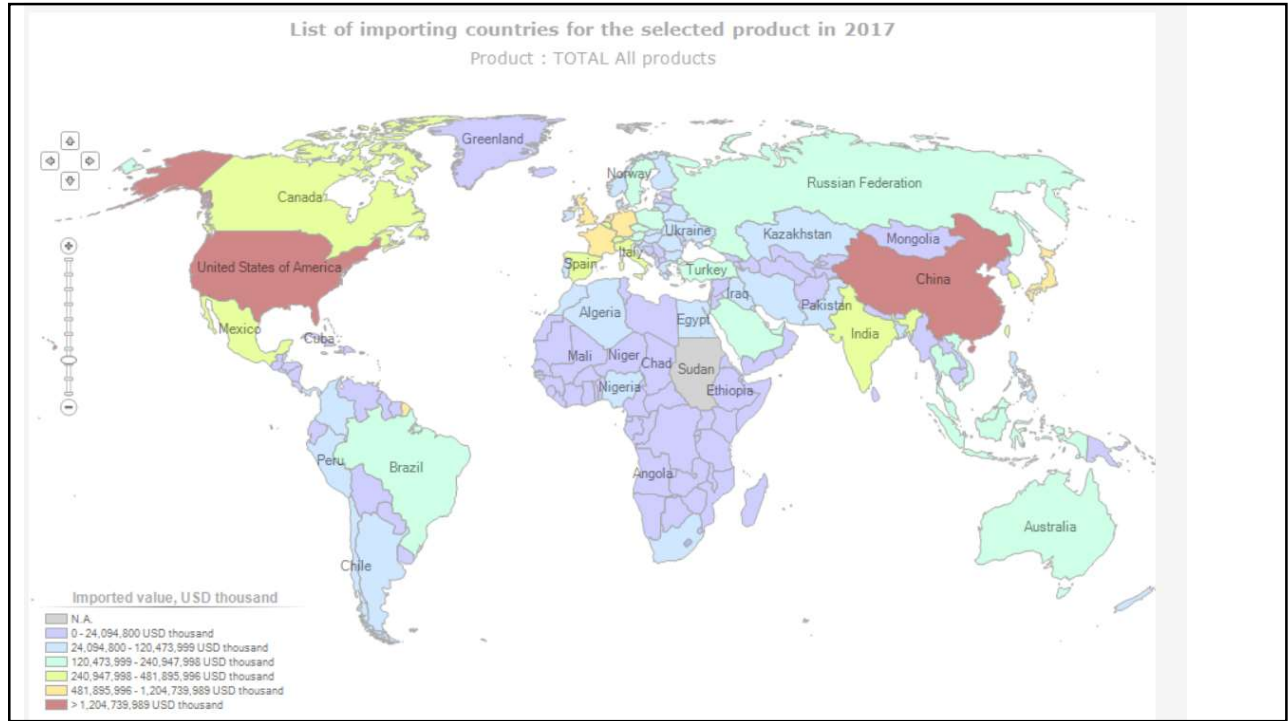


Najveći svjetski izvoznici

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)*	Share in world exports (%) †
World	17,580,704,727	100
China i	2,271,796,142	12.9
United States of America i	1,546,732,881	8.8
Germany i	1,450,214,838	8.2
Japan i	698,132,787	4
Netherlands i	651,761,591	3.7
Korea, Republic of i	573,716,818	3.3
Hong Kong, China i	550,239,646	3.1
France i	522,838,325	3
Italy i	503,053,928	2.9
United Kingdom i	443,733,890	2.5
Belgium i	429,980,168	2.4
Canada i	420,501,791	2.4
Mexico i	409,451,378	2.3
Singapore i	373,254,554	2.1
Russian Federation i	359,151,975	2
Spain i	319,621,896	1.8
Taipei, Chinese	317,684,787	1.8
Switzerland i	299,308,693	1.7
India i	295,846,887	1.7
Viet Nam	254,121,094	1.4
Thailand i	236,005,981	1.3
Australia i	229,743,529	1.3
Poland i	221,307,621	1.3
Saudi Arabia i	220,068,596	1.3

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

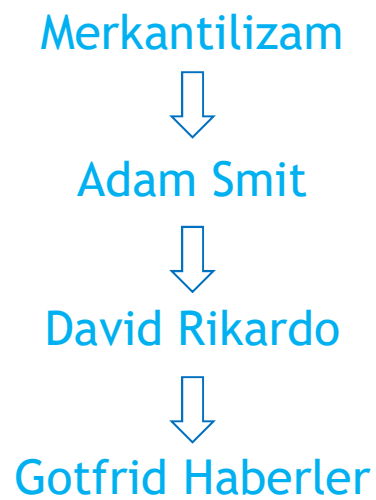
Sources: ITC calculations based on UN COMTRADE and ITC statistics.
The world aggregation represents the sum of reporting and non reporting countries
The data in orange represents minor figures based on partner data



Najveći svjetski uvoznici

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand) ▼	Share in world imports (%) ⓘ
World	17,835,777,885	100
United States of America ⓘ	2,409,480,182	13.5
China ⓘ	1,840,957,060	10.3
Germany ⓘ	1,173,627,519	6.6
Japan ⓘ	671,892,311	3.8
United Kingdom ⓘ	640,365,381	3.6
France ⓘ	611,679,085	3.4
Hong Kong_China ⓘ	589,823,683	3.3
Netherlands ⓘ	574,097,986	3.2
Korea Republic of ⓘ	478,413,948	2.7
Italy ⓘ	451,415,535	2.5
India ⓘ	444,052,638	2.5
Canada ⓘ	432,721,026	2.4
Mexico ⓘ	420,369,113	2.4
Belgium ⓘ	406,412,281	2.3
Spain ⓘ	350,921,562	2
Singapore ⓘ	327,709,713	1.8
Switzerland ⓘ	267,501,496	1.5
Taipei_Chinese	269,624,866	1.5
Viet Nam	235,929,062	1.3
Turkey ⓘ	233,791,662	1.3
Russian Federation ⓘ	228,212,750	1.3
Thailand ⓘ	225,131,104	1.3
Australia ⓘ	221,359,690	1.2
Poland ⓘ	217,978,576	1.2

rezime



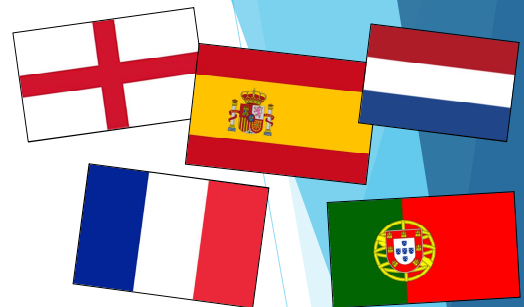
MERKANTILIZAM

- ▶ Izvoz > Uvoz
- ▶ Bogatstvo – količina zlata i srebra
- ▶ Ekonomski nacionalizam – međusobno konfliktni interesi



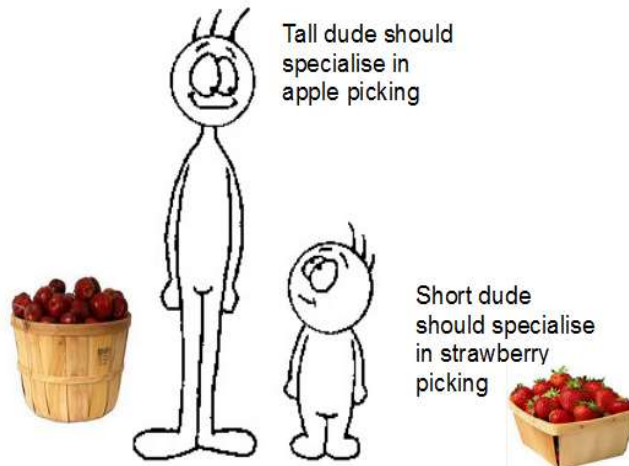
„ ... pri čemu uvijek moramo da se pridržavamo ovog pravila – da u toku godine strancima po vrijednosti prodajemo više nego što od njih trošimo... „

- ▶ Trgovina je igra sa nultom sumom!



SMIT - APSOLUTNE PREDNOSTI

specijalizacija u proizvodnji → efikasna upotreba resursa → rast outputa obje zemlje



SMIT - APSOLUTNE PREDNOSTI

prepoznavanje apsolutne prednosti → specijalizacija u proizvodnji → efikasna upotreba resursa
→ rast outputa obje zemlje

- ▶ Trgovina nije igra sa nultom sumom – sve nacije dobijaju u razmjeni
- ▶ *laissez-faire*
- ▶ Izuzetak: zaštita industrija koje su važne za nacionalnu odbranu (+?)

	SAD	UK
Žito	6	1
Platno	4	5

*Razmjena između razvijenih i zemalja u razvoju

RIKARDO - KOMPARATIVNE PREDNOSTI

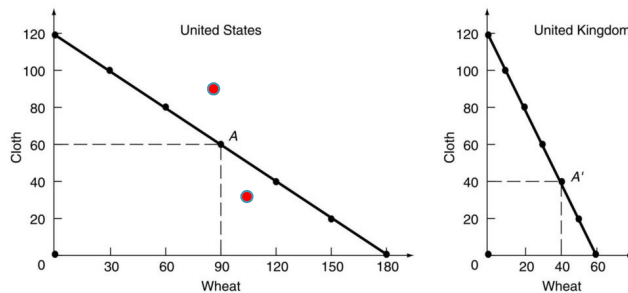
- ▶ Ako je jedna zemlja manje efikasna od druge u proizvodnji obje robe, još uvijek je obostrano korisna razmjena moguća.
- ▶ Zemlja treba da se specijalizuje za proizvodnju i izvoz robe za koju je njeno apsolutno zaostajanje manje.

komparativna prednost

	SAD	UK
Žito	6	1
Platno	4	2

GRANICA PROIZVODNIH MOGUĆNOSTI

Kriva koja pokazuje alternativne kombinacije dvije robe koje zemlja može da proizvede punim korišćenjem svojih resursa uz pomoć najbolje tehnologije koja joj stoji na raspolaganju



Negativan nagib - GST

Granična stopa transformacije - količina jednog proizvoda od koje jedna zemlja mora da odustane u proizvodnji da bi proizvela dodatnu jedinicu drugog proizvoda.

SAD i UK proizvode vino i sok.

SAD može za 1h da proizvede 3l vina i 3l soka.
 UK može za 1h da proizvede 8l vina ili 16l soka.

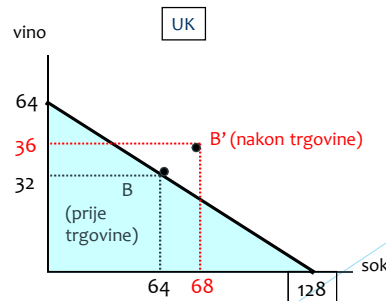
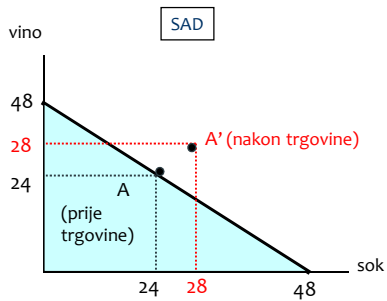
SAD i UK sklapaju ugovor:

- a) SAD proizvodi samo vino s tim što ima obavezu da 20 l vina da UK.
- b) UK 2 časa proizvodi vino, a 6 časova sok, s tim što SAD treba da da 28 l soka.

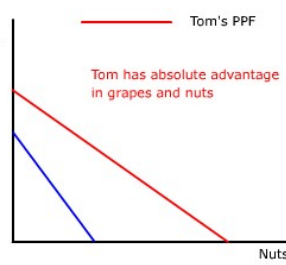
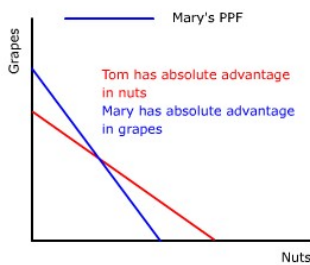
	Vino	Sok
SAD	3	3
UK	8	16

*Radi se 8 sati.

Prikažite njihovu potrošnju prije i poslije trgovine.



Absolute Advantage



Granica proizvodnih mogućnosti

	SAD	UK
Žito	6	1
Platno	4	2

	SAD	UK
Žito	6	3
Platno	4	2

Da li je moguća uzajamno korisna razmjena?

RIKARDO - KOMPARATIVNE PREDNOSTI

Pretpostavke Rikardovog modela:

- ▶ postoje samo dvije zemlje i dva proizvoda
- ▶ vlada slobodna trgovina
- ▶ postoji savršena mobilnost rada u jednoj zemlji, ali ne postoji između zemalja
- ▶ konstantni su troškovi proizvodnje
- ▶ ne postoje transportni troškovi
- ▶ ne postoje tehnološke promjene
- ▶ prihvata se teorija radne vrijednosti



Vrijednost robe određena je količinom rada utrošenim u njegovoj proizvodnji.

HABERLER - OPORTUNITETNI TROŠKOVI

Troškovi proizvodnje neke robe jednaki su troškovima neke druge robe od koje se mora odustati da bi se oslobodili resursi koji su tačno dovoljni za proizvodnju dodatne jedinice prve robe.

Production without Trade

Product	Chiplandia	Entertainia
1 Computer Chip	5 hours	24 hours
1 CD Player	10 hours	12 hours
Total	15 hours	36 hours

Opportunity Cost of Production

Product	Chiplandia	Entertainia
1 Computer Chip	½ CD Player	2 CD Players
1 CD Player	2 Computer Chips	½ Computer Chip

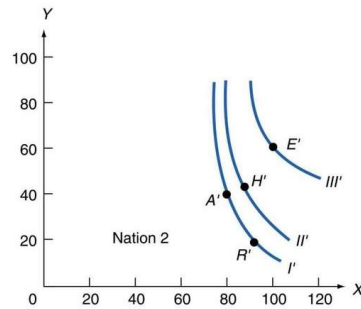
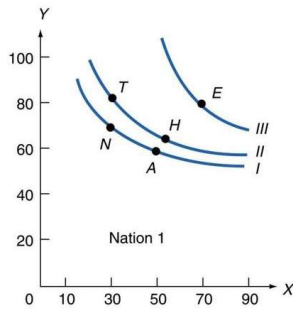
Production with Trade

Chiplandia		Entertainia	
1 Computer Chip for Chiplandia	5 hours	1 CD Player for Entertainia	12 hours
1 Computer Chip for Entertainia	5 hours	1 CD Player for Chiplandia	12 hours
Total	10 hours		24 hours

Npr: Ako u odsustvu trgovine SAD moraju da odustanu od 2/3 jedinice platna da bi oslobodile dovoljno resursa za proizvodnju dodatne jedinice domaćeg žita, onda je oportunitetni trošak jedinice žita jednak dvije trećine jedinice platna.

KRIVE INDIFERENCIJE

Različite kombinacije dva proizvoda koje zajednici pružaju jednako zadovoljstvo

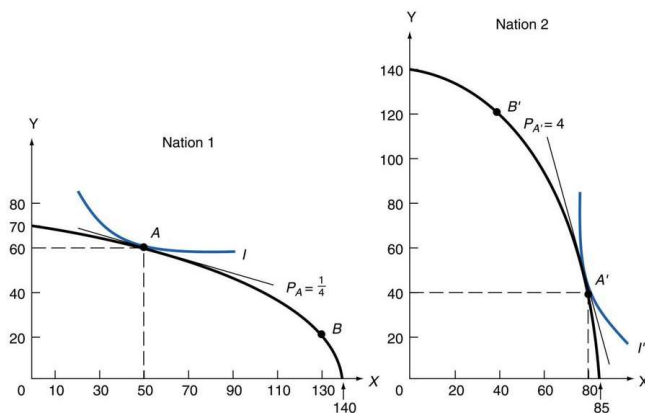


Opadajući nagib - GSS

Granična stopa supstitucije – od koje količine jednog proizvoda zemlja mora da odustane da bi mogla trošiti dodatnu jedinicu drugog proizvoda.

RAVNOTEŽA U IZOLACIJI

Zemlja je u stanju ravnoteže kada dostiže najvišu krivu indiferencije za datu granicu proizvodnih mogućnosti



Međunarodna ekonomija 2019/20

Hvala na pažnji!

Sunčica Rogić
suncica.rogic@hotmail.com