



# מסחר בינלאומי: איך להפוך את העולם לשוק הפרטיו שלך

מוגבלות הייצור המקומי לאפשרויות הצריכה הגלובליות

במצגת זו נפרק את יסודות המסחר הבינלאומי, נבין איך הוא משפר את רוחת המשק, ונספק כלים פרקטיים לפתרון שאלות במחון, החל ממש"ק קטן ועד למסחר בין מעצמות.

# נושא 1: קו המאזוֹן המשחרִי – שער לעולם חדש של צריכה

הסבר לסייעתא: סוחר התפוחים הגאון

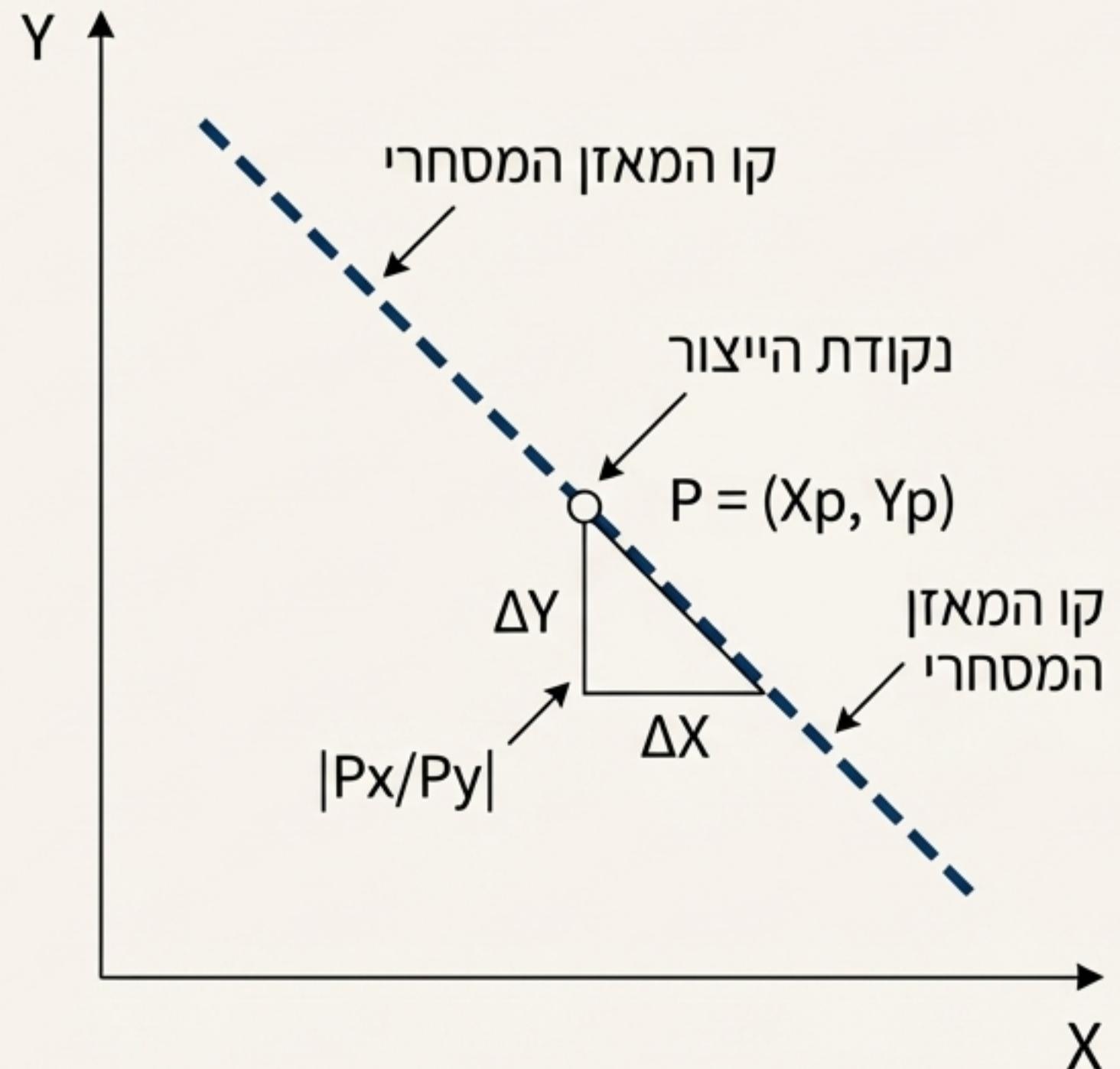


- דמיינו שאתם גרים בכפר קטן ויש לכם רק עץ תפוחים. אתם יכולים לאכול רק תפוחים. זו 'עיקומת ההתמורה' שלכם - נקודה אחת בלבד.
- בהתאם, נפתחת דרך לעיר הגדולה, שם מוכנים לשלם לכם המון על התפוחים שלכם! אתם מוכרים את כל התפו התפוחים, עם הכסף קונים לחם, גבינה ויין – הרבה יותר שיכלتم להשיג בכפר.
- **מסחר בינלאומי הוא בדיק זה:** היוכלת להפוך את מה שאתם מייצרים (תפוחים) ל'כסף עולמי', ולקנות אליו כל מה שהעולם מציע. קו המאזוֹן המשחרִי הוא ה'תפריט' החדש של כל מה שאתם יכולים לקנות.

# הגדרה פורמלית: עקומת אפשרויות הבחירה

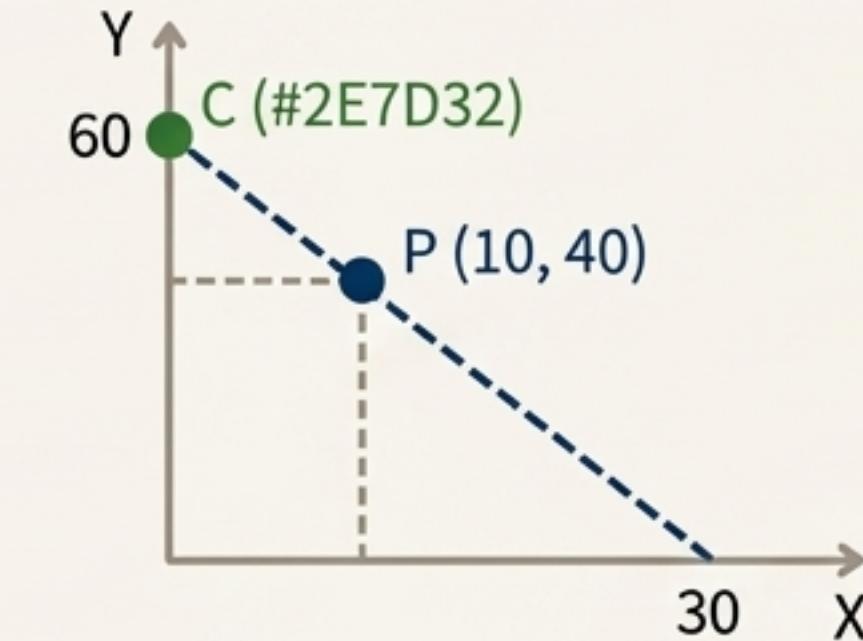
- **קו המאזן המסחרי (עקומת אפשרויות הבחירה):** אוסף כל צירופי המוצרים (סל' צריכה) שהמשק יכול לצורך כאשר הוא סוחר עם העולם במחירים העולמיים הנוכחיים, ומתייחס מנקודת הייצור שלו ( $P$ ).
- **השיעור:** השיפוע של קו המאזן המסחרי הוא יחס המחירים העולמי (מחיר היחסי), והוא גודלו  $|P_x/P_y|$ . הוא מבטא את שער החליפין בין המוצרים בשוק העולמי.
- **המשוואאה:**  
$$(X_p - X) * |P_x/P_y| = Y - Y_p$$

**טיפ לזכרון:**  
שיעור הוא מה שהעולם מציע ( $P_x/P_y$ ), לא מה שזו עליה לנו לייצר ( $MC$ ).



# תרגילים לדוגמה: איך המספר מרחיב אפשרות

**השאלה:**  
 משק קטן מייצר בנקודה P ( $Y=40, X=10$ ).  
 המוצרים בעולם הם:  $P_x = 20\$, P_y = 10\$$ .  
 הראו כיצד המשק יכול לצור סל שלא יהיה יכול לייצר,  
 למשל ( $Y=60, X=0$ ). ( $C = ?$ ).



## פתרון (Chain of Thought):

1. **שלב א' (יצוא):** המשק מוכר את כל 10 יחידות ה-X שהוא מייצר. ההכנסה מהיצוא היא:  
 $\$200 = 20\$ * 10 * 10 = P_x = 10$ .
2. **שלב ב' (כוח קנייה):** עם  $\$200$  שהרוויח, כמה יחידות Y הוא יכול לקנות (לייבא)?  
 $הכנסה / P_y = 200 / 10 = 20$  יחידות Y.
3. **שלב ג' (צריכה סופית):** הצריכה הכוללת של Y היא הייצור המקומי ועוד היבוא:  $40$  (ייצור) +  $20$  (יבוא) =  $60$  יחידות Y.

**מסקנה:** המשק מייצא  $X=10$ , מייבא  $Y=20$ , וצורך את סל C ( $Y=60, X=0$ ) = C. הוא שיפור את מצבו!



# זהירות, מלכודת! נקודות קritisות ל מבחן

## מלכודת 3#: שכחת איזון הסחר.

**הטעות:** לשוכח שהamazon המסחרי חייב להתחזק בערכיהם כספיים.

**הדגש:** בדקו את עצמכם תמיד: (ערך הייצוא) = (ערך היבוא).  
בתרגיל הקודם:  
 $\$10 * 20 = \$20 * 10$ .  
זה עובד!

## מלכודת 22: שיפור שגוי.

**הטעות:** להשתמש בעלות המסחר (רוודיקיוו) בעלות האלטרנטטיבית המקומית (MC) כSHIPMENT Ko אפשרויות הצריכה'.

**הדגש:** אחרי פתיחה למסחר, העולם קובע את המחיר. השיפור הוא תמיד יחס המחירים בעולם העולמי 'Px/Py'.

## מלכודת 1#: בלבול בין יצור (P) לצריכה (C).

**הטעות:** להניח שנקודות הייצור היא גם נקודת הצריכה. זה נכון רק \* בمشק סגור"'

**הדגש:** ב מבחן, תמיד הפרידו: 'P' היא נקודת הייצור (על עקומת התמורה). 'C' היא נקודת הצריכה (על קו המ зан המסחרי).

## נושא 2: כלל הזהב של הייצור - מה כדאי לנו לייצר?



### הסביר לסטודנטים: להיות חכם יותר מהשוק

- תארו לעצמכם שאתם יכולים לייצר מוצר X. כדי לייצר יחידה אחת, אתם צריכים לוותר על 2 יחידות של מוצר Y. זו 'הוצאות' שלכם:  $Y_2 = MCx$ .
- עכשו, אתם פותחים דוכן בשוק העולמי. העולם מוכן לשלם לכם 3 יחידות Y על כל יחידת X שתמכרו לו. זה 'מחיר' שאתם מקבלים:  $Y_3 = Px$ .
- האם זה משתלם? ברור! אתם 'משלמים'  $Y_2$  ומקבלים  $Y_3$ . זה רוח של  $Y_1$  על כל יחידה!
- **כלל הזהב הוא פשוט:** כל עוד מה שהעולם משלם לכם (מחיר) גדול ממה שהוא עולה לכם (הוצאות), תישיכו לייצר ולמכור!

# הגדרה פורמלית: כל ההתחמחות האופטימלי

**הכלל:** משק קטן ירצה למקסם את ערך התפוקה שלו. הוא עושה זאת על ידי ייצור בנקודת שבה העלות השולית המקומית משתווות למחיר היחסי העולמי.

קriterion ההחלטה:

אם  $P_x/MC_x > P_y$ : המחיר העולמי גבוה מהעלות המקומית. **כדי להגדיל את ייצור X.**

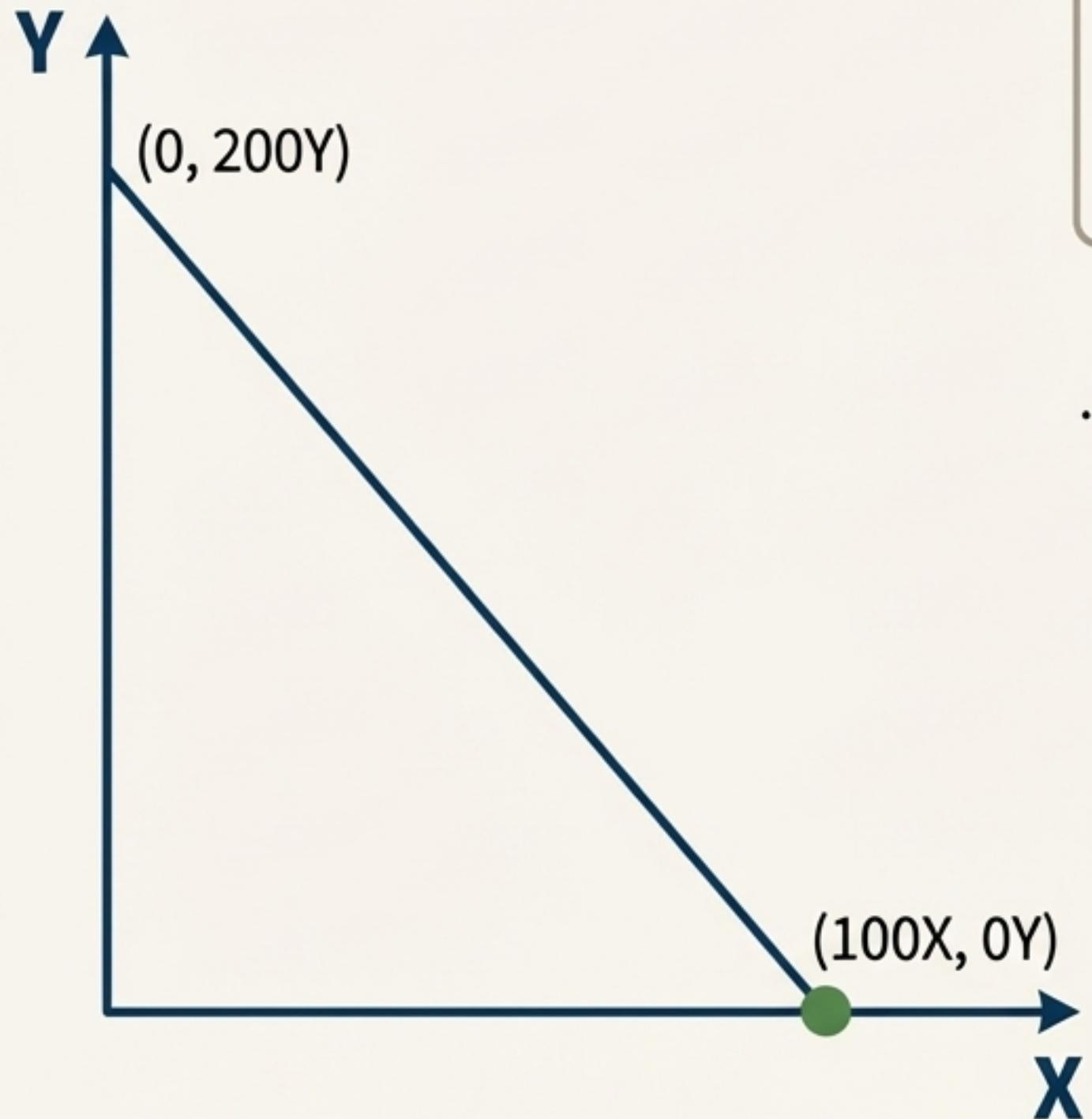
אם  $P_x/MC_x < P_y$ : המחיר העולמי נמוך מהעלות המקומית. **לא כדאי לייצר X, ישת יצורו.**

אם  $P_x/MC_x = P_y$ : זהה נקודת **היצור האופטימלי**.

**!Price > Cost? Produce**

התזוזן העתידי, מרגרה !' (מחיר > עלות? לייצר!)

# תרגיל לדוגמה: מציאת נקודת ההתמחות



**השאלה:**

עיקומת התמורה של משק היא קו ישר בין  $(0, 200Y)$  ל- $(100X, 0)$ .  
המוצרים בעולם:  $P_y = 10\$$ ,  $P_x = 30\$$ .  
מהי נקודת הייצור האופטימלית?

**פתרון (Chain of Thought):**

- שלב א' (чисוב עלות מקומית):** נחשב את העלות השולית לייצור  $X$ .  
השיעור של עיקומת התמורה הוא  $-2 = \frac{100}{200} = \Delta X / \Delta Y$   
 $\Delta Y = 2\Delta X$ , לכן,  
 $MC_x = 2Y$
- שלב ב' (чисוב מחיר עולמי):** נחשב את המחיר היחסי העולמי.  
 $P_x = 30\$ / 10\$ = P_y / P_x$ .
- שלב ג' (השווואה והחלטה):** נשווה בין המחיר לעלות:  
 $P_x / P_y (3) > MC_x (2)$

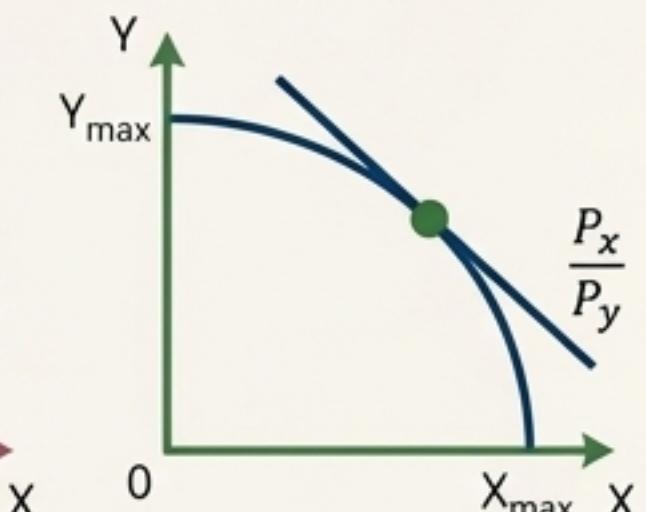
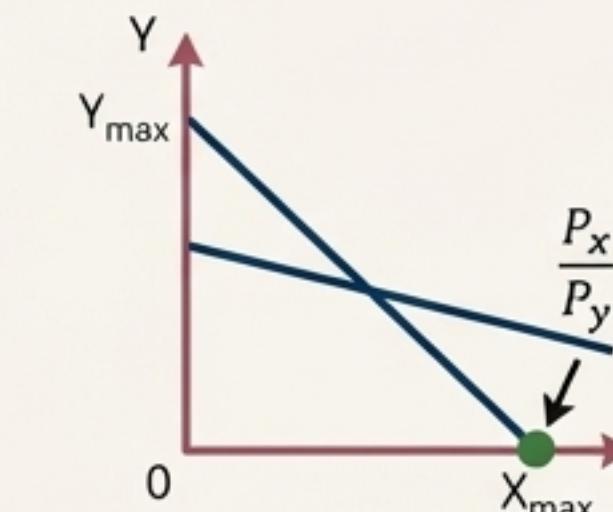
**מסקנה:** כיוון שהמחיר העולמי גבוה מהעלות המקומית,  
לmarket כדי להתמחות באופן מלא בייצור  $X$ .  
נקודת הייצור האופטימלית היא  $(100X, 0) = P$ .

# זהירות, מלכודת! ניואנסים של התמחות



## מלכודת #1: הטעמאות מהתמחות חלקית.

- **הטעות:** להניח שתמיד יש התמחות מלאה (בפינה של הגרף).
- **הדגש:** זה נכון רק לעקומה תמורה **لينיארית** (הוצאות קבועה). אם עקומה התמורה קעורה (כמו עקומה שבורה), הוצאות השולית משתנה. במקרה זה, הייצור האופטימלי יהיה בנקודת שבה היומי מראה טריטוריים מתוורה משתנות בנקודת שבה  $MC_x = P_y / P_x$ , מה שיכל להוביל להתמחות חלקית (יצור שני המוצרים).



## מלכודת 2: השוואת תפוחים לתפוזים.

- **הטעות:** להשוות  $P_x / P_y$  ל- $-MC_y$ .
- **הדגש:** ודאו שגם משווים את אותם המונחים! בודקים כיצד  $X$ ? השוו את  $P_x / P_y$  ל- $-MC_x$  (הוצאות של  $X$  במונחי  $Y$ ).

# נושא 3: יתרון ייחסי - סוד המסחר בין מערכות

הסבר לסתא: למה מנכ"ל לא עונה לטלפונים?

תארו לעצמכם מנכ"לית שהיא גם סגירת עסקאות של מיליוןים וגם קלדנית מהירה יותר מכלם במשרד. האם כדאי להקליד את המכתבים של עצמה?

**ממש לא!** למרות שיש לה 'יתרון מוחלט' בשתי המשימות, כל שעה שהיא משבצת על הקלדה היא שעה שהיא לא סגירת עסקה. 'הוצאות האלטרנטיבית' של הקלדה עבורה היא עצומה.

לכן, למנכ"לית יש **יתרון ייחסי** בסגירת עסקאות, ולעוזר/ת יש יתרון ייחסי בהקלדה. כל אחד מתמחה بما שהוא 'מצוות' עליו הכי פחות.

**מדיניות פועלות אותו דבר:** הבסיס המסחר הוא התמחות بما שהוצאות האלטרנטיבית שלו היא הנמוכה ביותר.



# הגדרה פורמלית: יתרון מוחלט לעומת יתרון יחסיב

יתרון יחסיב (Comparative Advantage)	יתרון מוחלט (Absolute Advantage)
<p>היכולת לייצר מוצר בעלות אלטרנטיבית שולית (<math>MC</math>) נמוכה יותר ממתחילה.</p> <p><b>*זהו המנווע של המסחר הבינלאומי!</b></p>	<p>היכולת לייצר מוצר תוך שימוש בפחות תשומות (למשל, פחות שעות עבודה).</p> <p><b>*לא רלוונטי להחלטת ההסתמאות!</b></p>

- **כלל המסחר:** מסחר יהיה כדאי לשני הצדדים אם כל צד יתרמה בייצור המוצר שבו יש לו יתרון יחסיב.
- **טווח מחירי המסחר:** המחיר היחסיבי ( $P_x/P_y$ ) חייב להיות בין העלות האלטרנטיביות של שתי המדינות:  
$$(מדינה) \chi > P_x/P_y > (מדינה) \alpha$$

# תרגיל לדוגמה: ארה"ב נגד סין - מי ייצור אוניות וממי מטוסים?

## השאלה:

 סין: כדי לייצר אונייה אחת (X), היא מותרת על 2 מטוסים (Y).  
 ארה"ב: כדי לייצר אונייה אחת (X), היא מותרת על 3 מטוסים (Y).  
למי יש יתרון יחסי בכל מוצר ומה טווח המחיראים למסחר?

מדינה	עלות אונייה (MCx)
	2Y
	3Y

העלות של סין נמוכה יותר ( $2 < 3$ ). **לסין יש יתרון יחסי בייצור אוניות (X).**

מדינה	עלות מטוס (MCy)
	$X/2$
	$X/3$

העלות של ארה"ב נמוכה יותר ( $1/3 < 1/2$ ). **לארה"ב יש יתרון יחסי בייצור מטוסים (Y).**

## שלב ב' (עלות מטוסים - MCy - M):

$MCy$  (סין)  $\times X/2 =$  (ההופכי של  $MCx$ )  
 $MCy$  (ארה"ב)  $\times 1/3 =$  (ההופכי של  $MCx$ )

המחיר העולמי של אוניות,  $Px/Py$ , חייב להיות בין העלות של שתי המדינות.

**טווח המהירות הכספי למסחר:  $2Y > Px/Py > 3Y$ .**

# זהירות, מלכודת! מיתוסים על סחר עולמי



## מלכודת 1#: מלכודת יתרון המוחלט.

**הטעות:** לחשב שאמ לאראה"ב יש יתרון מוחלט ביצור גם של אוניות וגם של מטוסים, אין לה מה להרוויח ממשר עם סין.

**הדגש:** זה שגוי לחולטין! גם אם למדינה יש יתרון מוחלט בכלל, עדין קיימים יתרונות יחסיים המבוססים על עליות אלטרנטיביות. התעלמו מיתון מוחלט כשאתם קובעים התמורות!



## מלכודת 22: מחיר מחוץ לטווח.

**הטעות:** לחשב שיתקיים מסחר גם אם המחיר העולמי הוא ' $2 < Px/Py$ ' או ' $3 > Px/Py$ ' בדוגמה שלנו'.

**הדגש:** אם המחיר נמדד מהעלויות של שתי המדינות, אף אחת לא תרצה לียวא. אם הוא גבוה מהעלויות של שתיהן, שתיהן ירצו לียวא ואף אחת לא תרצה לียวא. לכן, **לא יתקיים סחר**.

# סיכום: מרחב לאקדמיה

## נקודות מפתח לסיכום:

1. מסחר בינלאומי מفرد בין צורך לצריכה ומאפשר רווחה נוספת.
2. החלטת הייצור במשק קטן מותבססת על השוואת בין המחיר העולמי ( $P_x/P_y$ ) לעלות המקומיות (MC).
3. הבסיס למסחר בין כל המשקים הוא יתרון יחסי (עלות אלטרנטיבית נמוכה יותר), לא יתרון מוחלט.

## מילון "רחוב-אקדמיה":

מה זה אומר בתכליס	המונח האקדמי
כל הדברים שאפשר "לקנות" בעולם עם מה שאנחנו מייצרים.	קו המאזן המסחרי
"שער החליפין": כמה מטוסים העולם יתן לי תמורה אוניתה אחת.	יחס מחירים עולמי ( $P_x/P_y$ )
על כמה מטוסים אני צריך לוותר כדי לייצר עוד אוניתה אחת בעצמי.	עלות אלטרנטיבית שלית (MCx)
מי ה"מומחה" האמתי - זה שモותר על הכى פחות כדי לייצר משהו.	יתרון יחסי
להתמקד בייצור מה שאנחנו מכירים היטב בו יחסית לעולם.	התמורות