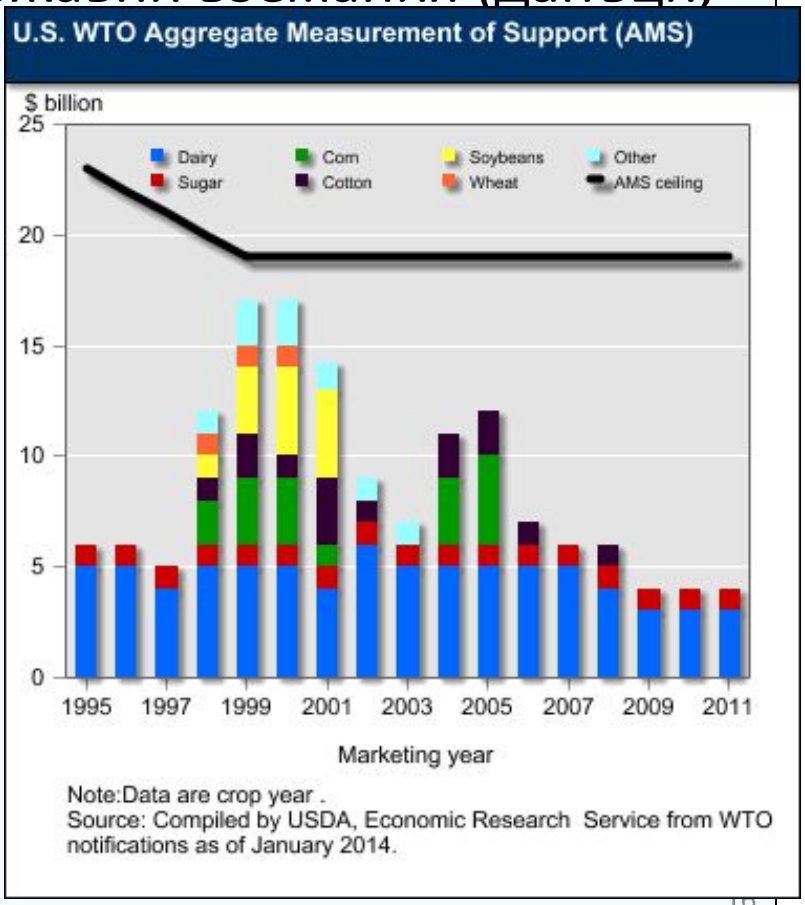
5. Субсидиите и иновациите

Защо субсидиите пречат на иновациите?

Видове субсидии

- Пряко или косвено предоставяне на средства (грантове, покупка на акции, даване на гаранции и др.);
- Пълен или частичен отказ от държавни вземания (данъци, такси, наеми и др.);
- Доставка на стоки и услуги от държавата безплатно или по занижени цени;
- Държавни покупки по завишени цени.

Развиващите се страни обикновено субсидират производството и експорта на промишлени стоки, а развитите – на селскостопански стоки.



Забранени субсидии от СТО (“Червена кошница”)

- Всяка субсидия, чиято цел е да увеличи експорта чрез намеса на държавата за изкуствено намаляване на разходите и/или увеличаване на приходите.
- Всяка „специфична субсидия“, при която подкрепата на държавата е насочена само към конкретни предприятия, т.е. няма конкуренция при предоставянето на субсидията.

Разрешени субсидии (“Зелена кошница”)

- **Научно-развойна дейност.** До 75% от разходите за наука и до 50% за развойна дейност, но без субсидиране на маркетинга и трудовите разходи.

- **Изоставащи региони.** БВП на ч.н. в региона не трябва да надхвърля 85% от средния за страната. По тази причина могат да се субсидират и цели развиващи се страни – принцип за асиметрията!
- **МСП.** Помощта трябва да е ограничена до определен размер със закон.
- **Околна среда.** Могат да се покриват от държавата недостигащи средства, но ако може да се докаже, че те наистина не достигат.
- **Селско стопанство.** То е донякъде извън действието на Арбитража на СТО, тъй като за него не действа ГАТТ, а Споразумението за Селското стопанство.

"Жълта кошница"

Неспецифични субсидии без експортна насоченост. Нито са разрешени, нито изрично забранени. Такива са, например, субсидиите за поддържане на предприятията при криза, когато са на базата на търг.