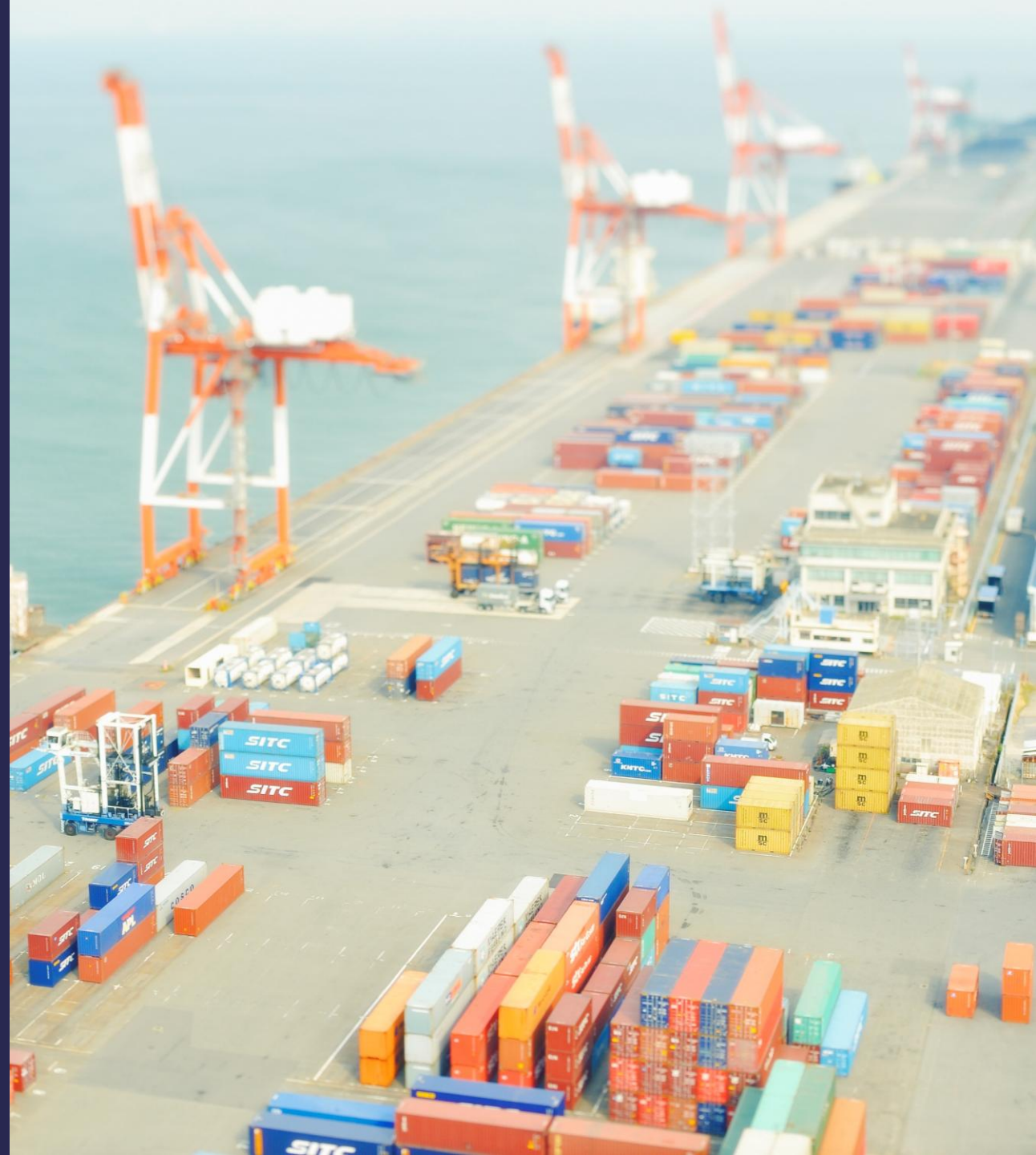


Kāpēc pasaule tirgojas? No Rikardo līdz tarifiem, Teslai un TikTok

Ieva Opmane



Vai valstis tiešām tirgojas savā starpā? Pilnīgi noteikti!

2025. gadā
starptautiskā
tirdzniecība:
\$35 triljoni
(~30% no globālā IKP)

12.1 miljardi tonnu
— uzkruti kuģiem
starptautiskiem jūras
pārvadājumiem (2024.
gadā)

Kā tas, kas notiek tūkstošiem kilometru tālu ietekmē mūsu ikdienu?

Globalizācija savieno tirgus, cilvēkus un idejas pāri robežām.

Pārrobežu plūsmas	Savstarpēja atkarība	Laiks un vieta mazina savu nozīmi
Preču, pakalpojumu, cilvēku, kapitāla, datu, ideju plūsma pāri valstu robežām	Ciešākas saiknes dažādu tirgu un institūciju starpā nozīmē lielāku ietekmi neatkarīgi no attāluma	Tehnoloģijas un loģistikas iespējas mazina uztveri par to, kas ir tālu un cik ātri preces un pakalpojumi pārvietojas

Lai gan šodien pievērsīsimies ekonomikai, savstarpējās saiknes sniedzas daudz tālāk par to.

Ekonomiskā dimensija

- Tirdzniecības plūsmas: preču un pakalpojumu pārrobežu kustība
- ĀTI un kapitāls: ārvalstu tiešās investīcijas un portfeļieguldījumu kapitāla plūsmas
- Ražošanas tīkli: dalība globālajās vērtības ķēdēs (GVK)
- Tirgus integrācija: cenu konverģence un šķēršļu likvidēšana

Sociālā dimensija

- Informācijas plūsmas: interneta joslas platums, pārrobežu datu plūsma
- Personiskie kontakti: starptautiskais tūrisms, migrācija un studentu mobilitāte
- Kultūras tuvība: globālo zīmolu, mediju un vērtību izplatīšanās (piem., McDonald's, IKEA)

Politiskā dimensija

- Starptautiskie līgumi: saistošas vienošanās starp suverēnām valstīm
- Diplomātiskie tīkli: vēstniecības, sadarbības iestādes
- Dalība organizācijās: dalība ANO, PTO un reģionālajos blokos

“Sāksim no paša sākuma — tā ir ļoti laba vieta, kur sākt...”

Autarķija (bez tirdzniecības)

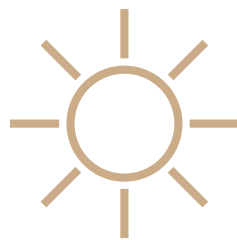


Ierobežota produktu daudzveidība
Augstākas ražošanas izmaksas
Ierobežojumi vietējo resursu dēļ
Zemāki ienākumi un labklājība

Tirdzniecība



Piekluve pasaules piedāvājumam un daudzveidībai
Zemākas cenas efektivitātes dēļ
Produktivitātes ieguvumi specializācijas rezultātā
Augstāki reālie ienākumi (tirdzniecības radīto ieguvumu rezultātā)



Tirdzniecības ieguvumi

Zemākas cenas patērētājiem

Lielāka produktu daudzveidība

Produktivitātes un efektivitātes ieguvumi

Augstāki kopējie reālie ienākumi



Tirdzniecības izmaksas

Darbavietu zudums nozarēs importa konkurences dēļ

Reģionālie ekonomiskie satricinājumi

Īstermiņa pārejas izmaksas

Pieaugoša nevienlīdzība (ienākumu sadales ietekme)

Kā panākt labklājību ar tirdzniecības palīdzību?

...atbilde atkarīga no tā, kam jautājat.

1500tie gadi

Lielo ģeogrāfisko atklājumu laikmets

Sākas koloniālā ekspansija.
Spānija īsteno **buljonismu**
("metālnaudas teorija",
bullionism) – zelta un
sudraba uzkrāšanu kā
galveno valsts bagātības
mērauklu.

1651. gads

Navigācijas akts

Lielbritānijas
protekcionisma likums, kas
noteica, ka tirdzniecība
jāveic ar angļu kuģiem, lai
vājinātu Nīderlandes
kuģniecības nozari

1600tie

Privilīgētās kompānijas

Tiek dibināta **Britu
Austrumindijas
kompānija** un Nīderlandes
tirdzniecības kompānijas.
Tirdzniecībā dominē valsts
atbalstīti monopoli.

1776

Klasiskās teorijas pavērsiens

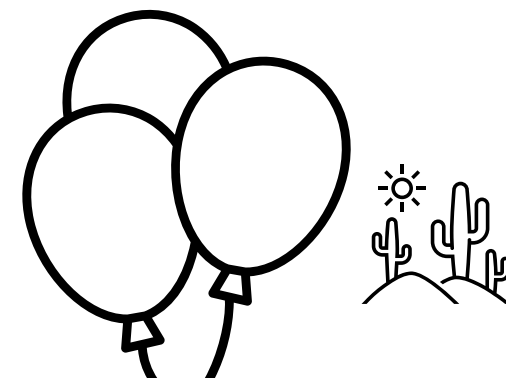
Ādams Smits publicē
"Tautu bagātību",
kritizējot merkantilismu
un aizstāvot brīvu tirgu.

Piemērs: merkantilisms praksē

Pamatprasība: Precēm, kas tika importētas Anglijā vai tās kolonijās, bija jābūt pārvadātām ar angļu kuģiem vai ražotājvalsts kuģiem.

Stratēģiskais mērķis: Izbeigt Nīderlandes Republikas dominējošo lomu pasaules kuģniecībā un tirdzniecības starpniecībā.

Koloniālie ierobežojumi: Koloniju preču (tabakas, cukura) eksporta ierobežojumi par labu Anglijai, piešķirot britu tirgotājiem monopolu.



Ar šādu politiku
taču nekas nevar
noiet greizi, vai
ne?

Piemērs: merkantilisma slazds

Konteksts: Milzīgas zelta un sudraba plūsmas no Jaunās pasaules kolonijām (Amerikas) uz Spāniju 16. gadsimtā

Merkantilisma panākums? Pēc merkantilisma standartiem tas ir ieguvums, jo Spānija uzkrāja milzīgu bagātību.

Ekonomiskā realitāte: Vietējā ražošana nepalielinājās. Pārāk liels naudas daudzums attiecībā pret preču daudzumu izraisīja strauju inflāciju.

Sekas un secinājumi:

Inflācijas ietekme

Cenas pieauga par aptuveni 400 %, mazinot Spānijas eksporta reālo konkurētspēju.

"Nīderlandes slimība"

Koloniju bagātība kavēja vietējās rūpniecības attīstību; bija lētāk importēt ārvalstu preces.

Produktivitāte ir izšķiroša

Naudas krājums nav tas pats, kas reālā bagātība (ražošanas kapacitāte).

Merkantilistu skatījums:

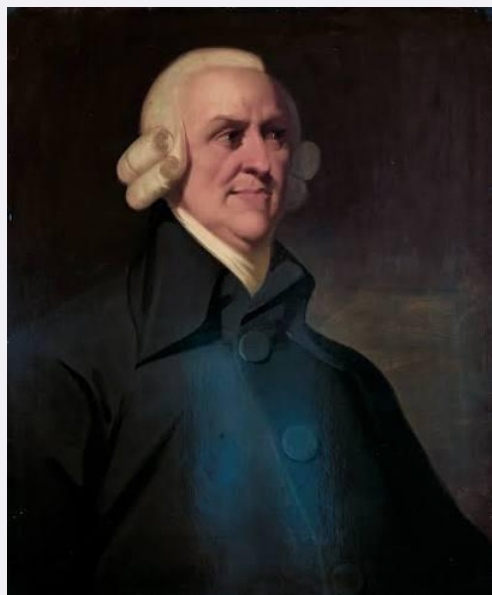
Nulles summas spēle.
Vajadzīgs pastāvīgs
tirdzniecības
pārpalikums.

Tu iegūsti, es zaudēju

Klasiskais skatījums:

Tirdzniecībā **iegūst abi**.
Tirdzniecības šķēršļi
mazina ieguvumu

Kopā radām vairāk



Absolūtā priekšrocība – valsts spēj saražot preci, izmantojot mazāk resursu nekā cita valsts.

Ādams Smits (1776):

“Ja ārvalsts var mums piegādāt preci lētāk, nekā mēs paši varam to saražot, labāk to no tās iegādāties.”



Salīdzinošā priekšrocība – spēja saražot preci vai pakalpojumu ar zemākām alternatīvajām izmaksām nekā tirdzniecības partneriem

Deivids Rikardo (1817) *“Pilnīgi brīvas tirdzniecības sistēmā katra valsts dabiski novirza savu kapitālu un darbaspēku tām nodarbēm, kas tai ir visizdevīgākās.”*

Piemērs: Lielbritānijas ogles un dzelzs 19. gadsimtā

Dabas resursu nodrošinājums

Lielbritānijai bija plaši un viegli pieejami ogļu slāņi un dzelzsrūdas atradnes transporta ceļu tuvumā, radot dabisku produktivitātes priekšrocību.

Tehnoloģiskais pārkums

Tvaika dzinējs un domnu krāsns *ļāva būtiski samazināt vienas tonnas saražošanai nepieciešamo darba stundu skaitu salīdzinājumā ar konkurentiem.*

Absolūtā priekšrocība

Lielbritānija varēja ražot dzelzi un enerģiju, izmantojot mazāk resursu nekā Francija vai Vācija, tādējādi apstiprinot Smita specializācijas teoriju.

Ietekme uz pasaules tirdzniecību

“Pasaules darbnīca”

Līdz 1850. gadam Lielbritānija saražoja vairāk nekā 50 % pasaules dzelzs un ogļu.

Eksporta virzīta izaugsme

Šī absolūtā priekšrocība ļāva Lielbritānijai lēti eksportēt mašīnas un tekstilizstrādājumus, dominējot pasaules tirgos.

Nozaru specializācija

Nozarei raksturīga absolūtā priekšrocība veicina specializāciju.

Nedaudz teorijas: Rikardo modeļa uzbūve

2
valstis

2
preces

1 ražošanas
faktors
(darbaspēks)

Tehnoloģijas: nemainīgs darba stundu skaits vienas preces vienības saražošanai (katrai precei tas atšķiras).

Pieņemta **pilnīga konkurence** un **darbaspēka mobilitāte valsts iekšienē**, bet ne starp valstīm. Darba samaksa starp nozarēm vienā valstī izlīdzinās.

Ja **vienīgās izmaksas ir darbaspēks**, cenas atspoguļo tā patēriņu. Konkurences līdzsvarā cena ir darba samaksa stundā, reizināta ar stundām uz preces vienību.

Kā šis modelis var palīdzēt izprast starptautisko tirdzniecību?

Skaitliskais piemērs: Rikardo modeļa uzbūve

Vienības darbaspēka patēriņš (stundas, kas nepieciešamas 1 vienības saražošanai)

Prece	Valsts A	Valsts B
Maize (1 kg)	1 stunda	6 stundas
Zivis (1 kg)	2 stundas	3 stundas

Piezīme: mazāks skaitlis norāda uz augstāku produktivitāti (vienas vienības saražošanai nepieciešams mazāk stundu).

Autarķijā, vienmērīgi sadalot 8 darba stundas, valsts A var saražot 4 kg maizes (4 stundās) un 2 kg zivju.

Valsts B: 2/3 kg maizes un 1 1/3 kg zivju.

Maizes nozare:

Valsts A ir produktīvāka

Zivju nozare:

Valsts A ir produktīvāka

Jautājums: Ja valsts A ir pārāka visā, kāpēc tai tirgoties? Vai valsts B vispār spēs konkurēt?

Rikardo atziņa:

Tirdzniecību nosaka salīdzinošās priekšrocības, **nevis absolūtās** izmaksas. Jāaprēķina katras preces alternatīvās izmaksas.

Alternatīvās izmaksas: no cik daudz citu preču jāatsakās, lai saražotu izvēlēto preci?

Zivju ražošanas alternatīvās izmaksas:

Valsts	Aprēķins (laiks 1 kg zivju / laiks 1 kg maizes)	1 kg zivju izmaksas (maizes kg)	Secinājums
Valsts A	2/1	2 kg maizes	Augstākas izmaksas
Valsts B	3/6	0,5 kg maizes	Zemākas izmaksas

Alternatīvās izmaksas: otras preces vienību skaits, no kurām jāatsakās, lai saražotu vēl vienu šīs preces vienību.

Piezīme: līdzīgi var aprēķināt maizes alternatīvās izmaksas. Valstī B tās ir augstākas, bet valstī A – zemākas.

Valsts A:

Valsts A atsakās no 2 kg maizes, lai saražotu 1 kg zivju, bet tikai no 0,5 kg zivju, lai saražotu 1 kg maizes. Tai ir salīdzinošā priekšrocība maizes ražošanā.

Valsts B:

Valsts B atsakās tikai no 0,5 kg maizes, lai saražotu 1 kg zivju, bet no 2 kg zivju, lai saražotu 1 kg maizes. Tai ir salīdzinošā priekšrocība zivju ražošanā.

Salīdzinošā priekšrocība

Tirdzniecību nosaka relatīvās, nevis absolūtās izmaksas.

Valsts A ražos maizi, valsts B ražos zivis.

Pastāv cenu diapazons, kas ir izdevīgs abām valstīm

Autarķijas relatīvo cenu aprēķināšana

Pilnīgas konkurences apstākļos cena ir vienāda ar alternatīvajām izmaksām (vienības darbaspēka attiecību)

Valsts	Attiecība (P_{zivju}/P_{maizes})	Cena autarķijā
Valsts A	2/1	2 zivis/maize
Valsts B	3/6	0,5 zivis/maize

Valsts A: zivis ir dārgas,
Valsts B: zivis ir lētas.

Stimuls tirdzniecībai:

Valsts B eksportēs zivis, ja pasaules cena būs $>0,5$ (zivis par maizes vienību).

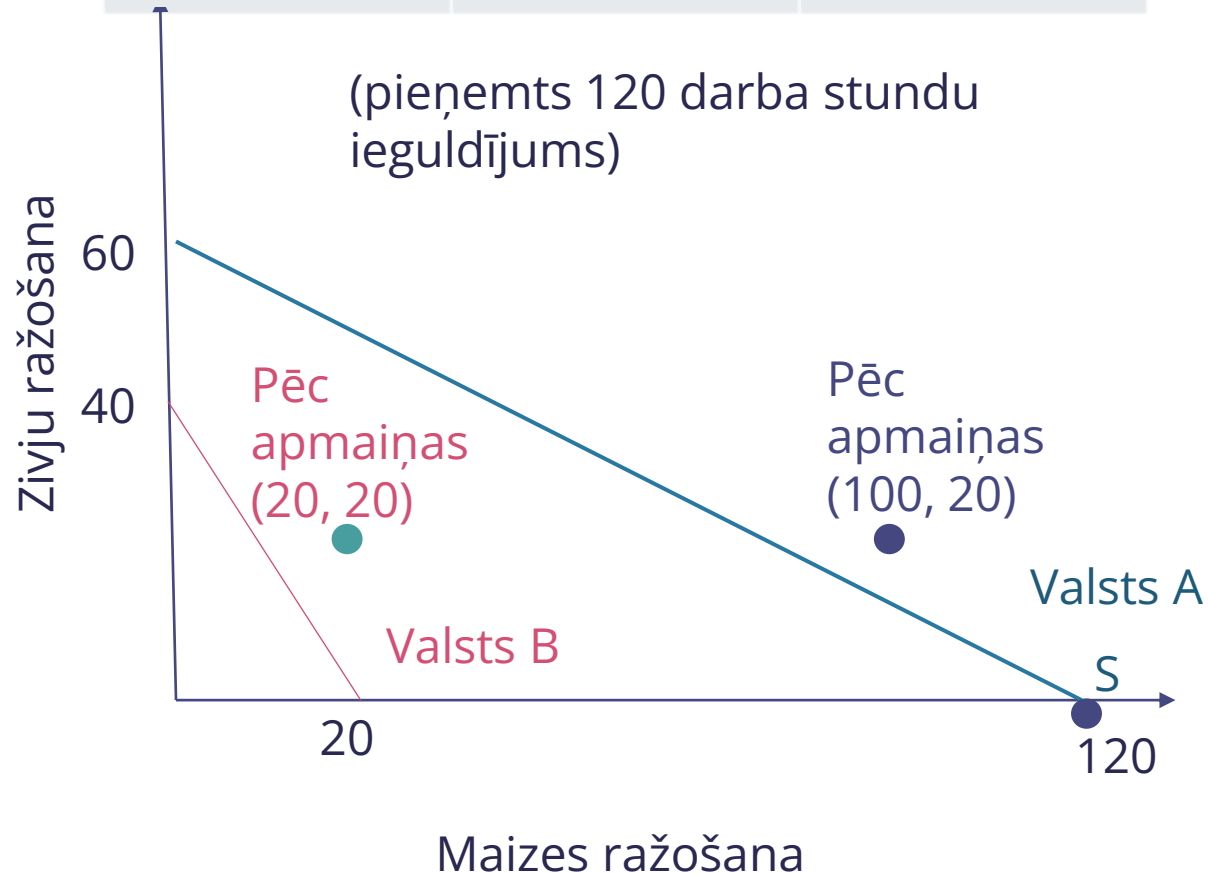
Valsts A importēs zivis, ja pasaules cena būs $<2,0$.

Tirdzniecība ir abpusēji izdevīga, ja zivju relatīvā cena ir

$$0,5 < P_{zivis} / P_{maize} < 2,0$$

Tirdzniecības "maģija": patēriņš iespējams ārpus ražošanas iespēju robežas

Prece	Valsts A	Valsts B
Maize (1 kg)	1 stunda	6 stundas
Zivis (1 kg)	2 stundas	3 stundas



Specializācija:

Valstij A ir salīdzinošā priekšrocība maizes ražošanā. Tā pilnībā specializējas punktā S: 120 stundās saražo 120 maizes vienību un 0 zivju vienību. Tā maksimāli ražo preci, kurā ir efektīvāka.

Valsts B, veltot 120 stundas zivju ražošanai, var saražot 40 zivju vienību un 0 maizes vienību.

Patēriņa robeža

Tirdzniecība par pasaules cenām rada jaunas patēriņa iespējas.

Valsts A var apmainīt 20 maizes vienību pret 20 zivju vienībām. Tagad gan valstī A, gan valstī B patēriņa iespējas ir lielākas nekā autarķijā.

Tirdzniecība ir abpusēji izdevīga, ja zivju relatīvā cena ir

$$0,5 < P_{\text{zivis}} / P_{\text{maize}} < 2,0$$

Rikardo klasiskais piemērs: Anglija un Portugāle

Audumu un vīna tirdzniecība

Scenārijs

Portugālei ir absolūtā priekšrocība abu preču ražošanā: gan vīnam, gan audumam vajag mazāk darba nekā Anglijā.

Mehānisms

Tomēr Anglijai ir salīdzinošā *priekšrocība auduma* ražošanā, jo tās alternatīvās izmaksas (zaudētā vīna izteiksmē) ir zemākas.

Loģika

Portugāle ir “vairāk pārāka” vīna nekā auduma ražošanā. Anglija ir “mazāk neizdevīgā stāvoklī” auduma nekā vīna ražošanā.

Tirdzniecības rezultāts

Specializācija

Anglija novirza resursus auduma ražošanai; Portugāle koncentrējas uz vīnu.

Apmaiņa

Anglija eksportē audumu, lai iegādātos Portugāles vīnu.

Ieguvums

Abas valstis patērē vairāk abu preču, nekā tās varētu patērēt izolācijā (ārpus savas autarķijas ražošanas iespēju robežas).

Kā sākās starptautiskā tirdzniecība, un vai tā jau beigusies?

Pirms 1800. gadiem

Agrīnie tirdzniecības tīkli

Zīda ceļš un Lielo ģeogrāfisko atklājumu laikmets. Ierobežoti attāluma un izmaksu dēļ. Tirdzniecība ar augstas vērtības luksusa precēm (garšvielām, zīdu).

1945.–1980. gads

Bretonvudas sistēma

Institucionālā atjaunošana (GATT, SVF). Muitas tarifu samazināšana attīstītajās valstīs. Daudznacionālo uzņēmumu uzplaukums.

2008. gads–mūsdienas

Satricinājumi un noturība

Finanšu krīze, Covid-19, ģeopolitika. Pāreja uz digitāliem pakalpojumiem, lēnāka globalizācija, noturīgākas piegādes ķēdes un ražošana draudzīgās valstīs.

1870.–1914. gads

Pirmais tirdzniecības vilnis

Tvaikoņu, telegrāfa un zelta standarta veicināts. Masveida migrācija un koloniālās tirdzniecības integrācija.

1990.–2008. gads

Hiper-globalizācija

PTO izveide, IKT revolūcija, konteinerizētā kuģniecība. Jaunattīstības valstis (Ķīna) pievienojas globālajām vērtības ķēdēm.

Starptautiskā tirdzniecība mainās: no preču tirdzniecības uz pakalpojumiem

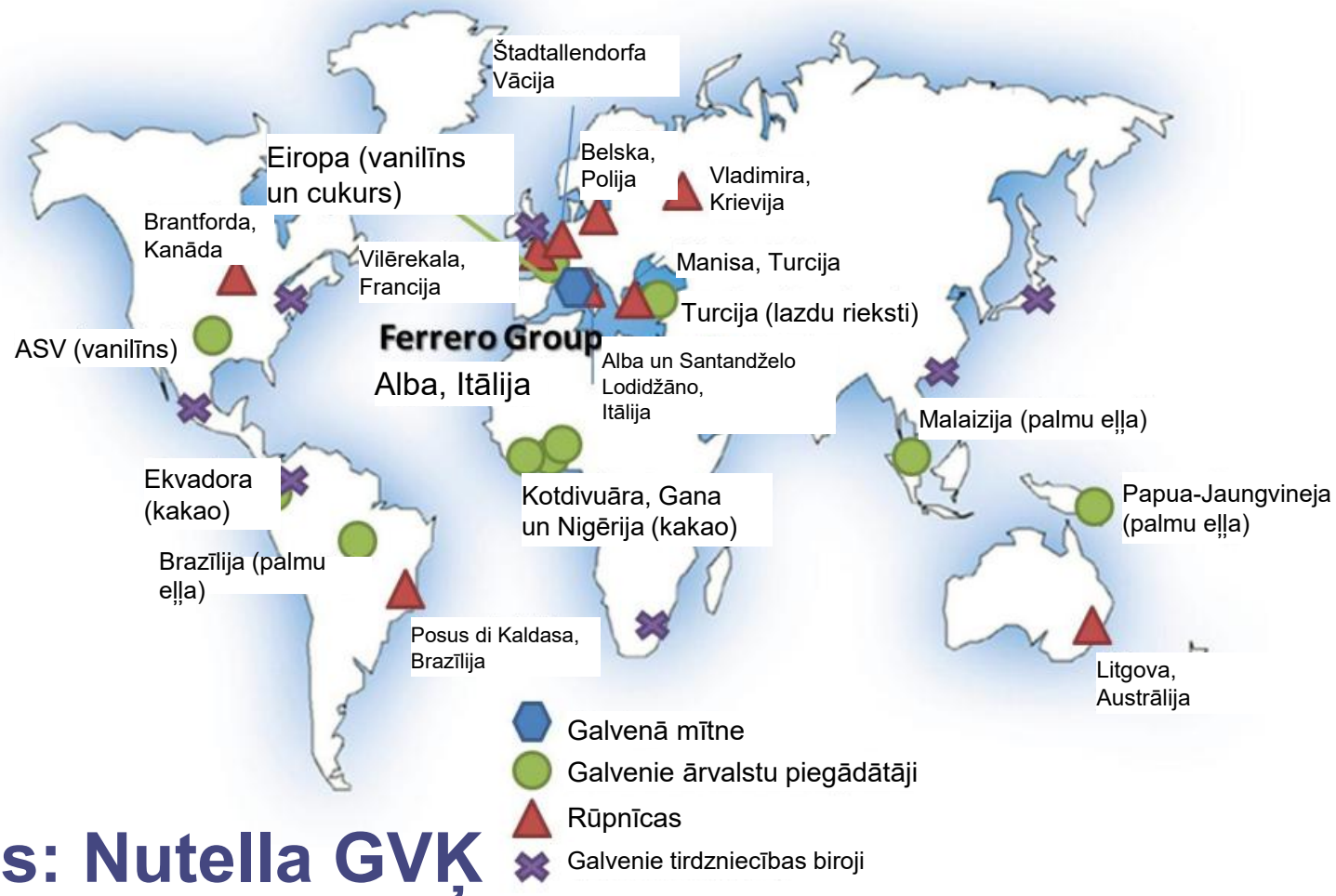
	Aplēstie 2025. gada ieņēmumi
Meta (Facebook, Instagram, WhatsApp)	196+ mljrd. USD
YouTube	40+ mljrd. USD
TikTok	23 mljrd. USD



Kā digitālas platformas un sociālie tīkli **veicina konkurenci** tirgotāju starpā?

Kā digitālo platformu un sociālo tīkli **veicina tirgus koncentrēšanos** vienu spēlētāju rokās?

Bet atpakaļ pie preču ražošanas un tirdzniecības:



Globālā vērtības ķēde ir starptautisks vērtības radīšanas process.

Preces netiek ražotas vienā valstī — tās ir “ražotas pasaulē”.

Attēls: Nutella GVĶ

Avots: [Ferrero](#); [OECD \(2013\)](#), “*Globālo vērtības ķēžu kartējumi*”



Piemērs: automobiļu nozare

Līmeņi

- 
- 3. līmenis: izejmateriāli — dzels, kaučuks, litijs, stikls...
 - 2. līmenis: specializētas detaļas — mikroshēmas, sūkņi, audumi
 - 1. līmenis: pilnīgas sistēmas — piemēram, dzinēji, sēdekļi, elektronika
 - Noslēdzošā ražošana — pētniecība un izstrāde, dizains, gala ražošana, zīmolvedība

Valstis

- *Resursiem bagātas* (Austrālija, Čīle, Ķīna)
- *Specializētas* (Taivāna, Dienvidkoreja, Itālija)
- *Reģionālas* (Meksika, Austrumeiropas valstis, Taizeme)
- *Globālas* (Vācija, ASV, Japāna, Ķīna)



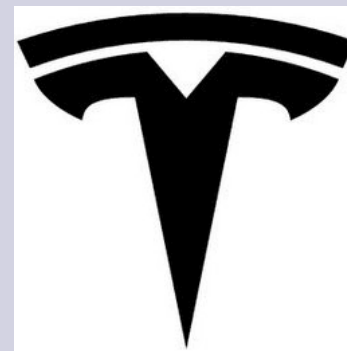
Līmeņi

- 3. līmenis: izejmateriāli – dzels, kaučuks, litijs, stikls...
- 2. līmenis: specializētas detaļas — mikroshēmas, sūkņi, audumi
- 1. līmenis: pilnīgas sistēmas — piemēram, dzinēji, sēdekļi, elektronika
- Noslēdzošā ražošana — pētniecība un izstrāde, dizains, gala ražošana, zīmolvedība

Piemērs: automobiļu nozare

Tesla

Litijs – Austrālija
Niķelis – Indonēzija
Kobalts – Kongo
Grafīts – Mozambika



Akumulatoru ražošana – Ķīnā, Japānā un Dienvidkorejā

Auto gala "salikšana": ASV, Ķīna, Vācija

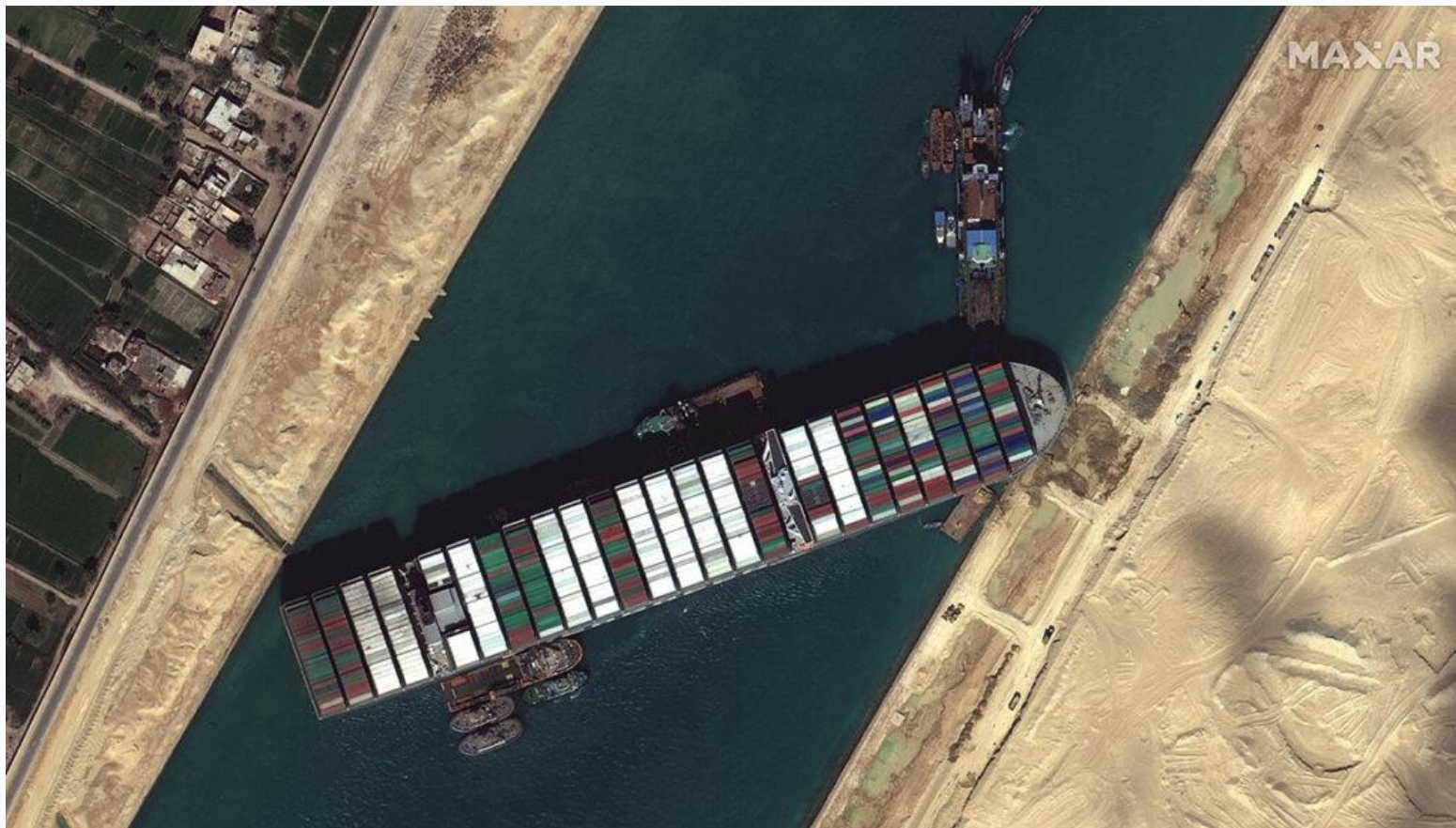
GVK ieguvumi

- Efektīvāka ražošana
- Zemākas izmaksas un lētākas preces patērētājiem
- Iespēja iegūt zināšanas un pieredzi no visas pasaules
- Ātrāka inovāciju ieviešana
- Iespējas arī mazāk attīstītām valstīm iesaistīties augstas vērtības ķēdēs
- Darbavietu radīšana un ekonomiskā izaugsme

GVK riski

- Piegādes ķēžu traucējumi (dabas katastrofu, pandēmiju, karu, ostu slēgšanas u. c. dēļ)
- Pārmērīga atkarība no ārvalstu piegādātājiem
- Darbavietu zudums valstīs ar augstiem ienākumiem
- Vājas darba un vides aizsardzības prasības mazāk attīstītās valstīs
- Nevienlīdzīga radītās vērtības iegūšana
- Ģeopolitiskie un tirdzniecības riski

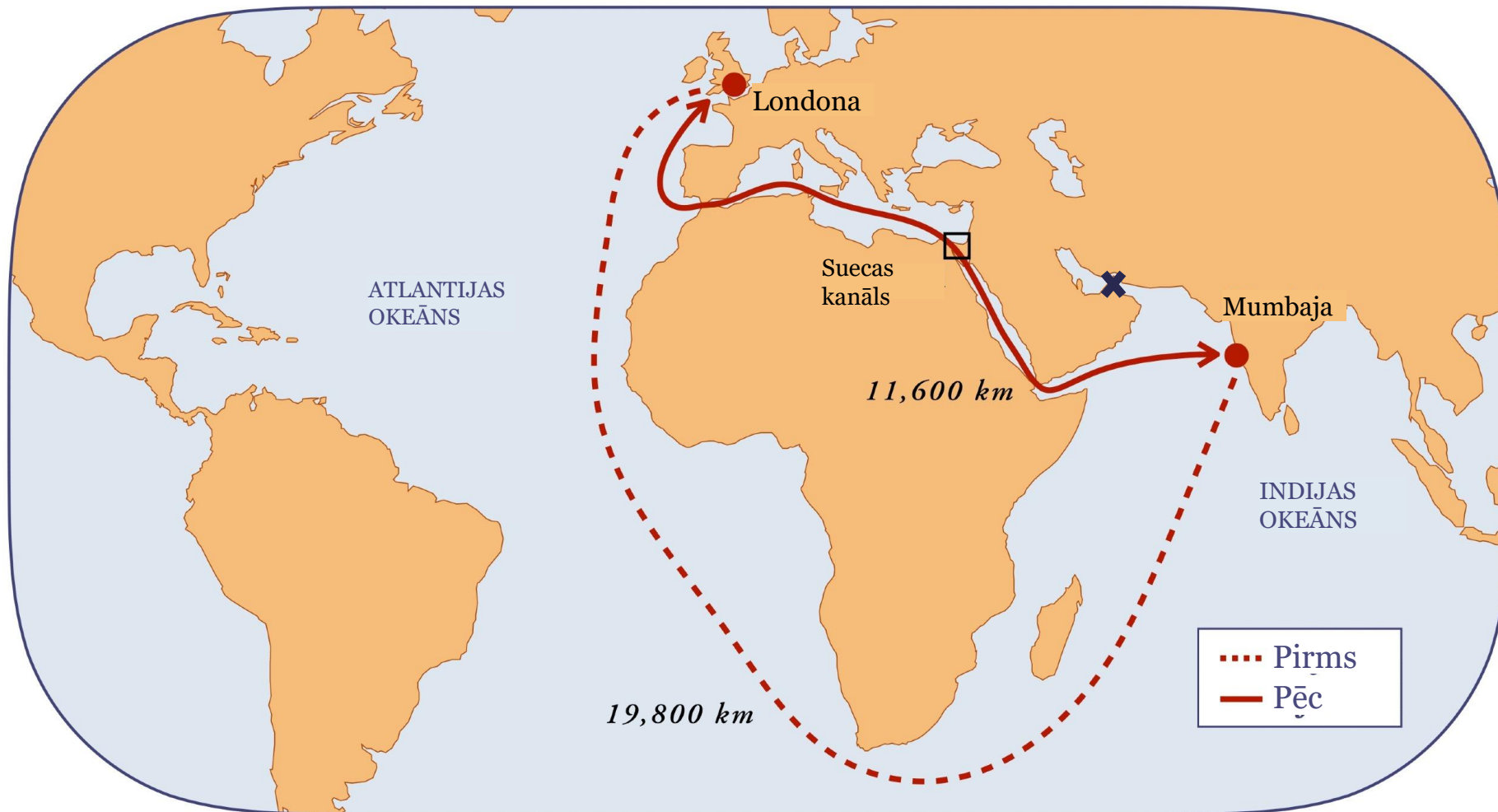
Kad kaut kas noiet greizi...



- 2021. gada 23. marts
- Kuģis ir aptuveni 400 m garš
- Kuģis bija iestrēdzis 6 dienas!
- Ja Suecas kanāls ir slēgts, kuģošanas laiks ap Labās Cerības ragu palielinās vismaz par 10 dienām.
- Parasti katru dienu šo kanālu izmanto 50 kuģi
- Kavēšanās un cenu kāpums...

Konteinerkuģa Ever Given, kas iestrēdzis Suecas kanālā, satelītattēls. (Attēls: Maxar Technologies.) Avots: <https://mideast.unc.edu/how-did-one-stuck-ship-hamper-global-trade/>

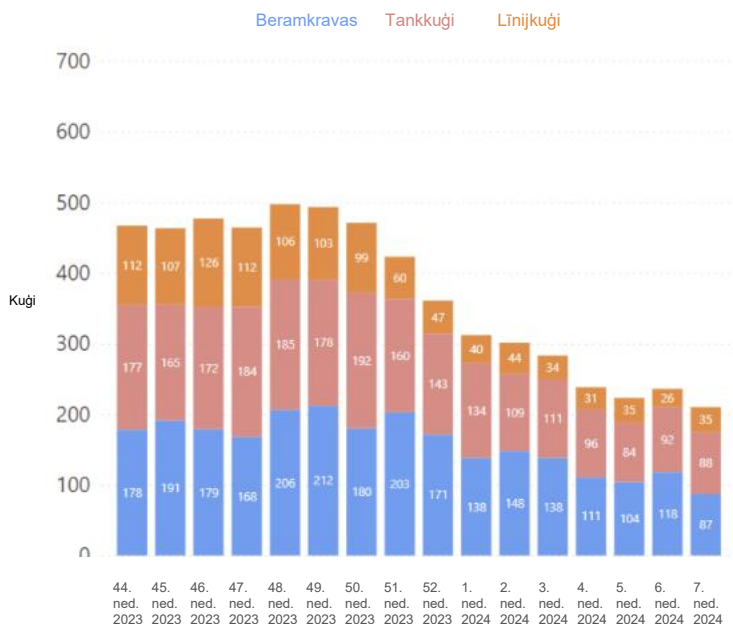
Suecas kanāls, Hormuza šaurums...



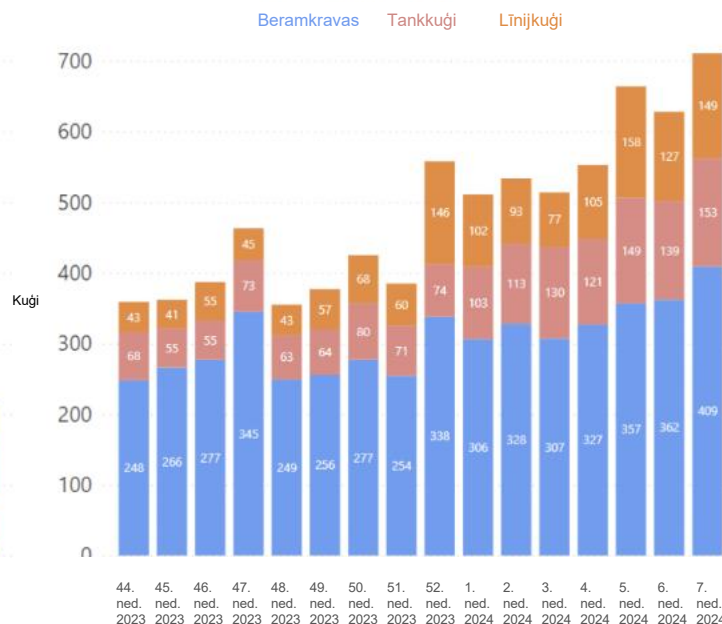
Netālu: Sarkanajā jūrā un Adenas līcī kuģošanu traucē hutiešu uzbrukumi un raķešu triecieni

KUĢU SKAITS NEDĒĻĀ PĒC VEIDA

SUECAS KANĀLS



LABĀS CERĪBAS RAGS



- *Kopš 2023. gada oktobra*
- **Jemenas hutiešu** nemiernieki, kurus atbalsta Irāna, uzbrūk tirdzniecības kuģiem ar droniem, raķetēm un reaktīvajām granātām
- ASV gaisa triecieni
- Pamiers, bet situācija nav stabila
- Kuģu apdrošināšanas cenas būtiski pieaug
- Un tagad: Hormuza šaurums
- Klimata pārmaiņu dēļ iespējami pārvadājumu ierobežojumi arī citviet (piem., Panamas kanālā)

Avots: <https://orfme.org/expert-speak/from-sea-lines-to-fault-lines-managing-the-economic-fallout-of-the-houthi-shipping-attacks/>

Dažādi nolīgumi uzlabo savstarpējās tirdzniecības nosacījumus

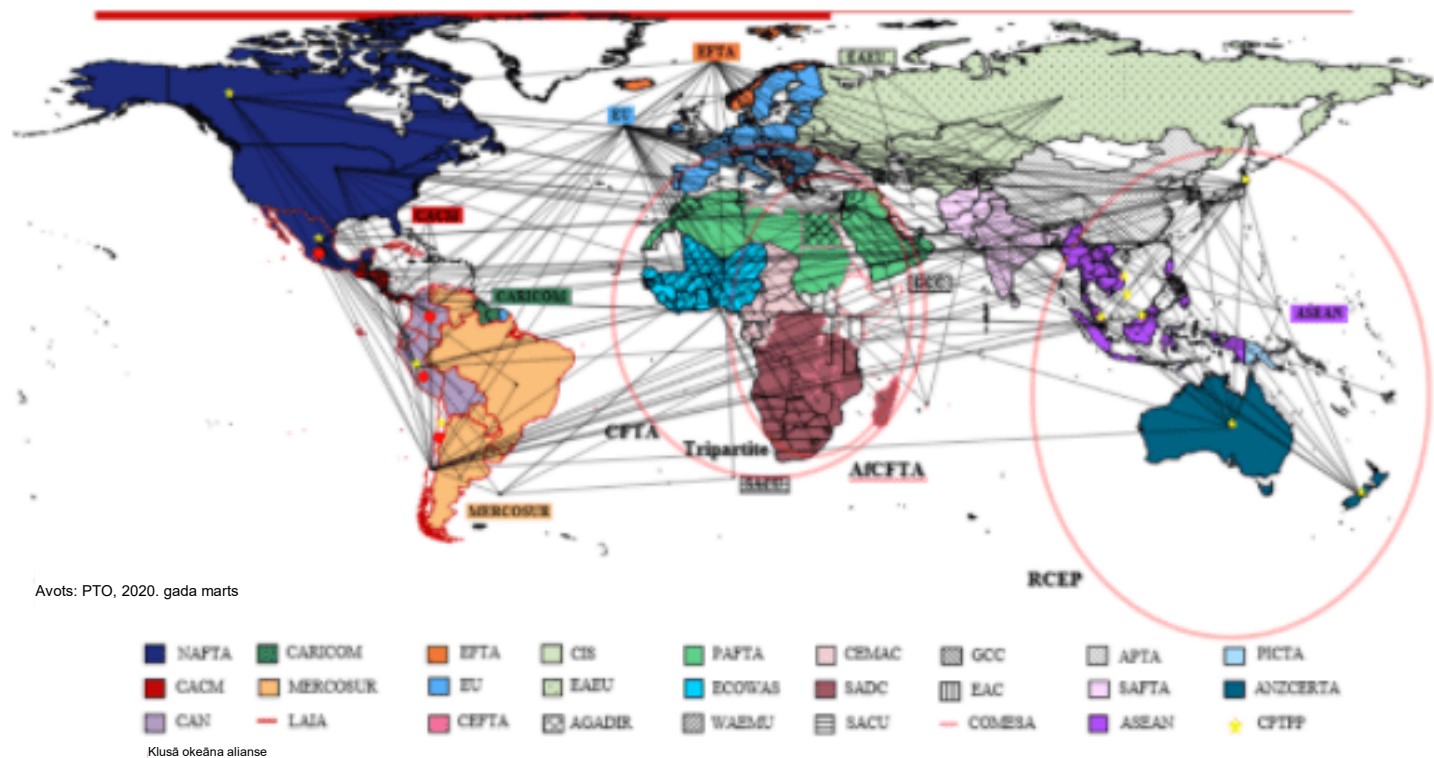
- Brīvās tirdzniecības nolīgumi, muitas savienības un citas tirdzniecības nolīgumu formas.
- Veicina ekonomisko sadarbību un izaugsmi.
- Saistības un uzticamība.
- Tirdzniecības radīšana un novirzīšana.



Ne tikai Eiropas Savienība – vēl DAUDZ citu tirdzniecību veicinošu līgumu

- **ES** vienotais tirgus
- **RCEP** – Reģionālā visaptverošā ekonomiskā partnerība: Āzijas un Klusā okeāna reģiona integrācija (15 valstis, 30 % pasaules IKP)
- **USMCA** – ASV, Meksikas un Kanādas nolīgums (atjaunots NAFTA – Ziemeļamerikas brīvās tirdzniecības nolīgums)
- **CPTPP** – Visaptverošais un progresīvais nolīgums par Klusā okeāna reģiona partnerību

Nolīgumu mudžeklis (arī apspriešanā esošie):



Tomēr reālajā pasaulē dažādi apstākļi var ierobežot tirdzniecības ieguvumus

Papildus izmaksas samazina ieguvumus

Transporta izmaksas, tarifi un beztarifu barjeras rada atšķirību starp cenām, samazinot tirdzniecības apjomu un mainot specializācijas modeļus.

Netirgojamās nozares

Daudzi pakalpojumi (piem., friziera pakalpojumi, mājokļi, veselības aprūpe) jāpatērē tur, kur tie tiek sniegti, ierobežojot starptautiskās tirdzniecības integrācijas iespējas.

Iekšējā tirgus priekšrocības saglabāšanās

Neraugoties uz globalizāciju, valstis būtiski vairāk tirgojas savās robežās nekā pāri tām ("robežu efekti").

Nozaru iekšējās tirdzniecības mīkla

Klasiskie modeļi nespēj izskaidrot, kāpēc līdzīgas valstis tirgojas ar līdzīgām precēm (piem., Vācija un Francija abas eksportē automobiļus viena otrai).

Mēroga ekonomija

Ražošanas efektivitāte palielinās līdz ar apjomu. Valstis specializējas, lai mazāku preču veidu skaitu ražotu lielākā mērogā, samazinot vienības izmaksas.

Monopolistiskā konkurence

Uzņēmumi ražo atšķirīgus produktus. Tirdzniecība paplašina tirgu un sniedz patērētājiem daudzveidības ieguvumus, ko salīdzinošās priekšrocības neizskaidro.

Aglomerācijas efekti

Nozares koncentrējas noteiktās vietās (piem., Silīcija ielejā), kopīgi izmantojot specializētu darbaspēku un resursus. Tas rada ārējo mēroga ekonomiju.

Valsts var vēlēties mainīt savas sākotnējās salīdzinošās priekšrocības

Dinamiskā priekšrocība

Salīdzinošā priekšrocība nav statiska; tā mainās, uzkrājoties zināšanām, pieredzei un vēsturisko izvēļu rezultātā.

Mācīšanās darot

Uzkrājoties ražošanas pieredzei, produktivitāte aug. Uzņēmumi iemācās ražot efektīvāk, izmaksas krītas un laika gaitā rodas dinamiska mēroga ekonomija.

Jauno nozaru aizsardzība

Jauno vietējo nozaru pagaidu aizsardzību var pamatot ar vajadzību uzkrāt pieredzi, samazināt izmaksas un kļūt konkurētspējīgām pasaulē.

Atkarība no attīstības ceļa

Sākotnējās priekšrocības vai vēsturiskas nejaušības var ilgstoši nostiprināt noteiktu valstu specializāciju (piem., Silīcija ieleja, Šveices pulksteņi).

Tehnoloģiju izplatīšanās

Tirdzniecība veicina precēs ietverto zināšanu un tehnoloģiju pārnesei, dodot jaunattīstības valstīm iespēju tuvojties tehnoloģiju līderēm.

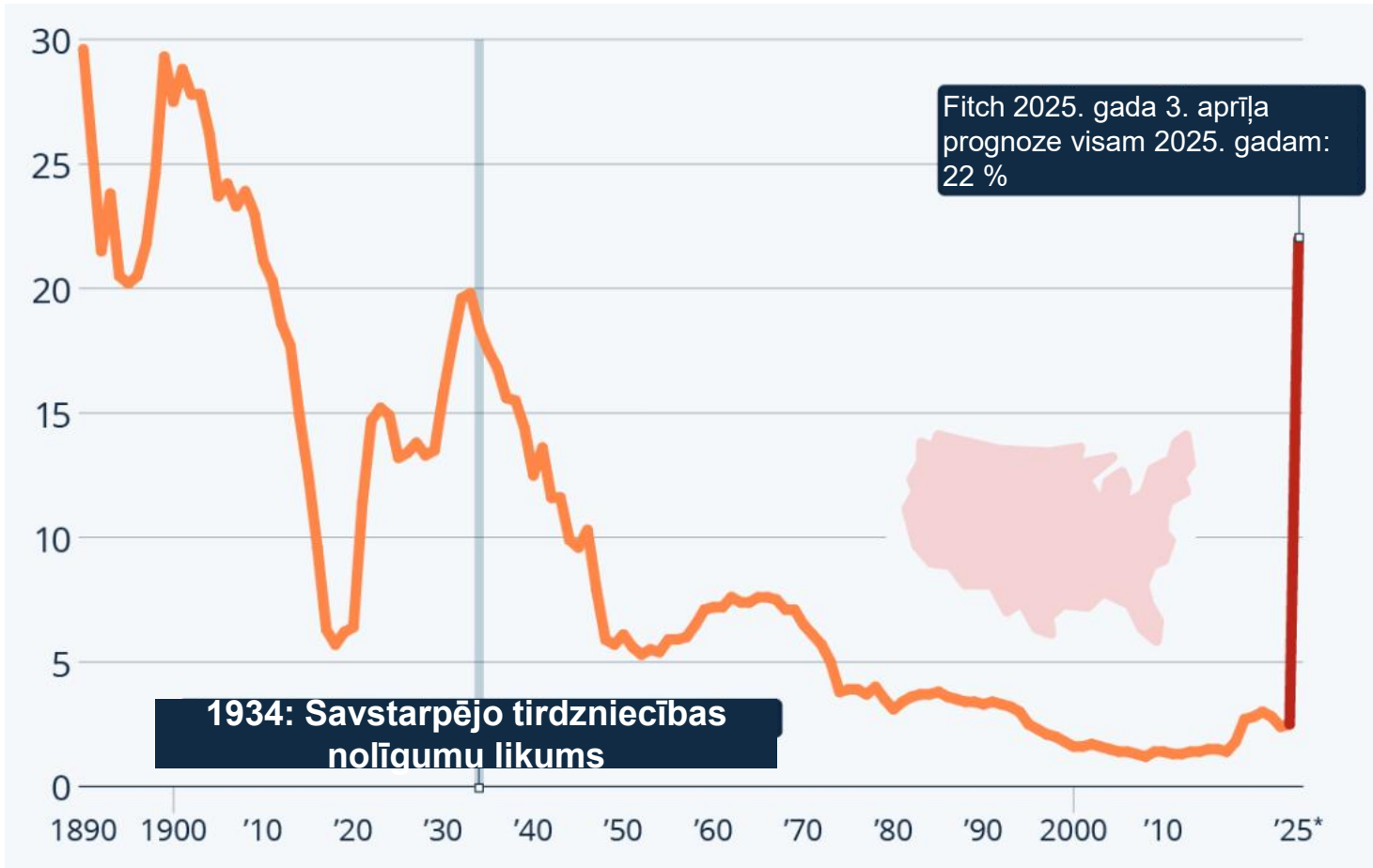
Valstīm patīk brīvā tirdzniecība. Taču reizēm tarifi patīk vēl vairāk

Tirdzniecības politikas instrumenti, proti, valdību izmantoti rīki starptautiskās tirdzniecības regulēšanai:

- **Specifiskie tarifi** (piemēram, \$3 par naftas barelu).
- **Vērtības tarifi** – nodokļi, ko nosaka procentos no importēto preču vērtības.
- **Beztarifu barjeras: importa kvotas, eksporta ierobežojumi.**
- **Tiešās subsīdijas** ražotājiem.
- Valsts iepirkumi – **priekšroku var dot vietējiem ražotājiem.**
- **Administratīvās barjeras** (formāli ierobežojumi, piemēram, drošības prasības, muitas procedūras vai citi ierobežojumi).



ASV tirdzniecības tarifi



Avoti: ASV Starptautiskās tirdzniecības komisija, Fitch Ratings, Statista

2025. gada 2. aprīlī Tramps izsludināja “Atbrīvošanas dienu”, nosakot 10 % pamat importa tarifu gandrīz visām valstīm

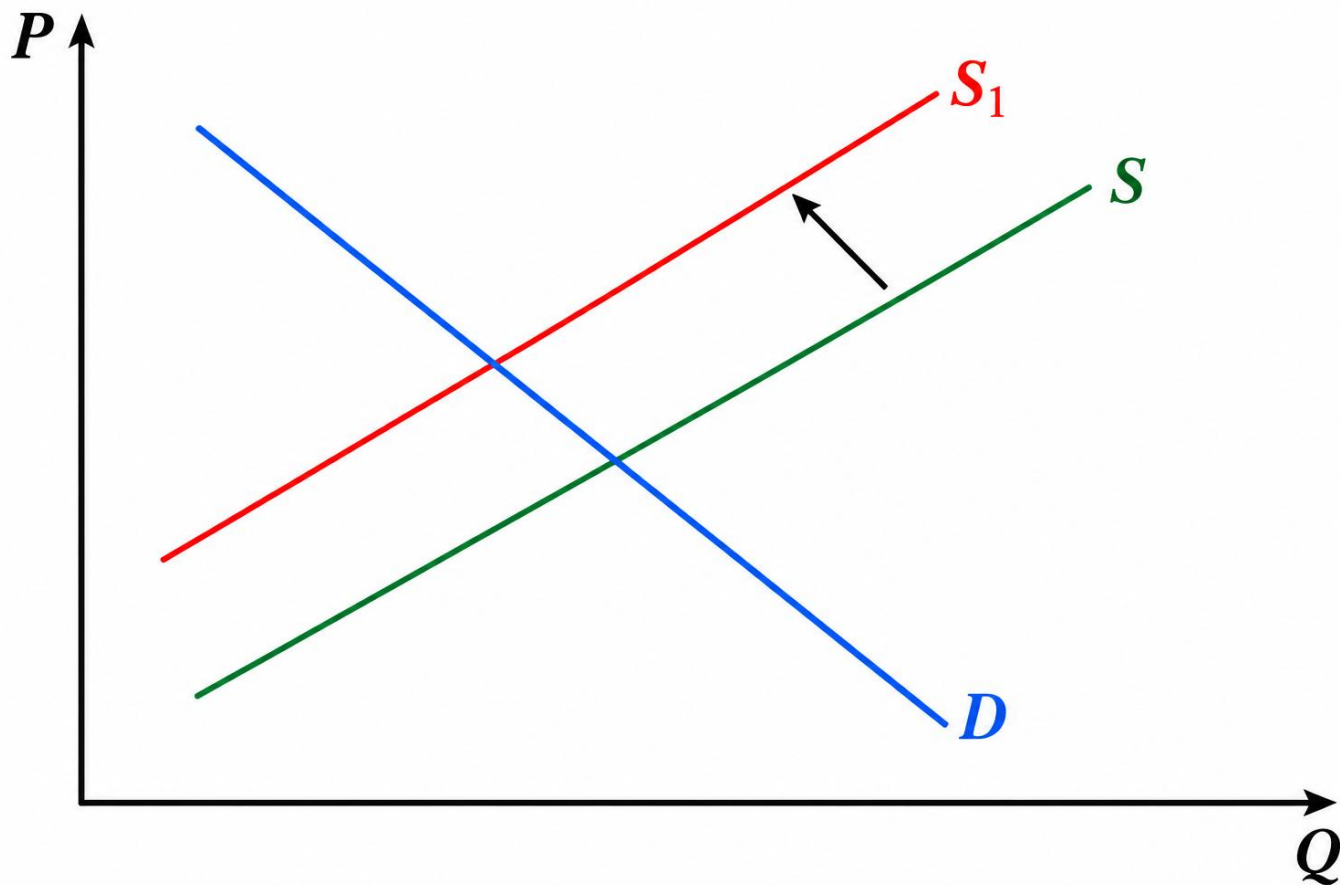
To dēvēja par abpusēju, lai gan faktiski tas bija vienpusējs

Bija pārtraukumi, atlikšanas un tarifu draudi ar ekonomiku nesaistītu iemeslu dēļ

Mērķi ietver lielākas investīcijas ASV

- Kāda varētu būt šādu tarifu īstermiņa un ilgtermiņa ietekme?
 - Uz ASV ekonomiku;
 - Uz citu valstu ekonomiku.

Tarifu ekonomiskās sekas



- Valdības ieņēmumu pieaugums
- Pārdotais preču apjoms samazinās
- Cena palielinās
- Samazinās tirgus efektivitāte (ierobežojumi tirgotājiem un patērētāju ieguvuma mazināšanās)

Vai starptautiskajai tirdzniecībai ir nākotne?

Kāpēc valstis (joprojām) tirgojas?

Specializācija palielina produktivitāti.

Koncentrēšanās uz to, ko darāt vislabāk, ļauj izmantot mācīšanās līknes, mēroga ekonomiju un efektīvu resursu sadali.

Apmaiņa paplašina patēriņa iespējas.

Tā ļauj valstīm patērēt preču komplektus, kas atrodas ārpus to vietējās ražošanas iespēju robežas.

Lielāki tirgi palielina daudzveidību.

Piekļuve pasaules tirgiem veicina konkurenci, samazina cenas un nodrošina patērētājiem plašākas izvēles iespējas.

Zināšanu izplatīšanās un inovācijas.

Tirdzniecība veicina ideju, tehnoloģiju un labākās prakses plūsmu pāri robežām (pārneses efektus).

Jārisina arī daudzi citi jautājumi: vides aizsardzība

Tirdzniecības oglekļa pēda – plaši transporta tīkli un ražošanas pārcelšana uz reģioniem ar zemākām vides prasībām

- *Transporta emisijas*
- **Oglekļa emisiju** pārvirze – risks, ka uzņēmumi pārcels ražošanu uz valstīm ar vājākiem emisiju ierobežojumiem (“piesārņojuma oāzēm”), apdraudot pasaules klimata mērķus.
- **Regulējuma risinājumi** – ES oglekļa ievedkorekcijas mehānisms apliek ar maksu emisiju ietilpīgu importu, lai novērstu emisiju pārvirzi un veicinātu videi draudzīgāku ražošanu.
- Oglekļa cenu noteikšana: vides izmaksu internalizācija



Jārisina arī citi jautājumi: darba standarti un godīga tirdzniecība

Tiesiskais regulējums – SDO pamatkonvencijas, piegādes ķēžu pienācīgas pārbaudes prasības (piem., ES un Vācijā) un mūsdienu verdzības novēršanas likumi paredz obligātu ziņošanu.

Atbilstība globālajās vērtības ķēdēs – starptautiski uzņēmumi ievieš piegādātāju rīcības kodeksus, neatkarīgus sociālos auditus un digitālu izsekojamību, lai mazinātu reputācijas risku.

Iztikai pietiekama alga un godīga tirdzniecība – sertifikācija (piem., Fairtrade) nodrošina minimālās cenas un sociālās piemaksas. Uzmanība pāriet no likumā noteiktās minimālās algas uz iztikai pietiekamu algu.



Latvijas Bankas studentu zinātnisko darbu konkurss

- Šogad konkurss notiks jau 24. reizi!
- Darbus var iesniegt latviešu vai angļu valodā.
- Piedalīties var Baltijas valstu studenti un studenti, kuri studē Baltijas valstīs.
- Darba kvalitātei un apjomam jāatbilst vismaz bakalaura darba līmenim.
- Darbi jāiesniedz līdz maija beigām (precīzi datumi sekos drīzumā).
- Darba tēmai jābūt saistītai ar Baltijas valstu vai eirozonas ekonomiku.

www.macroeconomics.lv

www.makroekonomika.lv