

Парадокс Мецлера в мировой торговле

Подготовили: студентки группы Э-102,
Шунайлова Жанна, Епифанова Евгения

- Внутренний спрос крупной страны может повлиять на мировые цены, если он занимает важную часть мирового спроса.
- Так, сокращение внутреннего спроса, вызванное введением таможенных пошлин, способно снизить мировые цены на данный товар.
- Он теперь будет импортироваться по новой, более низкой мировой цене и после взимания пошлины продаваться на внутреннем рынке по возросшей цене.
- Пошлина в этом случае приведет к улучшению условий обмена для страны-импортера, поскольку мировые цены ниже до начисления пошлины, чем после.

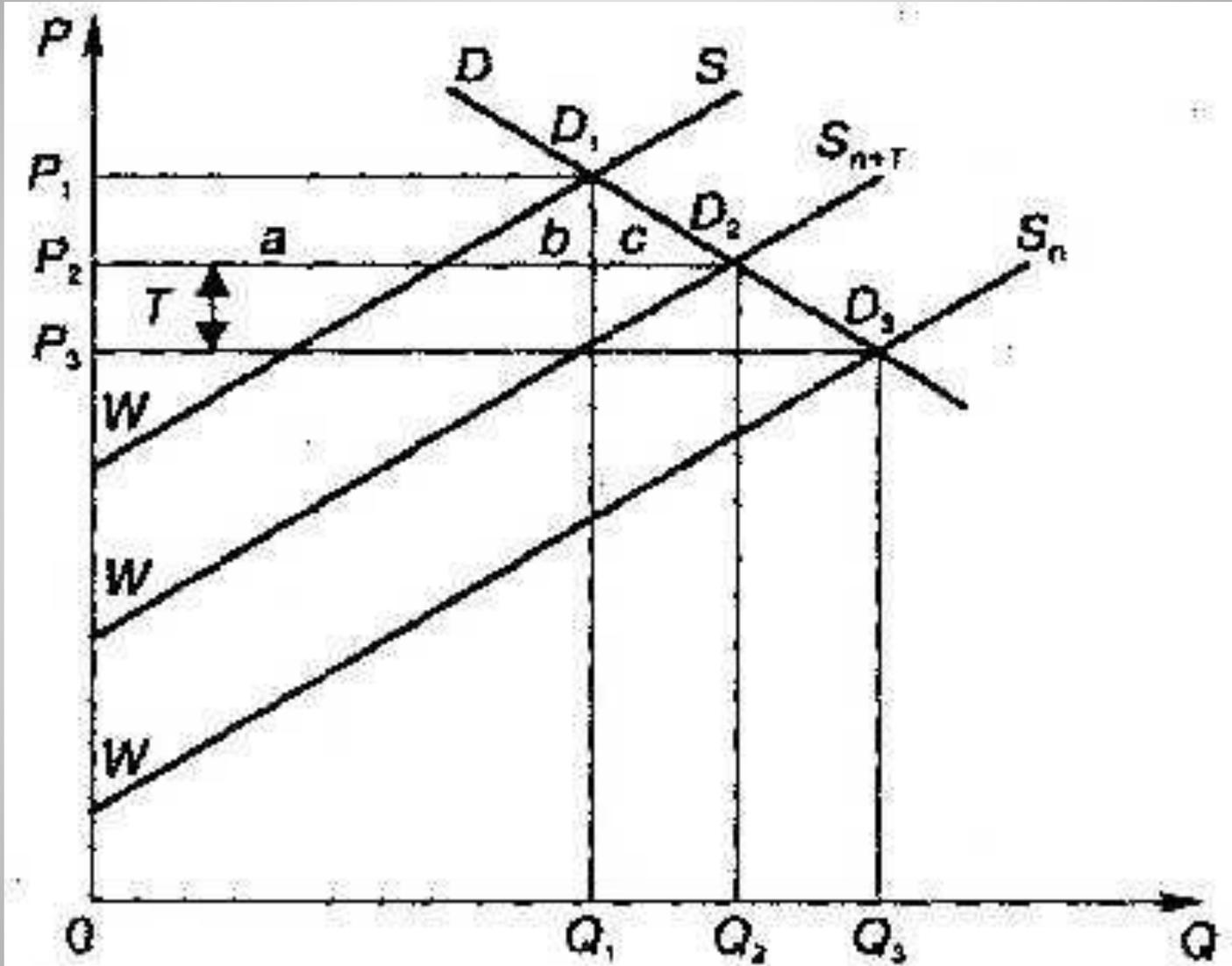


Оптимальный тариф

- Выигрыш от лучших условий обмена может даже превышать чистые потери от введения таможенных пошлин. Общее положение такой страны-импортера улучшается (в ущерб стране-экспортеру), поэтому страны пытаются найти оптимальный тариф, который максимально увеличил бы чистый доход за счет разницы между выигрышем и чистыми потерями.
- Такая ситуация характерна для ряда сельскохозяйственных товаров, обладающих низким уровнем эластичности потребления.

Парадокс Мецлера

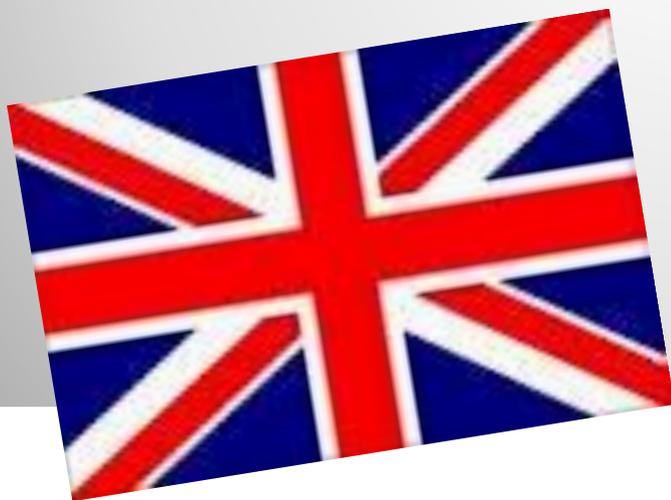
- Поставщик после введения импортной пошлины, опасаясь потерять большой экспортный рынок, может пойти на снижение цены, превышающее величину вводимого налога.
- Такое явление называется «парадоксом Мецлера», его можно представить графически.



- Обязательным условием, при котором экспортеры оказываются готовыми пойти на такое снижение цены, выступает большая величина потребления в импортирующей стране, вводящей новые таможенные пошлины.

Пример возникновения «парадокса Мецлера»

- В 50-е годы XX века Великобритания вступила в Общий рынок. Исторически основным поставщиком сливочного масла на рынок Великобритании была её колония в Новой Зеландии. Масло ввозилось беспошлинно, так как митрополия даровала колониям такое право. Однако, при вступлении в Общий рынок от Великобритании потребовалось ввести ввозную таможенную пошлину на сливочное масло Новой Зеландии. Что заставило новозеландских поставщиков резко снизить цену даже за счет уменьшения прибыли с целью сохранения большей части английского рынка.



ОПРОС

1. Сформулируйте парадокс Мецлера

- Поставщик после введения импортной пошлины, опасаясь потерять большой экспортный рынок, может пойти на снижение цены, превышающее величину вводимого налога.

2. Приведите исторический пример парадокса Мецлера

В качестве примера возникновения «парадокса Мецлера» могут служить поставки масла из Новой Зеландии в Великобританию – основного потребителя новозеландского масла.

- 3. Обязательное условие, при котором экспортеры оказываются готовыми пойти на такое снижение цены:

Большая величина потребления в импортирующей стране, вводящей новые таможенные пошлины.

- 4. Для каких товаров характерна данная ситуация:

Когда общее положение страны-импортера улучшается (в ущерб стране-экспортеру), поэтому страны пытаются найти оптимальный тариф, который максимально увеличил бы чистый доход за счет разницы между выигрышем и чистыми потерями.

Такая ситуация характерна для ряда сельскохозяйственных товаров, обладающих низким уровнем эластичности потребления.