

Τι πραγματεύεται η Διεθνής Οικονομική;

Ένα βασικό στοιχείο της διεθνούς οικονομίας, όπως διαρθρώνεται στις μέρες μας, είναι η υψηλή αλληλεξάρτηση της οικονομίας των Η.Π.Α. με τον υπόλοιπο κόσμο.

Στην πρόσφατη οικονομική ιστορία υπάρχουν πολλά παραδείγματα που δείχνουν πως αυτή η αλληλεπίδραση μπορεί να επηρεάσει τον κόσμο. Τέτοια παραδείγματα είναι το μεγάλο εμπορικό έλλειμα των Η.Π.Α., η δραματική ισχυροποίηση του αμερικανικού δολαρίου κατά την πρώτη δεκαετία του 80, ή η μετέπειτα ταχύτατη υποτίμηση του, η κρίση χρέους στη Λατινική Αμερική τη δεκαετία του 1980 ή η Μεξικανική κρίση το 1994, οι αύξηση των φωνών που ακούγονται για προστασία της εγχώριας βιομηχανίας από τον εξωτερικό ανταγωνισμό.

Όλα αυτά μας δείχνουν πως οι διάφορες εθνικές οικονομίες συνδέονται μεταξύ των και πόσο σημαντικό είναι για εμάς να καταλάβουμε αυτές τις συνδέσεις.

Η διεθνής οικονομική πραγματεύεται τον τρόπο με τον οποίο τα κράτη αλληλεπιδρούν μέσω εμπορίου αγαθών και υπηρεσιών, ροών χρήματος και μέσω επενδύσεων.

Η διεθνής οικονομική είναι ένα παλαιό γνωστικό αντικείμενο, αλλά συνεχίζει και σήμερα να αναπτύσσεται επειδή η ανάπτυξη των χωρών συναρτάται από τη διεθνή οικονομία.

Η ανάπτυξη και εξέλιξη της παγκοσμιοποίησης έχει ως αποτέλεσμα τα κράτη να συνδέονται σήμερα μέσα από το εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών, ροές κεφαλαίων και επενδύσεων, περισσότερο από ποτέ.

Στις Η.Π.Α. για παράδειγμα το διεθνές εμπόριο σαν μέρος της εθνικής οικονομίας έχει τριπλασιασθεί για την οικονομία των ΗΠΑ τα τελευταία 40 χρόνια.

Σε σύγκριση με τις ΗΠΑ, άλλες χώρες είναι ακόμη περισσότερο συνδεδεμένες με το διεθνές εμπόριο.

Κέρδη από το Εμπόριο

Πολλές ιδέες υπογραμμίζουν τα κέρδη από το εμπόριο:

1. Όταν ένας πωλητής και ένας αγοραστής εμπλέκονται σε ηθελημένη συναλλαγή, και οι δύο παίρνουν κάτι που θέλουν, και οι δύο κερδίζουν.

- Οι Νορβηγοί καταναλωτές αγοράζουν πορτοκάλια από τους Ισπανούς παραγωγούς μέσω του διεθνούς εμπορίου που αλλιώς θα τους ήταν τρομερά δύσκολο να παράγουν.

- Οι Ισπανοί παραγωγοί παίρνουν χρήματα (εισόδημα) με τα οποία μπορούν να αγοράσουν τα πράγματα που επιθυμούν.

2. Πως μπορεί όμως μια χώρα που είναι ο πιο (ή ο λιγότερο) αποτελεσματικός παραγωγός οποιουδήποτε προϊόντος να κερδίσει από το εμπόριο;

- Με δεδομένο το πεπερασμένο των πόρων, οι χώρες μπορούν να χρησιμοποιήσουν τους πόρους τους για να παράγουν στη δραστηριότητα που είναι η πιο παραγωγική (σε σύγκριση με τις άλλες τους δραστηριότητες) και μετά να εμπορευθούν αυτά τα προϊόντα.

- Οι χώρες μπορούν να εξειδικευθούν στη παραγωγή, και να καταναλώνουν αγαθά και υπηρεσίες μέσω εμπορίου.

3. Το εμπόριο προβλέπεται να ωφελεί μία χώρα κάνοντάς την πιο αποτελεσματική όταν εξάγει αγαθά τα οποία παράγονται από πόρους σε αφθονία και εισάγει αγαθά που παράγονται από πόρους σε έλλειψη.
4. Όταν οι χώρες εξειδικεύονται, μπορεί να γίνονται αποτελεσματικότερες λόγω μεγάλης κλίμακας παραγωγής.
5. Οι χώρες μπορεί να κερδίζουν εμπορευόμενες τρέχοντες πόρους για μελλοντικούς πόρους.
6. Το εμπόριο μπορεί να ωφελεί ολόκληρες χώρες με διάφορους τρόπους, αλλά μπορεί να βλάπτει ορισμένες ομάδες μέσα σε μια χώρα.
 - Το διεθνές εμπόριο μπορεί να βλάψει τους ιδιοκτήτες πόρων που χρησιμοποιούνται εντατικά σε κλάδους που ανταγωνίζονται με εισαγωγές.
 - Το εμπόριο μπορεί να επηρεάσει τη κατανομή εισοδήματος σε μία χώρα.
 - Διαφωνίες σχετικές με το εμπόριο μπορεί να εμφανίζονται με μεγαλύτερη ένταση ανάμεσα σε ομάδες μέσα σε μια χώρα απ' ότι ανάμεσα σε χώρες.

Εξηγώντας τα Υποδείγματα του Εμπορίου

- Διαφορές στο κλίμα και τους φυσικούς πόρους μπορεί να εξηγήσουν γιατί η Βραζιλία εξάγει καφέ και η Αυστραλία σίδηρο.

- Αλλά γιατί η Ιαπωνία εξάγει αυτοκίνητα ενώ οι ΗΠΑ αεροπλάνα;
- Διαφορές στην παραγωγικότητα εργασίας μπορεί να εξηγήσουν γιατί κάποιες χώρες εξάγουν συγκεκριμένα προϊόντα.
- Ο τρόπος με τον οποίο η σχετική προσφορά κεφαλαίου, εργασίας και γης χρησιμοποιείται στην παραγωγή διαφορετικών αγαθών μπορεί να εξηγήσει γιατί κάποιες χώρες εξάγουν συγκεκριμένα προϊόντα.

Οι Επιπτώσεις των Κρατικών Πολιτικών στο Εμπόριο

Η πολιτική επηρεάζει το εμπόριο μέσω:

- *Δασμών*: Φόροι στις εισαγωγές ή τις εξαγωγές,
- *Ποσοτώσεων*: Ποσοτικός περιορισμός στις εισαγωγές ή τις εξαγωγές,
- *Εξαγωγικών επιδοτήσεων*: επιδοτήσεις στους παραγωγούς για να εξάγουν,
- Κανονιστικών διατάξεων (π.χ. προδιαγραφές προϊόντων) που εμποδίζουν κάποια ξένα προϊόντα να εισαχθούν αλλά αφήνουν την παραγωγή ντόπιων αντίστοιχων προϊόντων.

- Πιο είναι το κόστος και το όφελος αυτών των πολιτικών;

Οι οικονομολόγοι προσπαθούν να κατασκευάσουν υποδείγματα για να μετρήσουν τις επιπτώσεις των διάφορων πολιτικών.

- Εάν μια κυβέρνηση πρέπει να περιορίσει το εμπόριο, ποια πολιτική πρέπει να διαλέξει;
- Εάν μια κυβέρνηση πρέπει να περιορίσει το εμπόριο, πόσο πρέπει να το περιορίσει;

- Εάν μια κυβέρνηση περιορίσει το εμπόριο, ποιο είναι το κόστος αντίδρασης των άλλων κυβερνήσεων με το ίδιο τρόπο;

Ελλάδα

Εδώ ας κάνουμε μια παρένθεση και ας πούμε λίγα πράγματα για τα χαρακτηριστικά του διεθνούς εμπορίου στην Ελλάδα (εισαγωγές-εξαγωγές).

Σύμφωνα με μια μελέτη των Θεόδωρου Παναγιωτίδη και Κωνσταντίνου Χριστιδίου από το LSE, το ποσοστό των ελληνικών εξαγωγών ως προς το ΑΕΠ παρουσιάζει σταθερή αύξηση από 14,29% το 1996 σε 21,17% το 2006, φτάνοντας το 30,11% το 2015.

Παρόλη την άνοδο των ελληνικών εξαγωγών, ως ποσοστό του ΑΕΠ, η διάρθρωση του διαφέρει σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη καθώς οι εξαγωγές υπηρεσιών κυριαρχούν στην ελληνική περίπτωση (σε αντίθεση με το εμπόριο αγαθών που κυριαρχεί στην υπόλοιπη Ευρώπη).

Σύμφωνα με τον Πίνακα «Share of Greek export goods by region», παρατηρούμε τα εξής:

Κατά τα 20 προηγούμενα χρόνια, η Γερμανία με 11,45% και η Ιταλία με 10,44% ήταν, κατά μέσο όρο, οι πιο σημαντικές εξαγωγικές αγορές για την Ελλάδα. Ακολουθούσαν, το Ηνωμένο Βασίλειο με 5,58%, η Τουρκία με 5,56% και η Βουλγαρία με 5,19%.

Η υπόλοιπη Ευρώπη με 17,15% και τα Βαλκάνια με 15,20% αντιπροσωπεύουν ένα σημαντικό μερίδιο των Ελληνικών εξαγωγών. Οι ΗΠΑ και η Ανατολική Ασία αντιπροσωπεύουν ένα ποσοστό 4,65% και 3,57% αντίστοιχα.

Επικεντρώνοντας τα τελευταία 5 χρόνια, η Τουρκία με 9,63% και η Ιταλία με 9,59%, η Γερμανία με 6,87% και η Βουλγαρία με 5,29% είναι οι τέσσερις κύριοι εξαγωγικοί εταίροι της Ελλάδας.

Οι ελληνικές εξαγωγές στο Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γαλλία και την υπόλοιπη Ευρώπη μειώθηκαν. Αξιοσημείωτη άνοδο παρατηρήθηκε στη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική.

Ας δούμε όμως και κάποια πιο πρόσφατα στατιστικά από την Ελληνική Στατιστική Αρχή:

Για την περίοδο Ιανουάριος- Οκτώβριος 2016, η συνολική αξία των εισαγωγών ανήλθε στο ποσό των 36.214,00 εκ. €, έναντι 36.216,00 εκ. € κατά το ίδιο διάστημα του προηγούμενου έτους. Οι εισαγωγές δηλαδή κατά τον τελευταίο χρόνο δε σημείωσαν κάποια μεταβολή. Όμως εάν εξαιρέσουμε τα πετρελαιοειδή, τότε η αντίστοιχη μεταβολή παρουσιάζει αύξηση κατά 1.870,4 εκατ. ευρώ, δηλαδή 6,9%.

Για το ίδιο χρονικό διάστημα η συνολική αξία των εξαγωγών ανήλθε στο ποσό των 20.920,5 εκ. €, έναντι 21.517,6 εκ. € κατά το ίδιο διάστημα του έτους 2015, παρουσιάζοντας μείωση κατά 2,8%. Η αντίστοιχη μεταβολή χωρίς τα πετρελαιοειδή παρουσίασε αύξηση κατά 186,4 εκ. €, δηλαδή 1,2%.

Συγκεντρωτικά, το έλλειμα του εμπορικού ισοζυγίου κατά το χρονικό διάστημα Ιανουάριος- Οκτώβριος 2016 ανήλθε σε 15.293,5 εκ. €, έναντι 14.698,4 εκ. €, κατά το ίδιο χρονικό διάστημα του 2015, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 4%. Η αντίστοιχη μεταβολή χωρίς τα πετρελαιοειδή παρουσίασε αύξηση κατά 1.684,00 εκ. €, δηλαδή 14%.

Για την τριετία 2014- 2016 το εμπορικό ισοζύγιο της Ελλάδας είχε ως κύριο χαρακτηριστικό τη σημαντική πτώση για την περίοδο 2015/2014 κατά 17,5%, που οφείλεται στη σημαντική πτώση των εισαγωγών για εκείνη τη χρονιά, και μικρή άνοδο 4% κατά το επόμενο έτος, όπως άλλωστε είπαμε και παραπάνω. Αν εξαιρέσουμε τα πετρελαιοειδή, τότε η εικόνα είναι πιο θετική για την Ελλάδα με πτώση του εμπορικού ισοζυγίου κατά 7,9% την περίοδο 2015/2014 και αύξηση κατά 14% την περίοδο 2016/2015.

Ας δούμε όμως κάποια περισσότερα χαρακτηριστικά του διεθνούς εμπορίου της Ελλάδας. Η μεγάλη εξάρτηση της Ελλάδας από την ΕΕ όσον αφορά το διεθνές εμπόριο είναι εμφανής από τα παρακάτω στοιχεία που θα σας πω. Ειδικότερα, η ΕΕ καλύπτει (το 2016) σχεδόν το 54% των εισαγωγών. Αντίστοιχα, οι Ελληνικές εξαγωγές (το 2016) κατευθύνονται σε ποσοστό περίπου 57% προς την ΕΕ. Επίσης, παρατηρούμε τις εξαγωγές σταθερά μειούμενες από το 2014 έως και το 2016.

Τέλος, χωρίς τα πετρελαιοειδή η ΕΕ καλύπτει το 66% των εισαγωγών, ενώ προς την ΕΕ κατευθύνεται το 68 των Ελληνικών εξαγωγών. Επιπλέον, όσον αφορά τις εξαγωγές από το 2014 στο 2016 παρατηρούμε μια αυξητική τάση προς την ΕΕ, ενώ αντίθετα προς τρίτες χώρες είναι παρέμειναν ουσιαστικά αμετάβλητες, αφού η αύξηση την περίοδο 2014-2015 αντισταθμίστηκε από την ίδια περίπου μείωση την επόμενη χρονιά.

2ο Κεφάλαιο

Πριν αναλύσουμε μια σειρά από θεωρητικά μοντέλα που εξηγούν γιατί οι χώρες εμπορεύονται μεταξύ τους και τα πλεονεκτήματα αυτής της

δραστηριότητας, στο κεφάλαιο 2, πολύ γρήγορα, θα αναφερθούμε στο μοντέλο του παγκόσμιου εμπορίου όπως αυτό έχει διαμορφωθεί στις ημέρες μας.

Η κεντρική ιδέα αυτού του κεφαλαίου είναι το εμπειρικό μοντέλο γνωστό ως το «υπόδειγμα βαρύτητας». Το υπόδειγμα βαρύτητας βασίζεται στην παρατήρηση ότι, πρώτον, οι χώρες τείνουν να διεξάγουν εμπόριο με κοντινές σε αυτές γεωγραφικά χώρες και, δεύτερον, ότι το εμπόριο είναι αναλογικό με το μέγεθος της χώρας.

Στο κεφάλαιο αυτό θα μιλήσουμε επίσης για τον τρόπο που το εμπόριο εξελίχθηκε στο πέρασμα του χρόνου. Αν και συχνά νομίζουμε ότι η παγκοσμιοποίηση στην εποχή μας είναι μεγαλύτερη από ποτέ, στην πραγματικότητα, είμαστε στο μέσο του δεύτερου κύματος της παγκοσμιοποίησης. Από το τέλος του 19^{ου} αιώνα μέχρι την έναρξη το Α΄ ΠΠ, οι οικονομίες των κρατών ήταν αρκετά συνδεδεμένες μεταξύ τους με το εμπόριο ως ποσοστό του ΑΕΠ να είναι υψηλότερο από ότι ήταν το 1960. Μόνο πρόσφατα τα επίπεδα του εμπορίου έχουν ξεπεράσει το προ τον Α΄ ΠΠ εμπόριο.

Όμως αυτό που έχει αλλάξει είναι η φύση του εμπορίου. Η πλειοψηφία του εμπορίου είναι σε βιομηχανικά προϊόντα με την γεωργία και τα ορυκτά προϊόντα να αποτελούν λιγότερο από 20% του παγκόσμιου εμπορίου. Ακόμη και οι αναπτυσσόμενες χώρες, στις ημέρες μας, εξάγουν κυρίως βιομηχανικά προϊόντα.

Έναν αιώνα πριν, το περισσότερο εμπόριο μιας χώρας ήταν για προϊόντα που δεν μπορούσαν να παραχθούν στο έδαφος της. Σήμερα, τα κίνητρα για εμπόριο ποικίλουν, και τα προϊόντα που εμπορευόμαστε είναι εξαιρετικά διαφοροποιημένα. Όμως, παρά την αυξανόμενη

πολυπλοκότητα του σύγχρονου διεθνούς εμπορίου, οι βασικές αρχές που εξηγούν το εμπόριο ισχύουν ακόμα στις ημέρες μας.

Τέλος, το κεφάλαιο επικεντρώνεται σε μια ιδιαίτερη επέκταση του τι είναι «εμπορεύσιμο», δηλαδή την επέκταση στο εμπόριο των υπηρεσιών. Η εξέλιξη στην επικοινωνία και την πληροφορική έχει επεκτείνει σημαντικά το τι μπορεί να είναι εμπορεύσιμο, όπως τη δημιουργία ενός τηλεφωνικού κέντρου, τα λογιστικά, ή τις ιατρικές υπηρεσίες (π.χ. ανάγνωση των ακτινογραφιών από ένα διαγνωστικό κέντρο μιας άλλης χώρας). Και παρότι το εμπόριο των υπηρεσιών είναι σχετικά λίγο, η προοπτική για μεγάλη αύξηση αυτού είναι ένα σημαντικό κομμάτι του πως το εμπόριο θα εξελιχθεί στις επόμενες δεκαετίες.

Το μέγεθος μετράει: Το υπόδειγμα της βαρύτητας

Εξετάζοντας το συνολικό διεθνές εμπόριο οι οικονομολόγοι έχουν βρει ότι μια εξίσωση σαν και αυτή που ακολουθεί προβλέπει τον όγκο του εμπορίου ανάμεσα σε δύο χώρες με ικανοποιητική ακρίβεια:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$$

Όπου «Α» μια σταθερά, T_{ij} η αξία του εμπορίου ανάμεσα στη χώρα i και στη χώρα j , Y_i το ΑΕΠ της χώρας i , και Y_j το ΑΕΠ της χώρας j και D_{ij} η απόσταση των δύο χωρών.

Δηλαδή, η αξία του εμπορίου ανάμεσα σε δύο οποιεσδήποτε χώρες είναι ανάλογη, με σταθερούς όλους τους άλλους παράγοντες, με το γινόμενο των ΑΕΠ τους και μειώνεται από την απόσταση που τις χωρίζει.

Η παραπάνω εξίσωση, που όπως είπαμε είναι γνωστή ως «υπόδειγμα βαρύτητας» του διεθνούς εμπορίου, πήρε το όνομα της από το νόμο της βαρύτητας του Νεύτωνα. Όπως η έλξη της βαρύτητας ανάμεσα σε δύο αντικείμενα είναι ανάλογη με το γινόμενο των μαζών τους και μειώνεται από τη μεταξύ τους απόσταση, έτσι και το εμπόριο ανάμεσα σε

οποιοσδήποτε δύο χώρες, με σταθερούς όλους τους άλλους παράγοντες, είναι ανάλογο με το γινόμενο των ΑΕΠ τους και μειώνεται με τη μεταξύ τους απόσταση.

Γιατί όμως το «υπόδειγμα της βαρύτητας» επαληθεύεται; Γενικά οι μεγάλες οικονομίες τείνουν να δαπανούν μεγάλα ποσά για εισαγωγές διότι έχουν υψηλά εισοδήματα. Επίσης, τείνουν να προσελκύουν μεγάλο μέρος των δαπανών (μέσω εξαγωγών) των υπολοίπων χωρών διότι παράγουν μια ευρεία γκάμα προϊόντων. Επομένως, όσο μεγαλύτερος είναι ο όγκος του εμπορίου ανάμεσα σε δύο χώρες, τόσο μεγαλύτερες είναι και οι οικονομίες και των δύο.

Χρησιμοποιώντας το υπόδειγμα της βαρύτητας: Αναζητώντας ανωμαλίες

Στην πραγματικότητα, ένας από τους κυριότερους λόγους που χρησιμοποιούμε το υπόδειγμα της βαρύτητας είναι ότι μας βοηθούν να προσδιορίσουμε διάφορες ανωμαλίες στις ροές του διεθνούς εμπορίου. Έτσι, όταν το εμπόριο ανάμεσα σε δύο χώρες είναι πολύ μεγαλύτερο ή πολύ μικρότερο σε σχέση με τις προβλέψεις του «υποδείγματος της βαρύτητας», οι οικονομολόγοι αναζητούν μια εξήγηση.

Για παράδειγμα οι ΗΠΑ έχουν πολύ μεγαλύτερο εμπόριο με την Ολλανδία, το Βέλγιο και την Ιρλανδία, από αυτό που θα προέβλεπε (βλ. Σχήμα 2.2 στο βιβλίο) ένα «υπόδειγμα της βαρύτητας». Που οφείλεται αυτό;

Στην περίπτωση της Ιρλανδίας η απάντηση βρίσκεται εν μέρει στην πολιτισμική της συγγένεια με τις ΗΠΑ, καθώς όχι μόνο οι δύο χώρες έχουν την ίδια γλώσσα, αλλά πολλά εκατομμύρια Αμερικανοί είναι απόγονοι Ιρλανδών μεταναστών. Επιπλέον, η Ιρλανδία φιλοξενεί πολλές

επιχειρήσεις με έδρα τις ΗΠΑ (βλ. πολυεθνικές επιχειρήσεις που θα εξετάσουμε σε επόμενο κεφάλαιο).

Στην περίπτωση της Ολλανδίας και του Βελγίου, το ευρύ εμπόριο με τις ΗΠΑ πιθανώς εξηγείται από τη γεωγραφική τους θέση και το κόστος μεταφορών. Και οι δύο χώρες βρίσκονται κοντά στις εκβολές του Ρήνου, του μακρύτερου ποταμού της Δ. Ευρώπης που διέρχεται από τη Ρουρ, την καρδιά της Γερμανικής βιομηχανίας. Έτσι, παραδοσιακά η Ολλανδία και το Βέλγιο αποτελούν σημεία εισόδου για μεγάλο μέρος της Βορειοδυτικής Ευρώπης. Το Ρότερνταμ της Ολλανδίας και η Αμβέρσα του Βελγίου είναι το πρώτο και δεύτερο σε μέγεθος λιμάνι της Ευρώπης, αντίστοιχα, με βάση τα φορτία που διαχειρίζονται. Με άλλα λόγια, το μέγεθος του εμπορίου των ΗΠΑ με το Βέλγιο και την Ολλανδία μας δείχνει το σημαντικό ρόλο της γεωγραφικής θέσης και του κόστους μεταφορών στον προσδιορισμό του όγκου του διεθνούς εμπορίου.

Εμπόδια στο διεθνές εμπόριο: Απόσταση, φραγμοί και σύνορα

Στο Σχήμα 2.3 βλέπουμε το εμπόριο κάθε χώρας με τις ΗΠΑ ως ποσοστό του συνολικού εμπορίου των ΗΠΑ με την ΕΕ το 2012, σε σχέση με το μερίδιο κάθε χώρας στο συνολικό ΑΕΠ της ΕΕ- μόνο που έχουν προστεθεί δύο νέες χώρες, ο Καναδάς και το Μεξικό.

Όπως παρατηρούμε, οι δύο γείτονες των ΗΠΑ έχουν πολύ μεγαλύτερες εμπορικές σχέσεις με τις ΗΠΑ σε σύγκριση με τις χώρες της ΕΕ: Ένας απλός λόγος είναι ότι βρίσκονται πιο κοντά στις ΗΠΑ.

Όλα τα εκτιμώμενα υποδείγματα βαρύτητας δείχνουν μια ισχυρή αρνητική σχέση ανάμεσα στην απόσταση και στο διεθνές εμπόριο. Σύμφωνα με τις περισσότερες εκτιμήσεις, μια αύξηση της απόστασης

που χωρίζει δύο χώρες κατά 1% περιορίζει το μεταξύ τους εμπόριο από .
κόστους μεταφοράς των αγαθών και υπηρεσιών.

Όμως οι οικονομολόγοι πιστεύουν ότι λιγότερο προφανείς λόγοι είναι επίσης σημαντικοί. Το εμπόριο τείνει να είναι ευρύ όταν είναι εύκολη η στενή διαπροσωπική επαφή, η οποία δυσχεραίνεται καθώς η απόσταση δύο χωρών αυξάνεται. Είναι εύκολο για έναν Αμερικανό εμπορικό αντιπρόσωπο να επισκεφτεί για λίγες ημέρες τον Καναδά, αλλά είναι πολύ πιο δύσκολο να επισκεφτεί τη Γαλλία και ακόμη πιο δύσκολο να επισκεφτεί την Ιαπωνία.

Επιπλέον, ο Καναδάς και το Μεξικό δεν συνορεύουν μόνο με τις ΗΠΑ αλλά αποτελούν μέλη μιας εμπορικής συμφωνίας με τις ΗΠΑ, της Βορειοαμερικανικής Συμφωνίας Ελεύθερου Εμπορίου (North American Free Trade Agreement, NAFTA) που διασφαλίζει ότι τα περισσότερα αγαθά που διακινούνται μεταξύ των τριών χωρών δεν υπόκεινται σε δασμούς ή άλλα εμπόδια που περιορίζουν το διεθνές εμπόριο.

Θα δούμε σε επόμενα κεφάλαια τις επιπτώσεις των εμποδίων στο διεθνές εμπόριο και το ρόλο των διεθνών συμφωνιών. Προς το παρόν αυτό που θα πρέπει να θυμάστε είναι ότι μια από τις χρήσεις των υποδειγμάτων βαρύτητας είναι η εκτίμηση των επιδράσεων των εμπορικών συμφωνιών στο διεθνές εμπόριο. Όταν μια εμπορική συμφωνία είναι αποτελεσματική, θα οδηγήσει στη διεύρυνση του εμπορίου μεταξύ των μελών της, σε σύγκριση με ότι θα αναμενόταν, αν λαμβανόταν υπόψη μόνο το ΑΕΠ και οι αποστάσεις τους.

Συμπερασματικά, το μέγεθος είναι σημαντικό για το εμπόριο και μπορεί να επηρεάζεται από:

Απόσταση

Πολιτισμική συγγένεια

Γεωγραφία

Πολυεθνικές επιχειρήσεις

Σύνορα

Η μεταβαλλόμενη δομή του διεθνούς εμπορίου

Το διεθνές εμπόριο μεταβάλλεται διαχρονικά. Η κατεύθυνση και η σύνθεση του διεθνούς εμπορίου σήμερα είναι αρκετά διαφορετική από ότι ήταν πριν από μια γενιά και ακόμα πιο διαφορετική από ότι ήταν πριν από έναν αιώνα. Ας δούμε μερικές κύριες τάσεις:

Έχει γίνει ο κόσμος μικρότερος;

Συχνά ακούγεται η άποψη ότι οι σύγχρονες επικοινωνίες και μεταφορές έχουν καταργήσει τις αποστάσεις και ο κόσμος έχει γίνει μικρότερος. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η άποψη αυτή είναι εν μέρει σωστή. Το διαδίκτυο μας επιτρέπει να επικοινωνούμε δωρεάν με άλλους ανθρώπους που βρίσκονται χιλιάδες χιλιόμετρα μακριά, ενώ τα γρήγορα αεροπλάνα επιτρέπουν τη γρήγορη μετάβαση σε όλα τα μέρη της υφηγλίου. Ωστόσο, από την άλλη, τα υποδείγματα βαρύτητας συνεχίζουν να εμφανίζουν μια ισχυρή αρνητική σχέση ανάμεσα στην απόσταση και το διεθνές εμπόριο. Εξασθενεί, όμως αυτή η αρνητική σχέση διαχρονικά; Έχει η πρόοδος των επικοινωνιών και των μεταφορών μικρύνει τον κόσμο;

Η απάντηση είναι καταφατική, αλλά η ιστορία δείχνει επίσης ότι η πολιτική είναι ισχυρότερη από τα αποτελέσματα της τεχνολογικής προόδου. Ο κόσμος είχε γίνει μικρότερος την περίοδο 1840- 1914, αλλά είχε μεγαλώσει ξανά για μεγάλο μέρος του 20^{ου} αιώνα.

Στην πραγματικότητα υπάρχουν 2 μεγάλα κύματα παγκοσμιοποίησης. Το πρώτο κύμα βασίστηκε στα ατμόπλοια και τον τηλεγράφο. Η εποχή αυτή τελείωσε το 1914 με την έναρξη του Α΄ ΠΠ. Μετά ακολούθησε ο Β΄ ΠΠ, η

μεγάλη ύφεση της δεκαετίας του '30 και ο εκτεταμένος προστατευτισμός που είχαν ως συνέπεια το σημαντικό περιορισμό του διεθνούς εμπορίου. Έτσι, έπρεπε να φτάσουμε στις αρχές του 1970 προκειμένου η παγκοσμιοποίηση να επιστρέψει στα επίπεδα που είχε πριν τον Α΄ ΠΠ. Ωστόσο, σήμερα το διεθνές εμπόριο ως ποσοστό της παγκόσμιας παραγωγής έχει αυξηθεί σε πρωτόγνωρα ύψη. Μεγάλο μέρος αυτής της αύξησης οφείλεται στο λεγόμενο «κάθετο κατακερματισμό» της παραγωγής. Πριν φτάσει ένα προϊόν στους καταναλωτές, συνήθως περνά από πολλά στάδια παραγωγής σε διαφορετικές χώρες. Για παράδειγμα τα ηλεκτρονικά προϊόντα όπως τα κινητά τηλέφωνα συχνά συναρμολογούνται σε χώρες με χαμηλούς μισθούς, όπως η Κίνα, ενώ τα εξαρτήματα τους έχουν παραχθεί σε χώρες με υψηλότερους μισθούς, όπως οι ΗΠΑ και η Ιαπωνία. Εξαιτίας της εκτεταμένης διασταυρούμενης μεταφοράς εξαρτημάτων, ένα προϊόν αξίας \$100 μπορεί να αυξήσει την αξία των ροών του διεθνούς εμπορίου κατά \$200 ή \$300.

Τι εμπορευόμαστε;

Σήμερα κυρίαρχη θέση έχει το εμπόριο μεταποιημένων προϊόντων, όπως αυτοκίνητα, υπολογιστές, ενδύματα, κλπ. Ωστόσο το εμπόριο των ορυκτών προϊόντων διατηρεί ένα σημαντικό ρόλο στο παγκόσμιο εμπόριο. Επίσης σημαντικό είναι το μερίδιο των υπηρεσιών, το οποίο μάλιστα, αναμένεται από πολλούς να αυξηθεί στο μέλλον αλλά και των αγροτικών προϊόντων όπως τα σιτηρά, η σόγια και το βαμβάκι.

Στο παρελθόν ο ρόλος των πρωτογενών προϊόντων- αγροτικά, ορυκτά προϊόντα- στο διεθνές εμπόριο ήταν πολύ πιο σημαντικός. Στον πίνακα 2.2. φαίνεται το μερίδιο των μεταποιημένων προϊόντων στις εισαγωγές και εξαγωγές του ΗΒ και των ΗΠΑ το 1910 και το 2011. Στις αρχές του 20^{ου} αιώνα το ΗΒ αν και εξήγε κυρίως μεταποιημένα προϊόντα, εισήγε κυρίως

πρωτογενή προϊόντα. Σήμερα η μεταποίηση κυριαρχεί και στις δυο πλευρές του εμπορίου. Το ίδιο ισχύει και για τις ΗΠΑ.

Η σύνθεση του εμπορίου των χωρών χαμηλού και μεσαίου εισοδήματος έχει επίσης μεταβληθεί (βλ. Σχήμα 2.7).

- Το 2001, το 65% περίπου των εξαγωγών από τις χώρες χαμηλού και μεσαίου εισοδήματος αφορούσε σε μεταποιημένα προϊόντα και μόνο το 10% των εξαγωγών αφορούσε σε αγροτικά προϊόντα.
- Το 1960, το 58% περίπου των εξαγωγών από τις χώρες χαμηλού και μεσαίου εισοδήματος αφορούσε σε αγροτικά προϊόντα και μόνο το 12% των εξαγωγών αφορούσε σε μεταποιημένα προϊόντα.

Πάνω από το 90% των εξαγωγών της Κίνας, της μεγαλύτερης αναπτυσσόμενης χώρας και μιας ραγδαία μεγεθυνόμενης δύναμης στο διεθνές εμπόριο, αποτελείται από μεταποιημένα προϊόντα.

Εξωχώρια μεταφορά υπηρεσιών

Όταν μια υπηρεσία που παλαιότερα παρεχόταν στην εσωτερική αγορά μιας χώρας μεταφέρεται σε μια άλλη χώρα, η μεταβολή αυτή είναι γνωστή ως εξωχώρια μεταφορά υπηρεσιών. Επιπρόσθετα, οι παραγωγοί πρέπει να αποφασίσουν αν είναι προτιμότερο να συστήσουν μια ξένη θυγατρική για την παροχή αυτών των υπηρεσιών (δηλαδή να λειτουργήσουν ως πολυεθνική εταιρεία) ή να αναθέσουν αυτές τις υπηρεσίες σε μια άλλη ανεξάρτητη επιχείρηση.

Σήμερα, η μεταφορά υπηρεσιών στο εξωτερικό προσελκύει την προσοχή μας ακριβώς διότι δεν παρατηρείται ακόμη πολύ συχνά. Το ερώτημα είναι τι διαστάσεις θα λάβει και πόσοι εργαζόμενοι που σήμερα δεν αντιμετωπίζουν διεθνή ανταγωνισμό μπορεί να απειληθούν στο μέλλον.

Στο σχήμα 2.8 παρουσιάζονται τα αποτελέσματα μιας μελέτης που χρησιμοποίησε εμπειρικά στοιχεία για τη γεωγραφική θέση των κλάδων οικονομικής δραστηριότητας των ΗΠΑ, προκειμένου να προσδιορίσει ποιες υπηρεσίες είναι εμπορεύσιμες σε μακρινές αποστάσεις και ποιες δεν είναι. Όπως φαίνεται στο σχήμα, η μελέτη κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το 60% της συνολικής απασχόλησης στις ΗΠΑ συνίσταται από θέσεις που πρέπει να βρίσκονται κοντά στον πελάτη, με αποτέλεσμα να μην είναι εμπορεύσιμες. Ωστόσο, το 40% της απασχόλησης που αντιστοιχεί σε εμπορεύσιμες δραστηριότητες περιλαμβάνει περισσότερες θέσεις εργασίας στις υπηρεσίες παρά στη μεταποίηση. Αυτό σημαίνει ότι η σημερινή κυριαρχία της μεταποίησης στο διεθνές εμπόριο, που είδαμε στο Σχήμα 2.6, μπορεί να είναι πρόσκαιρη. Μακροχρόνια, το εμπόριο υπηρεσιών που παρέχονται ηλεκτρονικά μπορεί να αποτελέσει τη σημαντικότερη συνιστώσα του διεθνούς εμπορίου.