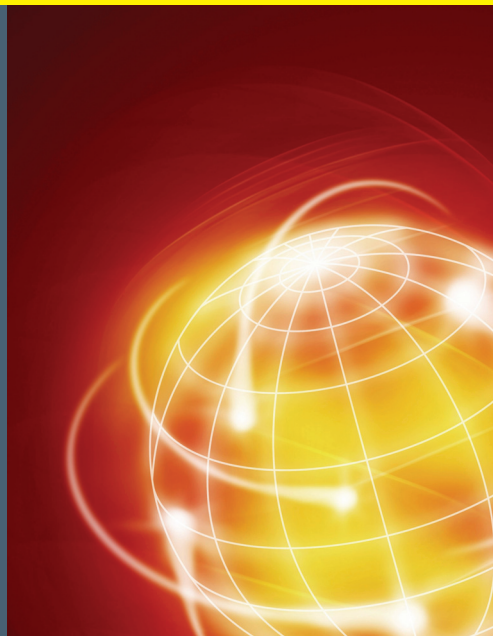


Mezinárodní obchod

ve světové krizi 21. století



- Analýza mezinárodního obchodu v současné krizi
- Pojetí, funkce a aktéři mezinárodního obchodu
- Moderní pojetí teorií
- Trendy a prognózy vývoje ekonomických vztahů
- Obchodní a investiční politika
- Mezinárodní obchod v politikách EU
- Podnikatelské prostředí a konkurenceschopnost

Věnováno doc. Ing. Emilii Kalínské, CSc., in memoriam

Ludmila Štěrbová a kolektiv

Mezinárodní obchod

ve světové krizi 21. století



Grada Publishing

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.

Ing. Ludmila Štěrbová, CSc., a kolektiv

Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století

Kniha je monografie

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 5315. publikaci

Autorský kolektiv:

Ing. Ludmila Štěrbová, CSc. – úvod, kapitola 4, podkapitoly 5.2.1, 6.2 (vyjma 6.2.2), 6.3, 8.2, závěr, summary

Ing. Iveta Černá, Ph.D. – kapitola 7, podkapitoly 2.7.5, 2.8, 5.2.2, 5.3.1, 5.3.4, 6.2.2

Ing. Radek Čajka, Ph.D. – kapitoly 2 (vyjma 2.7.5 a 2.8), podkapitoly 6.1, 8.1

Ing. Ilya Bolotov, Ph.D., MAE – kapitoly 1 a 3, podkapitoly 5.1, 5.3.2, 5.3.3

Kapitoly 4 a 7 a podkapitoly 2.7.5, 2.8, 5.2.1, 5.2.2, 5.3.1, 5.3.4, 6.2.1, 6.2.2, 6.2.3, 6.3, 8.2 byly zpracovány v rámci výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů VŠE v Praze „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“ (MŠM6138439909, 2007–2013).

Odborní recenzenti:

Prof. Ing. Peter Baláž, Ph.D.

Doc. Ing. Václav Petříček, CSc.

Vydání odborné knihy schválila Vědecká redakce nakladatelství Grada Publishing, a.s.

Odpovědný redaktor Mgr. Petr Mušálek

Grafická úprava a sazba Milan Vokál

Počet stran 368

První vydání, Praha 2013

Vytisklo TISK CENTRUM, s.r.o., Moravany

© Grada Publishing, a.s., 2013

Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-4694-4

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-8795-4 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-8796-1 (ve formátu EPUB)

Obsah

O autorech	9
Úvod	11
1. Mezinárodní obchod	13
1.1 Vymezení pojmu „mezinárodní obchod“	13
1.2 Úloha mezinárodního obchodu v národní a světové ekonomice	20
1.2.1 Úloha zahraničního obchodu v národní ekonomice	20
1.2.2 Úloha mezinárodního obchodu ve světové ekonomice	25
1.2.3 Počátky a historický vývoj mezinárodního obchodu	25
2. Teorie mezinárodního obchodu	31
2.1 O teoriích mezinárodního obchodu	31
2.2 Nástroje analýzy základního modelu	31
2.3 Rovnováha základního modelu ekonomiky	35
2.4 Klasický model mezinárodního obchodu	37
2.4.1 Teorie absolutních výhod	37
2.4.2 Teorie komparativních výhod	41
2.4.3 Mezinárodní směnný poměr	45
2.4.4 Závěry klasického modelu	45
2.5 Neoklasické modely mezinárodního obchodu	46
2.5.1 Heckscherův–Ohlinův model	46
2.5.2 Teorémy navazující na H-O model	49
2.6 Testy klasických a neoklasických modelů	52
2.6.1 MacDougallův test klasického modelu	52
2.6.2 Leontiefův test H-O teorému	53
2.6.3 Projevené komparativní výhody	54
2.7 Moderní teorie obchodu	55
2.7.1 Teorie kvalifikace práce	55
2.7.2 Teorie životního cyklu výrobku	56
2.7.3 Teorie shodnosti preferencí a vnitroodvětvový obchod	57
2.7.4 Rostoucí výnosy z rozsahu a nedokonalá konkurence	58
2.7.5 Gravitační model obchodu	61
2.8 Mezinárodní obchod jako součást vnější ekonomické rovnováhy	62
3. Vývojové trendy mezinárodního obchodu	67
3.1 Vývoj mezinárodního obchodu se zbožím a službami ve 20. a 21. století ...	71
3.1.1 Vysoká dynamika mezinárodního obchodu	71
3.1.2 Rostoucí podíl služeb v mezinárodním obchodě	73
3.1.3 Systémové změny v mezinárodním obchodě	73
3.2 Světová krize, její dopad na mezinárodní obchod a odhad budoucího vývoje	76

3.2.1	Příčiny a průběh světové krize	76
3.2.2	Dopad světové krize na mezinárodní obchod	79
3.2.3	Odhad budoucího vývoje mezinárodního obchodu	82
3.3	Teritoriální a komoditní struktura mezinárodního obchodu	84
3.3.1	Teritoriální struktura mezinárodního obchodu	84
3.3.2	Komoditní struktura mezinárodního obchodu	87
3.3.3	Případové studie na zahraniční obchod	91
4.	Obchodní politika	99
4.1	Pojem a pojetí obchodní politiky	99
4.1.1	Definice pojmů	99
4.1.2	Obchodní politika jako systém	100
4.1.3	Další politiky ovlivňující obchod	101
4.1.4	Liberalismus a protekcionismus	104
4.2	Nástroje obchodní politiky	107
4.2.1	Nástroje na ochranu trhu a podporu vývozu	107
4.2.2	Tarifní a netarifní nástroje	110
4.2.3	Autonomní a smluvní nástroje	120
4.3	Mnohostranný obchodní systém	123
4.3.1	Principy mnohostranného obchodního systému	124
4.3.2	Pravidla pro obchodování a obchodní závazky	125
4.3.3	Řešení a urovnání sporů	130
4.3.4	Přezkoumání obchodních politik	131
4.3.5	Současné kolo mnohostranných liberalizačních jednání	133
4.4	Regionální integrační dohody	136
4.5	Globalizace, multilateralismus a regionalismus	138
4.6	Dopad krize na obchodní politiku	141
5.	Investiční politika	145
5.1	Význam investic v národní ekonomice	145
5.2	Mezinárodní investiční politika	148
5.2.1	Mezinárodní investiční režim	149
5.2.2	Investiční pobídky	159
5.3	Přímé zahraniční investice	170
5.3.1	Typologie přímých zahraničních investic a determinanty jejich přílivu do země	170
5.3.2	Mezinárodní pohyb přímých zahraničních investic 20. a 21. století	173
5.3.3	Dopad krize na toky, skladbu a zaměření přímých zahraničních investic, budoucí vývoj	180
5.3.4	Přímé zahraniční investice v EU a ČR	182
6.	Evropská integrace – obchodní aspekty	197
6.1	Vývoj měnové integrace v rámci Evropských společenství	197
6.1.1	Počátky hospodářské a měnové integrace v Evropě	197
6.1.2	Vývoj na konci osmdesátých let	202
6.1.3	První fáze formování hospodářské a měnové unie	204
6.1.4	Druhá fáze formování hospodářské a měnové unie	207

6.1.5	Třetí fáze	208
6.1.6	Vliv dluhové krize na proces hospodářské a měnové integrace	209
6.1.7	Budoucnost eurozóny	217
6.2	Společné politiky Evropské unie	220
6.2.1	Společná obchodní politika	221
6.2.2	Společná zemědělská politika	241
6.2.3	Další společné a koordinované politiky ovlivňující obchod	248
6.3	Rozvojová politika	255
6.3.1	Vztah rozvojové pomoci a obchodu	255
6.3.2	Rozvojová pomoc EU a ČR	257
7.	Mezinárodní konkurenceschopnost	259
7.1	Podnikatelské prostředí a konkurenceschopnost	259
7.1.1	Podnikatelské prostředí a jeho složky	259
7.1.2	Vazby a souvislosti	260
7.1.3	Vybrané ukazatele kvality podnikatelského prostředí a mezinárodní ročenky konkurenceschopnosti	261
7.2	Konkurenceschopnost České republiky	265
7.2.1	Podnikatelská základna	266
7.2.2	Komparativní postavení ČR v rámci ročenek konkurenceschopnosti	269
7.2.3	Vybrané ekonomické ukazatele a jejich vliv na konkurenceschopnost ČR	271
7.3	Podpora podnikání	279
7.3.1	Nástroje podpory podnikání	279
7.3.2	Podpora podnikání v ČR	284
8.	Souvislosti mezinárodního obchodu	295
8.1	Mezinárodní měnový systém	295
8.1.1	Období zlatého standardu	295
8.1.2	Brettonwoodský měnový systém	297
8.1.3	Systém plovoucích měnových kurzů	300
8.1.4	Typy kurzových režimů	300
8.1.5	Finanční krize a role Mezinárodního měnového fondu	302
8.2	Mezinárodní instituce v mezinárodním obchodě	308
8.2.1	Mezivládní organizace	309
8.2.2	Nevládní organizace	329
	Závěr	331
	Summary	332
	Seznam zkratk	333
	Seznam citovaných zdrojů	340
	Rejstřík	362

O autorech

Ing. Ludmila Štěrbová, CSc.

Vyučuje na katedře mezinárodního obchodu Fakulty mezinárodních vztahů VŠE v Praze. Je proděkanou Fakulty a zároveň akademickou ředitelkou bakalářského programu International Business a magisterského programu International Business – Central European Business Realities, které jsou vyučovány v angličtině. Přednáší v angličtině na univerzitách v Lyonu, Moskvě, Mohuči, Innsbrucku a Jekatěrinburgu, spolupracuje s Evropskou hospodářskou komisí OSN jako členka týmu specialistů na práva k duševnímu vlastnictví, je externí lektorkou Úřadu průmyslového vlastnictví. V letech 1984–2006 zastávala různé pozice na Ministerstvu průmyslu a obchodu a jako diplomatka pracovala na Stálé misi ČR pro mezinárodní organizace v Ženevě, kde zastupovala Českou republiku ve Světové obchodní organizaci, koordinovala regionální skupinu států střední Evropy a Pobaltí, předsedala Lisabonské unii a zastávala funkci místopředsedkyně a výkonné předsedkyně Rozpočtového a programového výboru ve Světové organizaci duševního vlastnictví. Věnuje se problematice mezinárodního obchodu, zejména mnohostrannému obchodnímu systému, obchodní politice, mezinárodním organizacím a obchodním aspektům práv k duševnímu vlastnictví. V uvedených oblastech intenzivně publikuje a vystupuje na mezinárodních konferencích, poskytuje televizní a rozhlasové komentáře a spolupodílí se na řešení výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů VŠE „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“.



Ing. Iveta Černá, Ph.D.

V roce 2008 ukončila postgraduální studium oboru Mezinárodní obchod na Fakultě mezinárodních vztahů VŠE v Praze. V dizertační práci analyzovala a srovnávala systémy podpory podnikání v České republice a ve Velké Británii. Od roku 2005 působí na katedře mezinárodního obchodu Fakulty mezinárodních vztahů VŠE v Praze. Její pedagogické a vědeckovýzkumné aktivity se zaměřují na oblast zahraniční a mezinárodní obchodní politiky, podpory podnikání, mezinárodního obchodu a mezinárodních obchodních operací. Od r. 2007 se spolupodílí na řešení výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů VŠE „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“.



Ing. Radek Čajka, Ph.D.

V roce 2013 dokončil postgraduální studium oboru Mezinárodní obchodní vztahy na Fakultě mezinárodních vztahů VŠE v Praze. Od roku 2009 působí jako asistent a později odborný asistent na katedře mezinárodního obchodu. V rámci výzkumné činnosti se věnuje zejména problematice procesu měnové integrace v Evropě, teoriím mezinárodního obchodu a problematice konkurenceschopnosti. Je autorem řady odborných článků a pravidelně se aktivně účastní domácích a zahraničních ekonomických konferencí. Přednáší na univerzitách v Nantes a ve Vídni. Podílí se na výuce kurzů v anglickém jazyce jak pro studenty VŠE, tak pro studenty z partnerských univerzit.

**Ing. Ilya Bolotov, Ph.D., MAE**

V roce 2012 ukončil postgraduální studium oboru Mezinárodní obchod na Fakultě mezinárodních vztahů VŠE v Praze. Ve své dizertační práci se zabýval analýzou světové finanční a ekonomické krize, jejími dopady na mezinárodní ekonomické vztahy a na ekonomiku Ruské federace. Od roku 2013 zastává pozici odborného asistenta na katedře mezinárodního obchodu. V rámci výzkumné činnosti se věnuje problematice světové krize, mezinárodního obchodu, ruské ekonomiky a s nimi souvisejících témat. Je autorem a spoluautorem řady odborných článků a skript. V rámci pedagogické činnosti se podílí na výuce kurzů v anglickém jazyce pro studenty VŠE a partnerských univerzit.



Úvod

Odborná publikace kolektivu odborníků z VŠE v Praze *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století* je určena všem zájemcům o jednotlivé aspekty mezinárodního obchodu, ať už teoretické, nebo aplikační. Publikaci využijí také studenti vysokých škol nebo odborníci z praxe, neboť jim nabízí přehledný a ucelený pohled na mezinárodní obchod ve všech podstatných souvislostech se zdůrazněním aplikace na Evropskou unii a Českou republiku. Publikace navazuje na knihu *Mezinárodní obchod ve 21. století* (Kalínská a kol., Grada Publishing, 2010, ISBN 978-80-247-3396-8), její jednotlivé části dále rozvádí, propracovává, doplňuje a aktualizuje.

Analýza mezinárodního obchodu v současné světové krizi v této publikaci vychází z vývojových a teoreticko-politických souvislostí a zkoumá jejich projevy v globalizovaném podnikatelském prostředí a v probíhajících ekonomických turbulencích. Východiskem jsou pojem, funkce a aktéři mezinárodního obchodu, nově pojaté a rozšířené teorie a jejich důkazy v praxi. Vývoj mezinárodního obchodu je zaměřen na přehled základních historických mezníků a představení trendů a prognóz vývoje mezinárodních ekonomických vztahů, pro které je využívána ekonometrie. V analýze jsou zohledněny systémové změny probíhající v mezinárodním obchodě (tzv. změna paradigmatu) projevující se v přesunu od obchodu s finálními výrobky a službami k obchodování s nedokončenou produkcí a v přesunu přeshraniční směny zboží a služeb mezi nezávislými subjekty k mezinárodní směně v rámci nadnárodních podniků.

Pilíři publikace z hlediska aplikačního jsou potom kapitoly věnované obchodní politice, investiční politice, mezinárodní konkurenceschopnosti a podpoře podnikání. Uvedené politiky jsou analyzovány z hlediska jejich pojetí, nástrojů a mezinárodních pravidel. V těchto oblastech, které mají největší vliv na mezinárodní obchod, je uplatněn nejen nový pohled na zkoumanou problematiku, ale jsou v nich také promítnuta specifika a dopady současné krize. Vzhledem k aplikačnímu významu uvedených politik v Evropské unii a České republice, a vzhledem k vysoké míře zapojení evropských subjektů do mezinárodního obchodu i do procesů mezinárodního investování, je specifická kapitola knihy zaměřena na nejdůležitější obchodní aspekty evropské integrace, a to na měnovou integraci, společné a koordinované politiky EU se vztahem k obchodu a rozvojovou pomoc, přičemž v relevantních částech je analýza konkretizována na příkladu České republiky. Mezinárodní konkurenceschopnost je uvedena také ve světovém srovnání.

Publikaci uzavírá část věnovaná souvislostem mezinárodního obchodu, ze kterých byly jako stěžejní vybrány mezinárodní měnový systém a mezinárodní instituce činné v oblasti mezinárodních ekonomických vztahů.

Předložený text není vyčerpávajícím z hlediska podrobností a možných hledisek analýzy jednotlivých oblastí, neboť takový přístup by přesáhl několikanásobně rozsah publikace. Autoři se v ní proto snaží o komplexní přehled jednotlivých aspektů a významných částí mezinárodního obchodu v odpovídajících souvislostech, s tím, že další prohloubení některých částí přinesou v navazujících publikacích. Spíše než přinést podrobné informace má publikace za cíl vytvořit u čtenáře určitý znalostní základ vedoucí k pochopení jednotlivých systémů a k analytickému posuzování jevů a souvislostí. Tento základ však musí být neustále aktualizován a doplňován konkrétním praktickým vývojem v daných oblastech. Bez sledování současného dění a posunů ve vývoji mezinárodního obchodu,

mezinárodního podnikatelského prostředí, integrace a globalizace by nebylo možno považovat problematiku za zvládnutou.

Autoři děkují vedení katedry mezinárodního obchodu, především prof. Ing. Haně Machkové, CSc., za podporu při psaní publikace a všem kolegům za cenné připomínky. Autoři věnují publikaci doc. Ing. Emilii Kalínské, CSc., in memoriam, s vděčností za spolupráci a motivaci k napsání knihy, na kterou tato navazuje, a jako vzpomínku na kolegyni a vedoucí úspěšně obhájených dizertačních prací tří autorů této publikace – Ing. Ivety Černé, Ph.D., Ing. Radka Čajky, Ph.D. a Ing. Ilyi Bolotova, Ph.D., MAE.

*V Praze dne 10. 7. 2013
Ing. Ludmila Štěrbová, CSc.*

1. Mezinárodní obchod

Studium každé ekonomické kategorie, mezinárodní obchod (MO) nevyjímaje, tradičně začíná teoretickým a metodologickým úvodem. První kapitolu proto věnujeme definici, vlastnostem, funkcím a historickému vývoji MO. Mezinárodní obchod je v našem pojetí druhem mezinárodních ekonomických vztahů, vztahů mezi subjekty světové ekonomiky, které mají **reálný charakter**.¹ Jedná se o obchod uskutečňovaný v **mezinárodním** (v současné době již **globálním**) **prostředí** a spolu se zahraničními investicemi o jednu ze dvou hlavních forem mezinárodního podnikání. Mezinárodní prostředí se vyznačuje řadou specifik:²

- **kulturně-sociálními rozdíly**, mj. rozdíly v potřebách lidí, hodnotách ve společnosti, způsobu rozhodování, tradicích, chování jednotlivců a skupin, jazyce, náboženství atd.;
- **politicko-legislativními rozdíly**, mj. rozdíly v politických systémech, politické stabilitě zemí, postoji k zahraničním firmám, právní úpravě podnikání zahraničních subjektů, kontrole vlastnictví, řešení sporů apod.;
- **ekonomickými rozdíly**, mj. odlišnostmi ve vybavenosti zemí výrobními faktory / zdroji (půdou a přírodními zdroji, prací, kapitálem, technologiemi, informacemi atd.), faktorech ovlivňujících poptávku, stupni vyspělosti, vývoji makroekonomických ukazatelů apod.;
- **institucionálními rozdíly**, mj. odlišnostmi v úpravě a implementaci obchodní politiky, členství států v integračních uskupeních a aktivitách mezinárodních organizací.

1.1 Vymezení pojmu „mezinárodní obchod“

Pro definování pojmu „mezinárodní obchod“ musíme nejprve vymezit kategorii „obchod“ obecně. V současné době se touto otázkou zabývá větev ekonomické teorie nazývaná **obchodní věda** (angl. *science of trade*, též *science of commerce*, něm. *Handelswissenschaft*).³

Obchod obecně

Z pohledu této disciplíny **obchod lze definovat jako reálné a finanční hospodářské transakce vztahující se ke směně zboží a služeb** (značíme Z a S), u nichž dochází k oddělení osob výrobce a spotřebitele v prostoru a čase, formálně l a t , v důsledku dělby práce, tj. k tvorbě **trhu**.⁴ Obchod, jako nedílná součást tržních ekonomik a jedna z nejstarších

¹ Vnější ekonomické vztahy jsou definovány např. v (Cihelková a kol. 2003) a (Kubišta a kol. 2009).

² Podrobněji k mezinárodnímu (globálnímu) prostředí např. viz (Kalínská, Petříček a kol. 2003) a (Dvořák, Kolečák a Vybíral 2005).

³ (Beer 1860, kniha III, s. 67) uvádí jako jejího zakladatele Jacquese Savaryho (1622–1690), Savary (1675), úspěšného francouzského obchodníka a autora Obchodního zákona z r. 1673. Moderní podoba obchodní vědy se ustálila ve druhé polovině 20. století.

⁴ Ekonomickou definici je také třeba odlišit od právního pojetí obchodu jako obchodních závazkových vztahů (OZV), které jsou v řadě národních právních řádů a mezinárodních smluv vyčleněny z občanského práva. V ČR je toto rozlišení od 1. ledna r. 2014 zrušeno vstoupením v platnost zákona č. 89/2012 Sb., tzv. Nového občanského zákoníku (NOZ), a souvisejících zákonů č. 90/2012 a 91/2012.

forem společenských vztahů, je proto dlouhodobě předmětem zájmu teoretiků a prakticky zaměřených ekonomů.⁵

Box 1.1 Zboží a služby a jejich kombinace jako předmět obchodu

Zboží (angl. *merchandise*, též *goods*, značíme Z) jsou hmotné statky, výstupy výrobního procesu, které mají fyzikální charakteristiky (délka, šířka, tloušťka, hmotnost, složení apod.), mohou být předmětem vlastnictví a jeho přechodu a jsou poptávány na trzích ekonomickými subjekty. Hlavní vlastností zboží je možnost oddělení okamžiku výroby od okamžiku spotřeby.

Hlavními druhy Z jsou 1. finální výrobky určené ke spotřebě (podle ekonomické teorie tzv. statky 1. řádu) a 2. meziproducty, též polotovary, určené k další výrobě (statky vyšších řádů). Zařazení zboží do konkrétní skupiny však závisí na účelu jeho nákupu, neboť jedny a tytéž výrobky, mj. potraviny a dopravní prostředky, mohou být použity jak ke spotřebě, tak i k další výrobě. Specifickým druhem Z jsou **komodity** (angl. *commodities*), zboží obchodované hromadně bez rozdílů v kvalitě, např. ropa, zlato, pšenice, rýže, káva atd., jejichž cena je určována na burzách a v současné době zpravidla má světový charakter.

Služby (angl. *services*, značíme S) jsou výsledkem výrobní činnosti, nehmotným procesem, který při spotřebě mění stav odběratele nebo usnadňuje směnu jiných zboží a služeb. Služby mají pět hlavních vlastností: nehmotnost, nedělitelnost, nepřenositelnost (odběratel služby je vždy jejím spotřebitelem), heterogenita/volatilita (přizpůsobení konkrétním podmínkám: místu, času, zákazníkovi atd.) a časová „netrvanlivost“ (neskladovatelnost).

Lze přitom rozlišit finální služby (služby 1. řádu) a služby výrobních faktorů (služby vyšších řádů) za obdobných podmínek jako u zboží.

V současné době také často dochází k prolínání prodeje / nákupu zboží a služeb a předmětem obchodu je určitý **produkt**, např. automobil a bezplatný servis po dobu jednoho roku, IT systém atd. Současná ekonomická literatura proto člení předmět obchodu spíše do čtyř skupin: **čisté Z**, **převážně Z**, **převážně S** a **čisté S** (např. viz Jacobs, Chase, Aquilano 2009). Nově je také zkoumáno složení ZS z hlediska domácí a zahraniční přidané hodnoty v důsledku rostoucí internacionalizace podnikových aktivit.

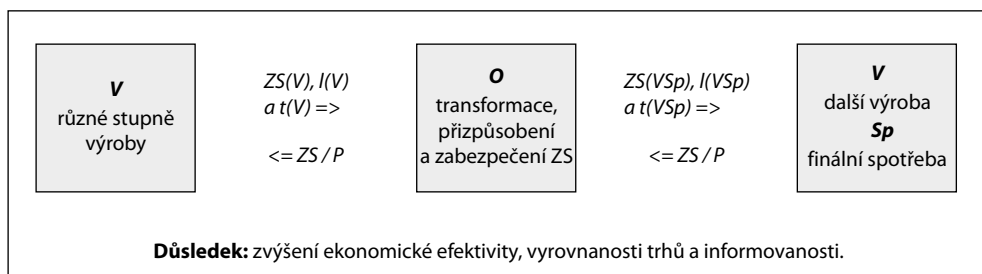
V ekonomické literatuře se tradičně pracuje se dvěma pojetími obchodu. Tzv. **funkční pojetí obchodu** (obchod jako činnost) definuje obchod jako směnu, tj. akty nákupu a prodeje zboží a služeb za jiné zboží a služby buď přímo (barter)⁶, ZS-ZS, anebo prostřednictvím ekvivalentu (peněžní směna), ZS-P-ZS, na trzích a) meziproductů a finálních výrobků a služeb a b) výrobních faktorů (půdy a přírodních zdrojů, práce, kapitálu, technologií, informací atd.). Někdy definice obchodu je rozšiřována i o služby související se směnou a také o samotný výsledek směny – v tomto případě lze mluvit o tzv. **obchodních operacích**. Obchod má v tomto pojetí řadu funkcí⁷ a zajišťuje efektivní fungování tržní ekonomiky.

⁵ Otázkami obchodu se zabývali středověcí myslitelé, merkantilisté a různé školy ekonomického myšlení. V české a slovenské ekonomické literatuře je rozpracovávají mj. (Viestová 2001 a 2008), (Cimler, Zadražilová a kol. 2007), (Francová 2009) a (Prachář 2011).

⁶ Tato forma směny je často nahrazována tzv. vázanými operacemi: kompenzacemi, protinákupy, offsety, buybacky, aranžmany atd.; např. viz (Machková, Černohlávková, Sato a kol. 2010).

⁷ Lze vyčlenit mj. transformační/seskupovací a připravovací funkci, přizpůsobovací funkci (včetně zabezpečování zboží a služeb), funkci vyrovnání trhů, funkci ekonomické efektivity a kulturní/informační/vzdělávací (někdy též společenskou nebo propagační) funkci. Autorem teorie funkcí obchodu je rakouský ekonom Karel Oberparleiter, (Oberparleiter 1955).

Tzv. **institucionální pojetí** (obchod jako instituce) definuje obchod jako škálu podniků a útvarů podniků uskutečňujících obchodní operace. Obchodní podniky/útvary hrají roli prostředníků mezi výrobou a spotřebou, $V-O-VSp$, a to jak na mezistupních, tak i na finálním stupni zpracování výrobků. Propojení institucionálního pojetí s funkčním pojetím obchodu je znázorněno na obr. 1.1.



Obr. 1.1 Schematické znázornění role obchodu v ekonomice (zdroj: Bolotov, I.)

Kombinací funkčního a institucionálního pojetí obchodu vzniká **národohospodářské pojetí obchodu** (obchod jako odvětví ekonomiky). V klasifikaci ekonomické činnosti uplatňované v ČR od r. 2008 (CZ-NACE, Revize 2)⁸ se jedná o zvlášť vyčleněnou třídu „G – velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel“, oddíly 45–49, a jednotlivé oddíly v třídách A–F a H–U. Celkový podíl obchodu v národní ekonomice je obtížné měřitelný (závisí na šíři definice obchodu jako činnosti) a může dosahovat i 100 % hrubého domácího produktu (HDP), pokud všechny vyráběné zboží a služby procházejí trhem (zvláštním případem je potom zahraniční obchod, u něhož není horní hranice).

V ekonomické literatuře existuje více přístupů ke členění obchodu: podle území států, / hranic, typu obchodní činnosti, legálnosti této činnosti, sídla obchodních společností, druhu vlastnictví, stability umístění společností, druhu a stupně zpracování obchodovaných zboží a služeb, typu ekonomik atd. Pro potřeby této knihy je nejdůležitější členění podle teritorií / národních hranic. Obchod se v tomto případě dělí na vnitřní (domácí), zahraniční a mezinárodní.

Zahraníční obchod

Zahraníční obchod (angl. *external*, někdy též *foreign*, *trade*, značíme ZO) lze definovat jako **obchod jedné národní ekonomiky⁹ se svým okolím, tj. s jednou či více jinými národními ekonomikami, příp. také jako obchod jednoho státu s jinými státy, shodují-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik¹⁰** (dále pro jednoduchost budeme používat

⁸ NACE – fr. *Nomenclature générale des activités économiques dans les Communautés Européennes* a angl. *General Industrial Classification of Economic Activities within the European Communities*. Jedná se o standardizovanou klasifikaci ekonomických činností členských států Evropské unie, zavedenou nařízením Parlamentu a Rady EU (ES) č. 1893/2006 a přizpůsobenou pravidlům OSN.

⁹ Národní ekonomika je systém výroby, rozdělení a spotřeby Z a S, jehož prvky, tzv. ekonomickými subjekty, jsou jednotlivci (ve statistikách sdružováni do domácností), nefinanční a finanční firmy, veřejný sektor a neziskové organizace. Podle ekonomického území a centra zájmu subjektů lze rozlišovat mezi **rezidenty** a **nerezidenty** národních ekonomik, což utváří jejich vzájemné „hranice“.

¹⁰ Národní ekonomiky v 21. století zpravidla nejsou totožné s územími států, neboť mnoho firem ovládá činnost produkující přidanou hodnotu ve více než jedné zemi světa. HDP v těchto zemích není totožné

pojmy „země“ a národní ekonomika jako ekvivalenty). Zahraniční obchod má podobu obchodních operací a institucí s mezinárodním prvkem, **zahraničněobchodních operací**, přičemž zahraniční prvek může být definován dvěma způsoby, z čehož vznikají dvě pojetí zahraničního obchodu:¹¹

- **Přeshraniční koncept** (angl. *cross-border*, též *gross*, *trade*), podle něhož se za ZO považuje přechod Z a S přes státní, např. **celní**, hranice bez ohledu na ekonomickou příslušnost prodávajícího a kupujícího. Tento koncept je historicky starší a je založen na ztotožňování národní ekonomiky a státu.
- **Národní koncept** (též **koncept změny vlastnictví** nebo **koncept přidané hodnoty**, angl. *trade in value added*), podle něhož ZO je obchodem mezi rezidenty a nerezidenty zkoumané země bez ohledu na státní hranice. Toto pojetí ZO je novější a reaguje na změny ve světové ekonomice.

V některých případech lze mluvit i o kombinovaném pojetí ZO zahrnujícím prvky obou dvou konceptů. Přeshraniční pojetí převažuje v praxi, mj. při tvorbě obchodní politiky států a integračních uskupení a ve statistikách ZO, zatímco národní pojetí se používá v ekonomické teorii, v národních účtech (mj. statistice HDP) a ve statistikách platební bilance (PB).¹² Rozdíl mezi oběma koncepty se projevuje mj. při měření zahraničního obchodu, jehož hodnoty u obou konceptů stále více divergují ve stále rostoucím počtu zemí.

Zahraniční obchod má řadu **tradičních forem**, uváděných v národních a mezinárodních statistikách, export, import a reexport (někdy také i reimport) zboží a export a import služeb, a v současné době také řadu **forem s nestandardními tržními vztahy** (mj. odlišným přechodem vlastnictví), mezi něž se řadí zušlechťovací styk, merchantingové obchody, kvazi-tranzitní obchody atd.¹³

Box 1.2 Tradiční a netradiční formy zahraničního obchodu

Tradiční formy ZO:

- **export** – přechod zboží a služeb z domácí ekonomiky do zahraničí (prodej rezidenta nerezidentovi), příp. přes hranice státu do zahraničí;
- **import** – přechod zboží a služeb ze zahraničí do domácí ekonomiky (prodej nerezidenta rezidentovi), příp. přes hranice státu ze zahraničí;
- **reexport** – dovoz zboží rezidentem domácí ekonomiky ze zahraničí s následným vývozem, kombinace importu a exportu;

s jejich hrubým národním produktem (HP). Práce s národními ekonomikami místo států proto umožňuje lépe zachytit současnou ekonomickou realitu a propojit teorii s makroekonomickými statistikami, které jsou v současné době, zejména od r. 2014 založeny na tomto konceptu.

¹¹ Ekonomickou definici zahraničního prvku je rovněž třeba odlišit od příslušného právního pojetí. Právní řád země může vymezovat mezinárodní prvek v OZV podle řady kritérií: subjektu OZV; předmětu OZV; skutečnosti, která způsobuje vznik, změnu nebo zánik OZV; jiného právního vztahu významného pro OZV atd.; podrobněji např. viz (Švarc a kol. 2011).

¹² Národní účetnictví a platební bilance jsou podrobně popsány v kapitolách 2.8 a 3.

¹³ U netradičních forem ZO používáme terminologii (UNECE, 2010), (MMF 2009), (Rojíček 2012) a (Rojíček, Košťáková, Sixta 2012). Netradiční formy jsou používány mj. nadnárodními společnostmi u vývozu/dovozu meziproduktů v rámci mezinárodních (globálních) výrobních řetězců (příkladem je dovoz součástek z Asie s montáží výrobků a balením ve střední a východní Evropě, např. v ČR, a s následným vývozem do jiných států EU).

- **reimport** – vývoz zboží rezidentem domácí ekonomiky do zahraničí s následným dovozem, kombinace exportu a importu.

Méně tradiční/netradiční formy ZO:

- **jednoduchý tranzitní obchod** – obchod mezi nerezidenty ekonomiky;
- **zušlechťovací styk** – dovoz zboží nerezidentem domácí ekonomiky ze zahraničí za účelem jeho zušlechtění nebo opravy a následný vývoz;
- **merchantingový obchod** – nákup zboží rezidentem domácí ekonomiky v zahraničí od nerezidenta s následným prodejem jinému nerezidentovi bez uskutečnění dovozu zboží;
- **kvazi-tranzitní obchod** – dovoz zboží nerezidentem domácí ekonomiky ze zahraničí s následným vývozem, zpravidla v rámci stejného integračního uskupení (příkladem je tzv. Roterdamský efekt v Evropské unii, EU).^{*)}

Hranice mezi netradičními formami ZO není v praxi a v ekonomické literatuře přesně vymezena, což se mj. týká reexportů a kvazi-tranzitních obchodů, a je předmětem studií odborníků statistických úřadů. U některých forem, mj. u zušlechťovacího styku, je také obtížné klasifikovatelný druh předmětu obchodu.

*) Rotterdam (Nizozemsko) dlouhodobě slouží jako středisko pro kvazi-tranzitní operace ze třetích zemí. Velká část zboží dopravovaného do Rotterdamu po moři přechází do jiných členských států EU.

Zahraniční obchod lze zkoumat z hlediska **teritoriální** a **komoditní** struktury exportu, importu a reexportu (příp. i reimportu) a je tradičně členěn na zahraniční obchod se zbožím a zahraniční obchod se službami. Z hlediska komoditní struktury zahraniční obchod má následující dva druhy:

- **vnitroodvětvový obchod** (angl. *intra-industry trade*, IIT) v případě, že ve struktuře celkového vývozu a dovozu převažují stejné skupiny zboží a služeb;
- **meziodvětvový obchod** (angl. *inter-industry trade*) v případě, že struktura vývozu a dovozu je odlišná.

Kromě tradičního členění, podle charakteru obchodujících stran, ZO lze rovněž rozdělit na:

- **vnitrofiremní obchod** (angl. *inter-firm trade*, IFT) v případě, kdy obchod se uskutečňuje mezi mateřskou a dceřinými společnostmi a mezi dceřinými společnostmi v rámci nadnárodních firem (multi- nebo transnacionálních podniků, angl. *multi- nebo transnational companies*, MNC a TNC);¹⁴
- **mezifiremní obchod** (angl. *inter-firm*, též *arms-length trade*) v případě, kdy účastníci obchodního vztahu nejsou vzájemně propojeni z hlediska vlastnictví; specifickým případem mezifiremního obchodu je potom *zahraniční outsourcing*, přenos části podnikových aktivit (výroby a služeb) na jiné zahraniční firmy.¹⁵

¹⁴ Podmínkou IFT jsou předchozí přímé zahraniční investice (angl. *foreign direct investment*, FDI) nadnárodních firem; podrobněji viz kapitulu 5. Rozdíl mezi MNC a TNC je dán mírou transnacionality firmy – TNC v porovnání s MNC nejsou vázány na konkrétní stát a mají globální charakter.

¹⁵ Outsourcing je používán MNC a TNC jako kapitálově nenáročný způsob vstupu na obtížně dostupné trhy. Kapitálově náročný přenos aktivit do zahraničí, např. formou FDI, je potom v odborné literatuře označován

Mezinárodní obchod

Mezinárodní obchod (angl. *international trade*, značíme MO), lze definovat jako **souhrn zahraničněobchodních aktivit dvou a více národních ekonomik, příp. států, shodují-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik; je tedy součtem dvou a více ZO.**¹⁶ Jedná se o druh mezinárodních ekonomických vztahů, reálné ekonomické transakce se zahraničním prvkem mezi následujícími subjekty světové ekonomiky:¹⁷

- soukromými ekonomickými subjekty působícími uvnitř národních ekonomik, tj. jednotlivci/domácnostmi a malými, středními a velkými podniky,
- nadnárodními ekonomickými subjekty, hlavně MNC a TNC,
- ekonomickými subjekty veřejného sektoru jednotlivých států, územních celků a integračních uskupení, mj. ministerstvy, municipalitami, organizacemi se zvláštním statutem, centrálními bankami (u nákupu/prodeje zlata) atd.,
- příležitostně některými ekonomickými subjekty neziskového sektoru v rámci programů humanitární pomoci.

Do MO jsou potom zapojeny hlavně první dvě skupiny, které jsou skutečnými účastníky **mezinárodních obchodních operací** na rozdíl od států a integračních uskupení.¹⁸ Ve statistikách jsou ekonomické subjekty zpravidla agregovány do větších celků, s nimiž potom pracují teorie mezinárodního obchodu a kvantitativní modely:

- země,
- integrační uskupení, EU, NAFTA, CEFTA, MERCOSUR apod.,
- regiony a kontinenty, Evropa, Severní Amerika, Asie, Střední Amerika a Karibik atd.

Mezi subjekty **mezinárodních obchodních operací** lze přitom zařadit i organizace/instituce napomáhající uskutečnění MO: organizace podporující export a investice, obchodní komory, rozhodčí a nerozhodčí soudy atd.

MO, obdobně jako zahraniční obchod, může být definován ve **dvou konceptech**: v přeshraničním, který představuje agregaci ZO podle přeshraničního pojetí, a v národním, který je agregací ZO podle národního pojetí. MO lze také zkoumat z hlediska teritoriální a komoditní struktury, kde je rovněž členěn na mezinárodní obchod se zbožím a mezinárodní obchod se službami, někdy označované jako viditelný a neviditelný obchod (angl. *visible* a *invisible trade*).¹⁹ Z hlediska teritoriální struktury MO má následující tři druhy:

- **obchod uvnitř regionů**, vnitroregionální obchod (angl. *intra-regional trade*), např. uvnitř Evropy, Severní Ameriky nebo Asie, a uvnitř regionálních integračních uskupení (angl. *intra trade*), např. uvnitř EU, NAFTA, CEFTA, MERCOSUR apod.;

jako **offshoring** nebo delokalizace (franc. *délocalisation*). Podrobněji k formám vstupu podniků na zahraniční trhy viz (Machková, Černohlávková a Sato 2010).

¹⁶ Používáme definici (Kalínská 2005).

¹⁷ Některé zdroje používají pro subjekty světové ekonomiky označení „ekonomické jednotky“, např. viz (Cihelková a kol. 2003). V národních účtech jsou označovány jako „institucionální jednotky“.

¹⁸ Subjekty veřejného sektoru v tržních ekonomikách se zapojují do MO ve velmi omezené míře, jedná se převážně o veřejné zakázky se zahraniční účastí.

¹⁹ Definice viditelného a neviditelného obchodu není však v odborné literatuře ustálena. V řadě teoretických přístupů se jedná o obchod s hmotnými a nehmotnými statky zahrnující položky nejenom běžného, ale také části kapitálového účtu platební bilance (PB v pojetí do r. 2014); podrobněji viz podkapitulu 2.8.

- **obchod mezi regiony** (angl. *inter-regional trade*), např. ZO Evropy s Asií nebo Asie se Severní Amerikou,²⁰ a ZO regionálních integračních uskupení (angl. *extra trade*), např. ZO EU, ZO NAFTA atd.;
- **světový obchod** zahrnující všechny země světa.

V této knize budeme ztotožňovat mezinárodní obchod především s **obchodem světovým**, tj. budeme vycházet z co nejširšího pojetí MO. Z hlediska komoditní struktury a charakteru obchodujících stran v MO lze přitom také vyčlenit vnitroodvětvový (IIT) a meziodvětvový obchod a vnitrofiremní (IFT) a mezifiremní obchod. Formy MO jsou rovněž stejné jako formy ZO.

Specifické vlastnosti mezinárodního obchodu

MO v našem pojetí zahrnuje **tři aspekty**, mezinárodní obchodní operace, upravující je právní rámec a obchodněpolitický rámec, a je **dlouhodobě určován**: 1. rozmístěním výrobních faktorů/zdrojů (půdy a přírodních zdrojů, práce, kapitálu v různých podobách, technologií, informací atd.) v závislosti na zeměpisné poloze, stupni vyspělosti, historickém vývoji atd.; 2. dlouhodobým vývojem jednotlivých ekonomik a světové ekonomiky jako celku, které jsou v současné době často propojené v důsledku procesu **globalizace** (rostoucí vzájemné interdependence a závislosti zemí); 3. dlouhodobými vztahy mezi ekonomikami.²¹

Krátkodobými faktory určujícími vývoj MO během období hospodářského vzestupu a recesí jsou:²²

- domácí poptávka v jednotlivých zemích,
- makroekonomická, příp. také politická stabilita zemí,
- přístup k úvěrům pro subjekty MO,
- vývoj světových cen komodit a měnových kurzů,
- stupeň ochrany domácích trhů,
- stupeň proexportní podpory
- atd.

Na rozdíl od vnitřního (domácího) obchodu (VO) **ne všechny zboží a služby jsou v MO obchodovatelné**.²³ Obchodovatelné ZS přitom zpravidla procházejí většími vzdálenostmi než ve VO, překračují státní a celní hranice a musejí odpovídat technickým standardům zemí dovozu. Subjekty MO musejí čelit právním, kulturním a jazykovým rozdílům mezi zeměmi ve srovnání s pro ně známými a relativně homogennějšími domácími ekonomikami.

MO vzhledem ke své povaze má také politickou dimenzi, která se projevuje v zahraničněobchodní politice jednotlivých zemí a integračních uskupení a v uspořádání mezinárodního obchodního systému ve světě. V současné době se jedná o **Světovou obchodní organizaci** (*World Trade Organization, WTO*), která upravuje rámec obchodu se ZS a obchodní aspekty práv duševního vlastnictví, a o přidružené instituce, ITC, WIPO atd.

²⁰ Uvádíme zde příklady nejvýznamnějších směrů obchodu.

²¹ Tyto faktory jsou podrobně rozpracovány v příslušných teoriích MO.

²² Navazujeme na náš přístup rozpracovaný v (Kalínská a kol. 2010, kap. 1.1) a (Bolotov 2012, kap. 3). Kvantitativní odhad významů jednotlivých faktorů je proveden v kapitole 3.

²³ Např. specifické zboží, po kterém je poptávka pouze v určité kultuře, kadeřnické služby, služby nešpičkové zdravotní péče atd. Existence neobchodovatelných zboží a služeb omezuje platnost řady ekonomických modelů a teorií mezinárodního obchodu.

V této knize upřednostňujeme makroekonomický přístup k MO, proto se zaměřujeme hlavně na první a třetí aspekty mezinárodního obchodu, jejichž teoretickému vysvětlení a praktické stránce jsou věnovány další kapitoly. Celkově lze říci, že MO představuje více komplexní a rychleji se měnící systém v porovnání s VO a v současné době má stále rostoucí význam jak pro jednotlivé země, tak i pro světovou ekonomiku jako celek.²⁴

1.2 Úloha mezinárodního obchodu v národní a světové ekonomice

Funkce MO, jako obchodu uskutečňovaného v mezinárodním prostředí, mají řadu specifik a mohou mít nejenom pozitivní, ale také negativní dopad na země. Představují samostatnou součást obchodní vědy a jsou členěny do dvou velkých kategorií: funkce ZO v národní ekonomice a funkce MO ve světové ekonomice.²⁵

1.2.1 Úloha zahraničního obchodu v národní ekonomice

Úloha zahraničního obchodu v národní ekonomice je významná především v **malých nebo ekonomicky vyspělých zemích**, které se vyznačují vysokým podílem zahraničního obchodu na HDP, příp. také na obyvatele, tj. velkou mírou otevřenosti v obchodě.²⁶ ZO v těchto (a do určité míry i v ostatních) zemích plní následující funkce, které, pro větší přehlednost, sdružujeme v této kapitole do tří skupin.

ZO jako faktor vnitřní a vnější ekonomické rovnováhy

1. Transformační funkce přeměňuje strukturu domácí produkce (nabídky, *AS*) na žádoucí strukturu z hlediska výrobního a spotřebního užití (poptávky, *AD*).²⁷ (Plchová a kol. 2007, s. 6) uvádějí, že se jedná o historicky prvotní smysl existence obchodu a obecně ekonomických vztahů se zahraničím, o kompenzaci nerovnoměrné vybavenosti zemí výrobními faktory (zdroji). Konkrétně se jedná o odlišné přírodní podmínky (prostor, surovinovou základnu, vodní, půdní a klimatické zdroje), ekonomické podmínky (pracovní sílu, kapitál, technologie atd.) a účinnost vynakládání těchto zdrojů ve výrobě ZS. Lze přitom rozlišit transformaci na finálním stupni zpracování, *Sp*, na mezistupních, *V*, transformaci výrobních faktorů, *VF*, a transformaci prostorovou, *I*, a časovou, *t* (např. dočasné využití zahraniční pracovní síly, dovoz specializovaných stavebních kapacit apod.).

Zvýšení efektivity alokace domácích a zahraničních zdrojů díky působení transformační funkcí ZO vede k růstu hospodářské vyspělosti země a k **diferenciaci potřeb ve společnosti**, což přispívá k **prohloubení specializace ekonomiky** a klade nové nároky na

²⁴ Zkoumání MO je třeba z tohoto důvodu doplňovat studiem některých příbuzných témat, jimiž jsou mj. FDI, investiční politika, mezinárodní konkurenceschopnost, mezinárodní měnový systém, aktivity mezinárodních organizací.

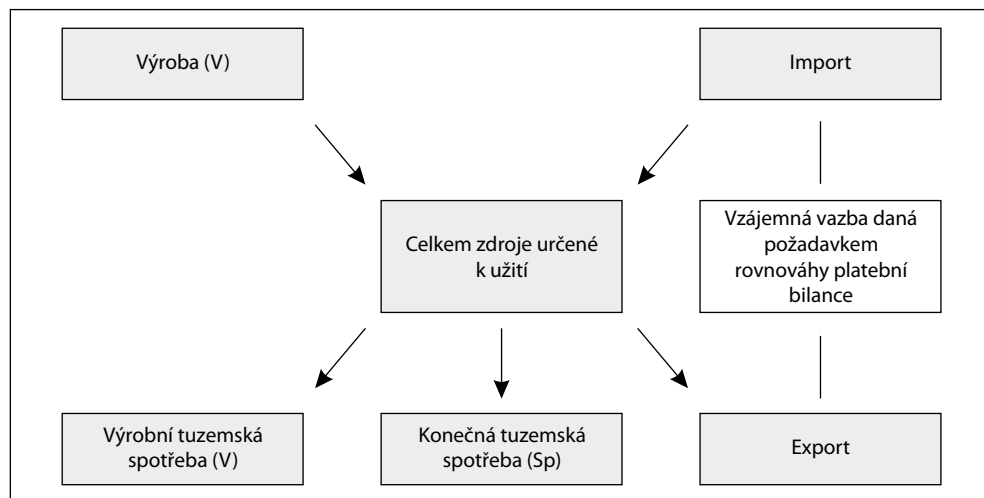
²⁵ Náš přístup je založen na (Jirges a Plchová 1996), (Plchová a kol. 2007, kap. 1), (Kubišta a kol. 2009, kap. 1) a (Baláž a kol. 2010, kap. 6.3).

²⁶ Za vysokou míru otevřenosti země lze považovat podíl exportu/importu zboží a služeb na HDP rovný nebo převyšující cca 1/3, celosvětový průměr (v případě obratu obchodu, součtu exportu a importu, se jedná o 2/3). Podrobněji k míře obchodní otevřenosti ekonomik viz kapitolu 3 a k obdobné kapitálové otevřenosti kapitolu 5.

²⁷ Jinak řečeno, zahraniční obchod umožňuje kompenzovat nedostatek určitých výrobků a služeb poptávaných domácími ekonomickými subjekty.

transformační funkci ZO. Směna finálních výrobků a služeb se z tohoto důvodu stále více ve světě nahrazuje směnou meziproduktů.

Působení transformační funkce z pohledu makroekonomického modelu zdroje (dodávky) – užití²⁸ je znázorněno na obr. 1.2.



Obr. 1.2 Transformační funkce zahraničního obchodu z pohledu zdrojů (dodávek) – užití (zdroj: Bolotov, I., upraveno dle Jirges a Plchová 1996, s. 8/ a Plchová a kol. 2007, s. 6/)

2. Funkce vyrovnání trhů zajišťuje soulad mezi AS a AD v ekonomice, což lze vyjádřit prostřednictvím základní (keynesiánské) makroekonomické identity:²⁹

$$(X - M) = Y - (C + I + G) \quad (1.1)$$

kde $(X - M)$ je bilance zahraničního obchodu se zbožím a službami (výkonová bilance), Y je domácí agregátní důchod / produkt a $(C + I + G)$ je celková domácí poptávka.

Kromě toho, kombinací výše uvedeného vztahu s alternativním pohledem na domácí důchod:

$$Y = C + S_v + T \quad (1.2)$$

kde C jsou výdaje na soukromou spotřebu, S_v jsou celkové úspory a T jsou čisté daně (daně očištěné o transfery), lze dospět k identitě propojující zahraniční obchod s bilancemi úspor a investic a státního (veřejného) rozpočtu:

$$(X - M) = (S_v - I) + (T - G) \quad (1.3)$$

²⁸ **Zdroje (dodávky) a užití** (angl. *supply and use model*) je makroekonomickým modelem poskytujícím podrobný popis transakcí zboží a služeb mezi rezidenty národní ekonomiky a mezi jejími rezidenty a nerezidenty za určité období. Ve zprávách zveřejňovaných statistickými úřady má podobu tabulek členěných podle odvětví a produktů.

²⁹ Tato makroekonomická identita, pro první dva sektory ekonomiky, domácnosti a firmy, $Y = C + I$, byla uvedena v díle britského ekonoma Johna Maynarda Keynesa, (Keynes 1936, kap. 6). Moderní podoba identity, $Y = C + I + G + (X - M)$, vypracovaná jeho následovníky, je v současné době používána jako základ výdajové metody výpočtu HDP v národních účtech.

kde $(S_v - I)$ je bilance úspor a investic a $(T - G)$ bilance státního (veřejného) rozpočtu.

(Dlouhodobě) kladná bilance ZO je tedy doprovázena buď přebytkem úspor a investic nebo přebytkem veřejných financí a naopak.

Vnější ekonomickou rovnováhu lze znázornit prostřednictvím propojení ZO (běžného účtu platební bilance, PB)³⁰ s finančními (kapitálovými) transakcemi:

$$(X - M) = -NCF \quad (1.4)$$

kde NCF jsou čisté finanční (kapitálové) transakce mezi domácí ekonomikou a zahraničím.

Makroekonomické identity však mají statický charakter a nezohledňují vývoj veličin v čase a vzájemné závislosti. Těmto vztahům se věnují zvláštní ekonomické modely.

3. Harmonizační funkce (též „proporcionální funkce“) zajišťuje efektivní chod národní ekonomiky: soulad mezi AS a zahraničněobchodními aktivitami země (mj. u tzv. transformujících se ekonomik, kde v minulosti ZO byl chápán spíše jako doplňková činnost a byl řízen státem), odstranění nerovnováh mezi domácí ekonomikou a zahraničím (prostřednictvím zapojení do světového hospodářství) a sbližování hospodářské úrovně domácí ekonomiky s rozvinutějšími zahraničními ekonomikami.

ZO jako faktor ekonomického růstu³¹

4. Transmisní funkce (též „učení se ve vztahu k zahraničí“) přispívá ke zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti ekonomiky v důsledku přenosu informací (o nové kvalitě, nových parametrech, nových technologiích a nových know-how), kritérií a stimulů z vnějšího prostředí do domácí ekonomiky, souvisejícího se ZO (Plchová, 2007, s. 6). Jedná se mj. o přizpůsobení požadavkům náročnějších zahraničních trhů při exportu ZS a o zvýšení konkurenčního tlaku na domácí firmy při importu ZS.

5. Růstová funkce (též „zprostředkování mezinárodní specializace“) má **dva aspekty**: stimulaci růstu HDP prostřednictvím ZO a utváření optimálního specializačního profilu ekonomiky. Příspěvek ZO k růstu HDP může být znázorněn prostřednictvím výdajové metody výpočtu HDP:

$$HDP = VKS + THK + (X - M) \quad (1.5)$$

kde VKS jsou výdaje na konečnou spotřebu (součet C a G) a THK je tvorba hrubého kapitálu (I).

Kladná výkonová bilance tedy vede (*ceteris paribus*) za jinak nezměněných okolností, k absolutnímu zvýšení hrubého domácího produktu.

³⁰ Část $(X - M)$ lze ztotožnit s běžným účtem platební bilance (podle Mezinárodních pravidel MMF /MMF 2009 – bilancemi zboží a služeb a bilancemi prvotních a druhotných důchodů/, neboť ZO ve většině zemí představuje nejvýznamnější položku běžného účtu PB; podrobněji viz podkapitulu 2.8.

³¹ Hospodářským růstem je podle ekonomické teorie zvyšování výrobních kapacit ekonomiky v nejširším smyslu, tj. její velikosti a vyspělosti (růst tzv. potenciálního HDP).

Box 1.3 Multiplikační vztah mezi důchodem a exportem v keynesiánské ekonomii

Makroekonomické identity jsou v keynesiánské ekonomii doplňovány tzv. multiplikátory, vzorci zvýšení důchodu prostřednictvím přírůstků autonomních veličin (Ca , I , G , X a Ma). V případě exportu (zahraničního obchodu) multiplikační efekt je vyjádřen pomocí následujícího vztahu a závisí na mezních sklonech k úsporám a k importu:^{*)}

$$\Delta Y = \alpha_x \Delta X = \frac{1}{MPS_v + MPM} \Delta X \quad (1.6)$$

kde α_x je důchodový multiplikátor exportu (zahraničního obchodu), MPS_v je mezní sklon k úsporám (angl. *marginal propensity to save*) a MPM je mezní sklon k importu (angl. *marginal propensity to import*).

Zvýšení důchodu (Y) je tím větší, čím jsou mezní sklony k úsporám a importu nižší. Model multiplikátorů tímto přináší dynamický prvek do vztahů zachycených identitami.

*) Podmínkou je absence sektoru vlády. Mezní sklon je koeficient udávající, o kolik se zvýší zkoumaná veličina při zvýšení důchodu o jednu peněžní jednotku (1 Kč).

Specializace, jako důsledek zapojení národní ekonomiky do mezinárodní dělby práce formou ZO, přináší **úspory vynakládané práce a ekonomii času**, což zvyšuje produktivitu a spotřební možnosti ekonomiky. Kritéria specializace mohou podle (Kubišta a kol. 2009, s. 234) mít přitom podobu:

- rozdílů v absolutních nákladech práce,
- rozdílů v komparativních (relativních) nákladech práce,
- rozdílů ve vybavenosti základními výrobními faktory, půdou, prací a kapitálem,
- rozdílů v dosažené technice a technologii,
- rozdílů v úrovni kvalifikace práce a lidském kapitálu,
- geografických faktorů,
- zahraničních preferencí
- atd.

Zmíněná kritéria budou podrobně prozkoumána v rámci příslušných teorií MO ve druhé kapitole této knihy.

6. Ostatní funkce, mj. **integrační** a **parametrická**, které vedou k zapojení domácí ekonomiky do ekonomiky světové a určují její postavení ve světovém hospodářství.

ZO jako brzda ekonomického růstu

V této knize uvádíme také tři hlavní problémy, které zaznamenávají rozvojové a rozvinuté ekonomiky v souvislosti se ZO, a na ně navazující teoretické argumenty:³²

1. **Problém nepříznivé specializace** v případě, kdy ekonomika se z hlediska komparativních nákladů a vybavenosti výrobními faktory specializuje na vývoz ZS s nižší přidanou

³² Vycházíme z (Kalínská a kol., 2003) a (Kalínská a kol., 2010, s. 56–62).

hodnotou, mj. zemědělské produkce a nerostného bohatství, anebo kdy specializace je výsledkem administrativního rozhodnutí:

- **Teorie zbídačujícího růstu** (angl. *immiserizing growth*) indického ekonoma Jagdishe Bhagwatiho, (Bhagwati 1958), a kanadského ekonoma Harryho G. Johnsona, (Johnson 1954), popisuje situaci, kdy zvýšení objemu exportů rozvojových ekonomik je kompenzováno rychlejším poklesem světové ceny, což vede ke zhoršení spotřebních možností těchto ekonomik.³³ Pokud země reagují na pokles ceny dalším zvýšením vývozu, ještě více stlačují cenu a dostávají se do „začarovaného kruhu“.³⁴
 - **Teorie závislosti ekonomik** (též periferní ekonomiky) argentinského ekonoma Raúla Prebische (Prebisch 1950) a britského ekonoma Hanse Singera (Singer 1950) tvrdí, že ceny surovin a potravin, které rozvojové země často vyvážejí, rostou pomaleji než ceny průmyslových výrobků, které naproti tomu z velké části dovážejí.³⁵ Tímto se zhoršuje postavení rozvojových ekonomik, z nichž se stává „periferie“ k rozvinutým „centrům“.
 - **Teze amerického ekonoma Charlese P. Kindlebergera**, (Kindleberger 1966), a polsko-rakouského ekonoma Kazimierze Łaskiho, (Łaski 1969), kteří upozorňovali na negativní efekty ZO při nesouladu mezi strukturou exportu a zahraniční poptávkou, např. v důsledku izolace centrálně plánované domácí ekonomiky od ekonomiky světové.³⁶
 - **Případy „surovinového prokletí“** (angl. *natural resource curse*), (Auty 1993), a „**holandské nemoci**“ (angl. *Dutch disease*), (Corden a Neary 1982), nepříznivých změn v ekonomice postihujících surovinově bohaté rozvinuté a rozvojové země a spočívajících v: 1. nižších tempech růstu HDP, 2. útlumu zpracovatelských odvětví ve prospěch těžebních, 3. růstu mezd převyšujícím růst produktivity práce, 4. apreciaci reálného měnového kurzu, 5. zvýšení citlivosti exportu a ekonomiky jako celku na výkyvech světových cen komodit. Příkladem těchto „nemoci“ je ekonomický vývoj v Nizozemsku (zemní plyn), Norsku a Spojeném království (ropa), Austrálii (nerostné bohatství) a Chile (měď) ve druhé polovině 20. století a v Rusku (ropa, zemní plyn a nerostné bohatství) v 21. století.
2. **Problém nedostatečné vyspělosti** v případech, kdy zapojení ZO vede k útlumu, příp. zániku řady méně konkurenceschopných odvětví:
- **Teorie dětských odvětví** německého ekonoma Friedricha Lista vycházející z myšlenek ministra financí USA Alexandra Hamiltona a amerického ekonoma Daniela Raymonda³⁷ argumentuje, že nové a rostoucí obory potřebují být chráněny před zahraniční konkurencí, dokud se nestanou mezinárodně konkurenceschopnými.³⁸
 - **Teze francouzského ekonoma, nositele Nobelovy ceny, Maurice Allaiho**,³⁹ který upozorňoval na to, že volný obchod mezi ekonomikami na různém stupni rozvoje

³³ Podmínkou zbídačujícího růstu je existence tržních selhání, angl. *distortions*, v ekonomikách.

³⁴ Příčinou je neelastická nabídka ZS tvořících exporty rozvojových zemí, což nutí výrobce zvyšovat objemy produkce, aby udrželi stejnou výši příjmů.

³⁵ Příčinou je neelastická světová poptávka po surovinách a potravinách. Prebisch formuloval tuto tezi při vyhodnocení vývoje ekonomik Latinské Ameriky v první polovině 20. století. Prebischova–Singerova teze byla však dočasně porušena ve 21. století během tzv. komoditní bubliny.

³⁶ Vývozy země v tomto případě ztrácejí na mezinárodní konkurenceschopnosti, což nepříznivě ovlivňuje národní ekonomiku jako celek a mj. zdražuje dovozy kvůli nižším příjmům ze ZO.

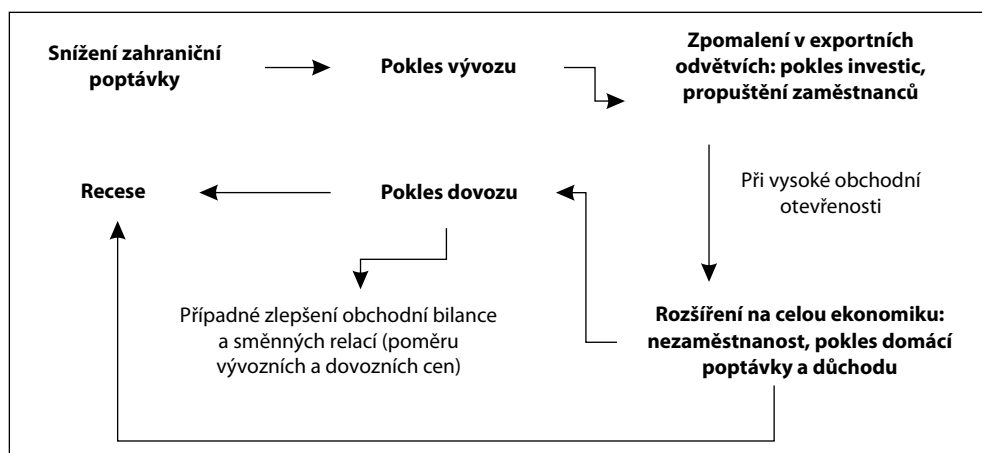
³⁷ (Hamilton 1791) a (List 1841).

³⁸ (Hamilton 1791) rovněž v této souvislosti poukazuje na problém zvýhodňování exportních odvětví jinými státy.

³⁹ Podrobněji např. viz (Diemer, Lallement, Munier 2010).

může narušovat jejich hospodářskou a sociální stabilitu a měl by proto být omezen až do odstranění ekonomických disparit.

3. **Problém zranitelnosti**, kdy ZO při vysoké otevřenosti ekonomiky v obchodě se stává jedním z kanálů přenosu recese ze zahraničí, viz obr. 1.3. Jedná se o fenomén, který nabyl na významu v současné etapě vývoje MO, mj. během probíhající světové krize (od r. 2007/2008).⁴⁰



Obr 1.3 Schéma přenosu hospodářského poklesu ze zahraničí do domácí ekonomiky (zdroj: Bolotov, I., upraveno dle /Bolotov, 2012, s. 123/)

1.2.2 Úloha mezinárodního obchodu ve světové ekonomice

Úloha MO ve světové ekonomice představuje **agregaci funkcí ZO** a je obdobná úloze obchodu v národní ekonomice. MO: 1. zajišťuje soulad mezi strukturou světových AD a AS; 2. přeměňuje světový výrobní (dodavatelský) sortiment na sortiment určený pro další světovou výrobu a spotřebou (odběratelský sortiment); 3. přispívá k vyrovnání trhů a odstranění regionálních disparit ve světě; 4. přenáší informace, technologie, kritéria a stimuly mezi ekonomikami a 5. představuje důležitou součást **mezinárodních ekonomických vztahů** (je úzce propojen s mezinárodními financemi: mezinárodním pohybem kapitálu a mezinárodním měnovým systémem, což bude ukázáno na příkladě EU).

Celkově, MO (ZO) hraje stále významnější roli ve většině národních ekonomik světa a ve světové ekonomice, je součástí četných ekonomických modelů a jeho výše a struktura jsou sledovány mezinárodními organizacemi v pravidelných intervalech.

1.2.3 Počátky a historický vývoj mezinárodního obchodu

Obchod doprovází lidskou společnost od jejích počátků. Skotský filozof a ekonom Adam Smith (Smith 1776, kniha I, kap. IV) uvádí: „... jakmile se dělba práce zavede všeobecně [...] každý člověk žije ze směňování, neboli stává se z něho do jisté míry obchodník, a celá společnost se postupně stává společností skutečně obchodnickou.“ Mezinárodní obchod je proto historicky nejstarší a nejrozšířenější formou vzájemných hospodářských vztahů mezi

⁴⁰ Byl zaznamenán např. v České republice a dalších zemích střední a východní Evropy.

zeměmi. Při zkoumání dějin MO lze vyčlenit čtyři velká období jeho vývoje: **dávnověk / antické období** (od počátku civilizace po pád Západořímské říše, r. 476 n. l.), **období obchodních stezek** (r. 476 – objevení Ameriky, 1492), **Novou dobu** (r. 1492–1870) a **moderní období** (cca od r. 1870).⁴¹

V pravěku úlohu mezinárodního obchodu hrál obchod mezikmenový, který spočíval v příležitostní, místy i relativně pravidelné směně zboží mezi jednotlivými kmeny. **Antické období** bylo poznamenáno rozvojem prvních států s postupným **oddělením zemědělství a řemesel** a vznikem obchodu v moderní podobě.⁴² Největšími obchodními centry této doby byly Egypt, Indie, Babylon, Fénicie, Řecko a Řím, které obchodovaly s olejem, vínem, keramickými a kovovými výrobky, železem, mědí, asfaltem, kořením a mj. otroky. Závislost na práci otroků však dlouhodobě brzdila hospodářský rozvoj antických států a přispěla k jejich následnému zániku.

Během **středověku** se MO soustřeďoval na oblasti Arábie, Byzantské říše, Itálie, Španělska, Francie a Německa. K jeho rychlému rozvoji přispíval rozvoj měst a tržišť v důsledku osamostatnění řemeslné profese.⁴³ Utvářely se stále **obchodní stezky** s tradičními předměty obchodu: zrním, jantarem, medem, voskem, stříbrem, mědí, lojem, kořením, hedvábím, železem atd. (přehled nejdůležitějších stezek v 11. století je uveden na obr. 1.4.). Rozvoj obchodu vedl i k **osamostatnění obchodní profese**. Kupci se v Evropě sdružovali do gild a obchodních svazků, z nichž nejvýznamnější byla **Hanza** v 13.–17. století (prostírala se od Londýna po Novgorod s centrem v německém Lübecku).⁴⁴ Od 13. století docházelo i k rozvoji bank, mj. v Itálii (kde ve Florencii, Janově, Neapoli atd. vznikly i první metody zajištění obchodu, směňky).

Nová doba, též období objevů, byla poznamenána rozvojem **námořního obchodu** (v důsledku objevení nových cest) a přístavních měst, vznikem **koloniální soustavy** a **monopolu koloniálního obchodu**,⁴⁵ přechodem od naturálního hospodářství k **peněžnímu, průmyslovými revolucemi** a vznikem **kapitálových společností**⁴⁶ a **burz**. Obchodními „velmocemi“ se staly přímořské státy, Portugalsko, Španělsko, Nizozemsko a Francie, které byly v 19. století vystřídány Velkou Británií. Na významu také nabývaly Německo a Rusko. Během Nové doby důležitou součástí politiky státu se stala (zahraničně-) **obchodní politika**, protekcionistická do první poloviny 18. století,⁴⁷ s postupným zavedením libe-

⁴¹ V našem členění vycházíme z (Beer 1860, knihy I–III), (Gladkov, Pilojan 2007), (Volkov, Solodkov 2008, kap. 2), (McCusker 2006), (Baláz a kol. 2010, kap. 6) a (Klasing, Milionis 2012).

⁴² (Beer 1860, kniha I, s. 5–6) uvádí, že první MO v antickém období se odehrával v Africe a v Asii v podobě karavanního obchodu. S časem však došlo i k rozvoji obchodu pobřežního, mj. v Řecku (Athény) a ve Fénicii a Kartágu.

⁴³ Tržiště se od 11.–12. století začala proměňovat ve veletrhy. (Volkov, Solodkov 2008, s. 56) uvádějí jako nejvýznamnější veletržní města 14.–15. století Lyon a Ženevu ve Francii, Frankfurt nad Mohanem v Německu a Bruggy v Nizozemsku.

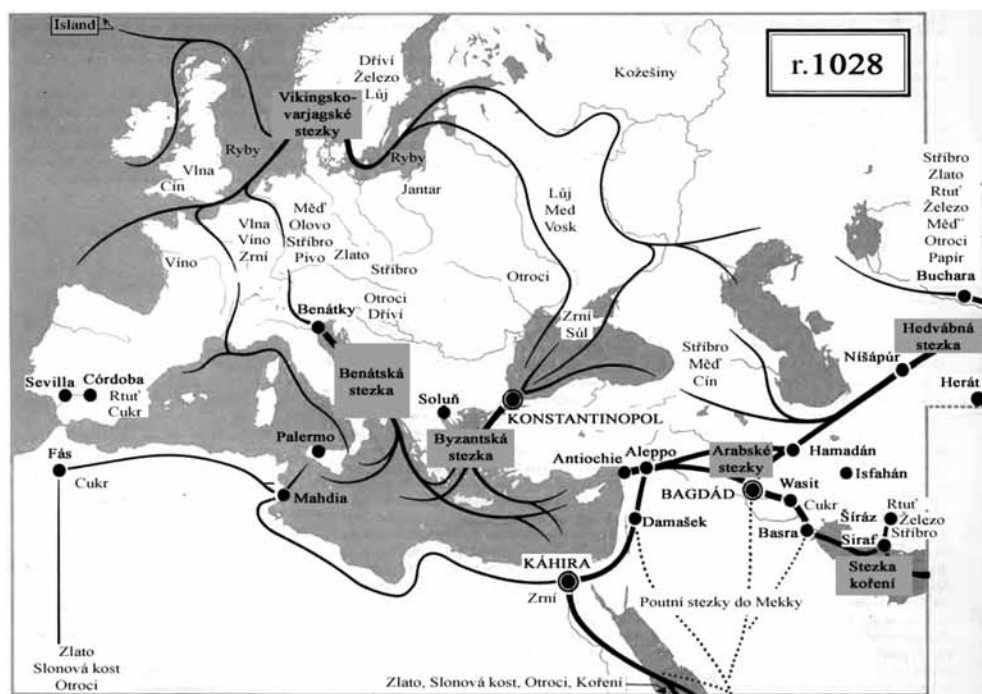
⁴⁴ První dohody mezi Lübeckem, Hamburgem, Soestem, Braunschweigem, Kolínem nad Rýnem a Brémami (zakládajícími členy Hanzy) byly podepsány v letech 1241–1259 a zabývaly se udržení míru a bezpečnosti na moři. Později došlo k jejich rozšíření o podporu obchodu a o práva členů.

⁴⁵ (Beer 1860, kniha III, s. 46) uvádí čtyři druhy kolonií podle účelu jejich získávání: podmaněné kolonie (něm. *Eroberungscolonien*, např. španělské kolonie v Latinské Americe), obchodní kolonie (něm. *Handelscolonien*) a dva druhy zemědělských kolonií, obecné (něm. *Ackerbaucolonien*) a zaměřené na pěstování určitých plodin (kávy, cukru apod.) s využitím otrocké práce (něm. *Pflanzungcolonien*).

⁴⁶ Jednalo se především o společnosti akciové, v souvislosti s monopolem zahraničního obchodu mj. o holandské, dánské, francouzské, švédské a britské západoindické a východoindické společnosti.

⁴⁷ Hlavní myšlenkovou bázi protekcionismu Nové doby byl tzv. **merkantilismus** (snaha o hromadění drahých kovů v zemi prostřednictvím obchodněpolitických opatření, podrobněji viz kapitulu 2) spjatý se jménem

ralismu (mj. ve Velké Británii) a rozvojem **obchodního, směnečného a námořního práva** a **obchodních dohod mezi státy**.⁴⁸



Poznámka: Středem Evropy, mj. českým územím, vedla tzv. Zlatá stezka.

Obr. 1.4 Hlavní obchodní stezky 11. století (zdroj: McEvedy 1992, s. 59, překlad Bolotov, I.)

Moderní doba se podle (Balaž a kol. 2010, kap. 6) skládá ze **čtyř etap**: prvního období růstu (1870–1913), meziválečného období (1913–1950), poválečného období (1950–1989/1991) a současné etapy (1991 – současnost). V moderní době došlo k poválečné obnově, rozpadu koloniální soustavy, změně hospodářských politik (po druhé světové válce ve prospěch keynesiánské a od osmdesátých let ve prospěch liberálních přístupů), tvorbě **Brettonwoodského měnového systému** (1944–1976)⁴⁹ a od osmdesátých let přechodu k **volné směnitelnosti měn**, tvorbě **mezinárodního obchodního systému** (GATT z r. 1947 a WTO z r. 1995) s postupnou liberalizací MO. Od šedesátých do sedmdesátých let MO je doprovázen **internacionalizací** podnikatelských aktivit (mj. outsourcingem a offshoringem) a růstem podílu vnitroodvětvového a vnitrofiremního obchodu, čímž dochází ke změně **paradigmatu MO**⁵⁰ (ústupu od klasické směny finálních zboží a služeb

francouzského ministra financí Jeana-Baptista Colberta (funkční období 1665–1683), tvůrcem první systematické obchodní (celní) politiky. Merkantilistickou obchodní politiku v ZO používaly Francie (až do druhé poloviny 19. století), Velká Británie, Německo a další evropské státy.

⁴⁸ Např. anglicko-francouzských obchodních dohod z let 1786 a 1860 řešících spory mezi oběma zeměmi a liberalizujících jejich vzájemný obchod.

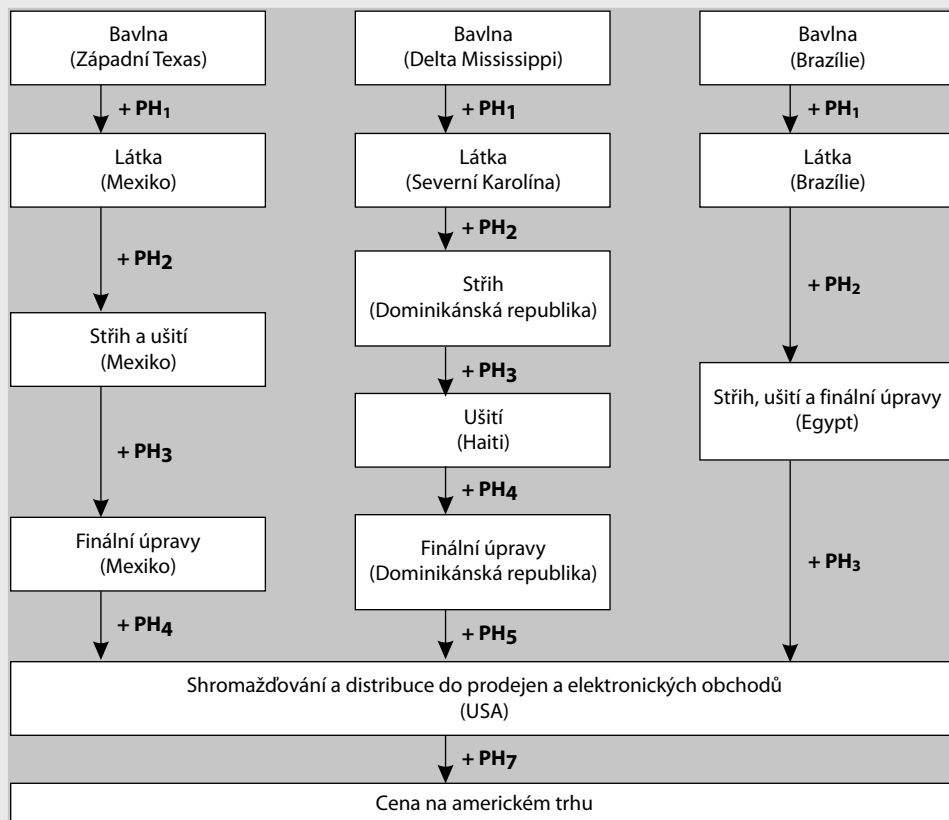
⁴⁹ Jednalo se o systém pevných kurzů měn vůči americkému dolaru, jenž byl ze své strany navázán na zlato bez pásma oscilace (1 trojská unce = 35 USD, podrobněji viz podkapitulu 8.1).

⁵⁰ Paradigma – systém, rámec.

přes hranice států). Hlavními centry obchodu se staly USA, Německo a Japonsko s postupným nárůstem podílu asijských zemí⁵¹ a tvorbou **regionálních integračních uskupení**, především v Evropě (Evropská společenství, poté Evropská unie), a hlavním předmětem obchodu – průmyslové výrobky a komodity, mj. paliva. **Současná etapa MO** se přitom vyznačuje: 1. prohlubujícími se procesy **globalizace** a **regionální integrace**; 2. využitím **informačních a telekomunikačních technologií** v MO; 3. **mezinárodními (globálními) hodnotovými řetězci** (angl. *international global value chains, GVC*), kde výroba ZS je rozdělena mezi více zeměmi a 4. **světovou krizí** trvající od r. 2007 (v USA) / 2008 (ve světě).

Box 1.4 Mezinárodní hodnotový řetězec na příkladě jedné firmy

Mezinárodní hodnotový řetězec můžeme ilustrovat na příkladě americké firmy **Levi Strauss & Co.**, nejstaršího výrobce džínů na světě (od r. 1873)⁵¹; viz obr. 1.5.



Poznámka: PH_i – dílčí přidaná hodnota

Obr. 1.5 Proces výroby džínů značky Levis' 501 v r. 2006 podle stupňů zpracování (zdroj: Levi Strauss & Co. 2009; vlastní zpracování Bolotov, I.)

⁵¹ Nově industrializovaných zemí (Hongkongu, Singapuru, Tchaj-wanu a Jižní Korey), poté Číny a zemí skupiny ASEAN, mj. Thajska, Indonésie, Malajsie a Filipín.

Z obr. 1.5 je patrné rozložení výrobního procesu mezi několika regiony světa s velkým podílem ZO s meziprodukty: bavlnou, látkou, ustřiženou a ušitou látkou atd.

*) Společnost Levi Strauss & Co. byla založena v r. 1853. V r. 2009 měla 11 tis. zaměstnanců, 60 tis. obchodních míst a 1900 vlastních prodejen. Její výrobky se prodávají ve více než 110 zemích světa.

2. Teorie mezinárodního obchodu

2.1 O teoriích mezinárodního obchodu

Teorie mezinárodního obchodu, jak uvádějí (Krugman, Obstfeld a Melitz 2012, s. 3–6),⁵² snaží se odpovědět na tři hlavní otázky: **1. Zda a jaké jsou přínosy/zisky z MO?** **2. Jaká by měla být struktura MO?** **3. Jak volný by měl být MO mezi zeměmi?** Tyto teorie prošly řadou etap v návaznosti na vývoj obchodu: klasickou, neoklasickou a moderní. Vysvětlení MO na základě principu komparativních nákladů práce začalo být postupně nahrazováno rozdíly ve vybavenosti zemí výrobními faktory a lidským kapitálem a podobností preferencí. V současné době je větší důraz v teoriích kladen na zachycení změn probíhajících ve světové ekonomice, na ekonometrické modely⁵³ a na propojení MO s vnější ekonomickou rovnováhou (zohlednění vazeb v rámci platební bilance, PB). V této kapitole rozebereme každý ze tří uvedených přístupů podrobněji, a to s využitím existujících poznatků mezinárodní ekonomie.

2.2 Nástroje analýzy základního modelu

Dříve než přistoupíme k popisu a hodnocení samotných teorií obchodu, musíme si v obecné rovině nadefinovat základní podmínky a předpoklady, které budeme považovat za platné (bez nich by jednotlivé teorie byly složité popsitelné, resp. neplatné). Jelikož se ovšem teorie vzájemně liší, budou některé předpoklady platné pouze pro určité teorie (viz dále).

Oněmi základními podmínkami a předpoklady rozumíme tzv. **základní model ekonomiky**, tedy podobu země, která se účastní mezinárodní směny zboží a služeb. Tento model bývá rovněž nazýván modelem všeobecné rovnováhy, jelikož jsou výroba, spotřeba, ceny i mezinárodní obchod utvářeny současně pro všechnu produkci vyráběnou v dané zemi. Jeho výhodou je to, že dokáže popsat všechny podstatné procesy probíhající v ekonomice, nevýhodou na druhé straně to, že pokud bychom chtěli popsat množinu veškeré produkce, stal by se příliš komplikovaným. Z tohoto důvodu přistupujeme k využití určitých zjednodušujících podmínek a předpokladů (více o těchto předpokladech např. Melvin, Husted 2010).

Předpoklad 1

Všechny **subjekty** v ekonomice, zejména firmy a spotřebitelé, **vykazují racionální chování**. Tím rozumíme, že firmy utvářejí produkci tak, aby maximalizovaly svoje zisky, spotřebitelé naopak spotřebovávají takové kombinace zboží, aby maximalizovali svůj užitek.

⁵² Americký ekonom Paul Krugman (1953–) je jedním ze zakladatelů mezinárodní ekonomie (angl. *international economics*) jako samostatné disciplíny, je držitelem Nobelovy ceny za ekonomii za r. 2008, spolu s Mauricem Obstfeldem, autorem známé učebnice.

⁵³ Jedná se o aplikaci matematicko-statistických metod, mj. tzv. regresní analýzy, v ekonomické teorii.

Předpoklad 2

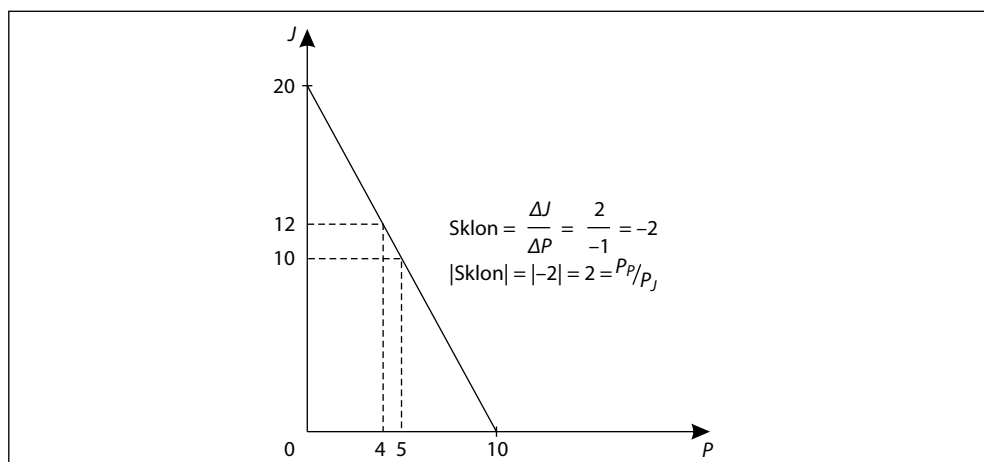
V modelu budeme předpokládat pouze **dvě země**, A a B, a rovněž pouze **dvě zboží**, např. počítače a jablka (které budeme v další analýze značit P a J). V obou zemích jsou obě zboží identická (tedy počítače v zemi A jsou stejné jako počítače v zemi B) a jsou rovněž v určitém množství v obou zemích spotřebovávána.

Důvod tohoto omezení je čistě geometrický – bez využití modelu 2×2 by bylo grafické znázornění velice obtížné. Na druhou stranu při algebraickém řešení modelu takovými omezující předpoklad užít nemusíme.

Předpoklad 3

V modelu **nepředpokládáme** existenci **peněžní iluze**. Pod tímto pojmem rozumíme tu situaci, kdy firmy či jednotlivci činí rozhodnutí na základě ceny (resp. její změny) jednoho či několika málo statků, aniž by vzali v potaz vývoj ceny dalších statků. Ilustrujme tuto situaci na konkrétnějším příkladu – řekněme, že se jistý spotřebitel rozhoduje mezi koupí dvou automobilů, např. značek Škoda a Seat. Jejich cena je nejprve stejná, posléze ovšem cena automobilu Škoda poklesne o 10 %. Za existence peněžní iluze by se spotřebitel rozhodl pro jeho koupi, protože vidí sníženou cenu. Již by ale případně neviděl to, že cena automobilu Seat poklesla o 15 %. Proto by byla výhodnější tato koupě. Dalším příkladem peněžní iluze může být rozpor mezi nominálními a reálnými veličinami. Představme si situaci, že se zaměstnanec dočká zvýšení své mzdy o 3 %. To ho jistě potěší, nicméně již nebere v potaz to, že cenová hladina vzrostla o 5 %. Nominální mzda tedy vzrostla, ale reálný příjem poklesl. Tyto situace ovšem budeme díky neexistenci peněžní iluze pokládat za nereálné. Naopak předpokládáme, že jak spotřebitelé, tak i firmy berou v potaz vývoj všech cen.

To tedy znamená, že jejich rozhodnutí nejsou založena na nominálních cenách, nýbrž na cenách relativních. V případě našich dvou zboží, P a J , nejsou podstatné jejich nominální ceny P_P a P_J , ale jejich poměr, P_P/P_J . Tuto relativní cenu můžeme rovněž zobrazit graficky jakožto **rozpočtovou křivku** (viz obr. 2.1).



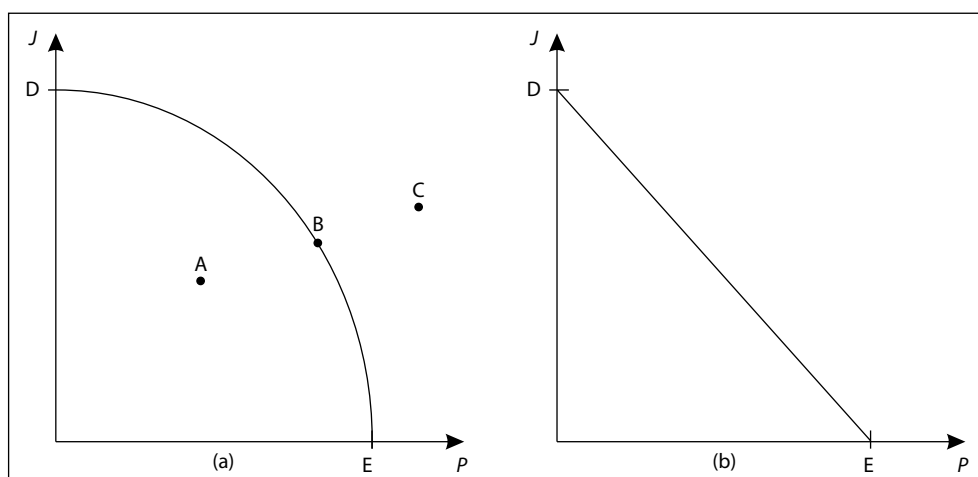
Obr. 2.1 Rozpočtová křivka (zdroj: Čajka, R.; upraveno dle /Husted, Melvin 2010, s. 34/)

Vertikální osa zobrazuje množství jablek ve fyzickém množství, na horizontální ose nalezneme množství počítačů rovněž ve fyzických jednotkách. Rozpočtová křivka nám poté ukazuje **všechny možné kombinace** těchto dvou druhů zboží, které si spotřebitel může **koupit za určité množství peněžních prostředků**.

Naše rozpočtové omezení (výše příjmu) se v daném příkladu rovná 1000 a cena jednoho počítače je 100, zatímco cena jablka dosahuje 50. Pokles spotřeby počítačů o jednu jednotku umožní zvýšit nakoupené množství jablek o dvě jednotky.⁵⁴ Počítač má tedy hodnotu dvou jablek, proto musí být relativní cena rovna dvěma. Jak je patrné z obrázku, je podstatnou výhodou rozpočtové křivky fakt, že její sklon (v absolutní hodnotě) odpovídá relativní ceně.

Předpoklad 4

Vybavení výrobními faktory je v každé zemi fixní a technologie dostupné pro výrobu se v čase **nemění**. Tento předpoklad zajišťuje neměnnost nabídkových možností ekonomiky, které můžeme zobrazit pomocí tzv. **hranice výrobních možností** (označováno často jako PPF – angl. *production possibility frontier*). Ta zobrazuje maximální množství určitého zboží, např. *J*, které může být v dané ekonomice vyrobeno s využitím existujících výrobních faktorů, dostupné technologie a při určitém množství výroby druhého zboží, v našem případě *P*. Dva nejčastější tvary křivky PPF ilustruje obr. 2.2.



Obr. 2.2 Hranice výrobních možností (zdroj: Čajka, R.; upraveno dle /Husted, Melvin 2010, s. 35/)

Produkce dané země se může nacházet kdekoli na křivce DE nebo pod ní. Bod B značí plné zapojení dostupných zdrojů a tedy efektivnost ve výrobě (není možné zvýšit produkci jednoho statku, aniž by se snížila produkce druhého statku), bod A naopak reprezentuje neefektivnost výroby (existují volné zdroje). Výroba označená bodem C je nedosažitelná, jelikož se nachází nad křivkou PPF.

Podstatnou zmínku ovšem musíme věnovat dvěma nejčastějším (ne ovšem jediným – viz dále) tvarům hranice výrobních možností. Liší se dle toho, jestli bereme v potaz rostoucí či

⁵⁴ Reálnost takového směnného poměru je pro nás v této situaci zcela irelevantní.

konstantní oportunitní náklady⁵⁵. Jednodušším příkladem je pravý graf, tedy situace (b), která je založena na konstantních oportunitních nákladech. V tomto případě má PPF tvar přímky, protože s poklesem produkce zboží *J* roste produkce zboží *P* konstantním tempem (a naopak). Jde o zjednodušený popis reality, se kterým se ovšem také jednodušeji pracuje. Zobrazuje rovněž i situaci **jednofaktorové ekonomiky**, kdy je k produkci zboží využito jenom jeden výrobní faktor (např. práce; viz dále).

Naopak situace (a) popisuje případ rostoucích oportunitních nákladů, kdy s poklesem produkce zboží *J* roste produkce zboží *P* neustále pomaleji (a naopak). Pracujeme tedy s konkávní křivkou. Jde o věrohodnější aproximaci reality, otázkou však je, co tento vývoj může způsobit. Nejlepším zdůvodněním je rozdílná náročnost na využití různých výrobních faktorů. Předpokládejme tedy, že produkce jablek je náročná na množství práce (jakožto výrobního faktoru) a kapitálu využívá méně, naopak produkce počítačů je náročná na kapitál a méně na práci. S poklesem produkce *J* o jednotku tedy dojde zejména k uvolnění práce, méně již kapitálu, což ale neodpovídá produkčním potřebám výroby *P*. Aby se zvýšila produkce *P* o jednotku, musí tedy poklesnout produkce *J* více než o jednotku (v takovém množství, aby se uvolnilo tolik kapitálu, kolik je potřeba na výrobu jedné jednotky *P*; s množstvím práce není logicky problém). Obdobně bychom mohli problematiku vysvětlit přes zákon klesajících výnosů, který říká, že každé další zapojení daného výrobního faktoru (při předpokladu neměnnosti množství využitých ostatních výrobních faktorů) přináší nižší hodnoty výstupu.

Předpoklad 5

Na trzích obou výrobků v obou zemích panuje dokonalá konkurence, navíc neexistují žádné externality při výrobě. Za těchto podmínek se musí rovnat cena mezním nákladům ($P = MC$). Naše situace je ovšem do jisté míry specifická, neboť jak bylo řečeno, nezajímají nás ceny nominální, ale cena relativní. To samé tedy platí pro náklady – místo mezních nákladů konkrétního výrobku nás zajímají náklady relativní (tedy náklady jednoho výrobku vyjádřené v nákladech výrobku druhého). Podmínku dokonalé konkurence si tedy upravíme tak, aby se relativní cena rovnala relativním nákladům. Graficky je vyjádřena pomocí obrázku 2.3.

Optimální produkce se tedy nachází v tom bodě, kde se **relativní cena rovná relativním nákladům**. Relativní cenu vyjadřuje sklon rozpočtové křivky, rovnost tedy nalezneme tam, kde je tato křivka tečnou hranice výrobních možností.

Předpoklad 6

Výrobní faktory vykazují dokonalou národní mobilitu mezi odvětvími. Z tohoto předpokladu tedy plyne, že pokud například v jednom odvětví poklesne zaměstnanost (např. v důsledku snížené poptávky), absorbuje nezaměstnané pracovníky okamžitě a absolutně jiné (resp. v našem případě druhé) odvětví. Pohledem současné ekonomiky se jedná o poměrně silný předpoklad, jelikož zejména pracovní trhy (v Evropě) vykazují silné rigidity.

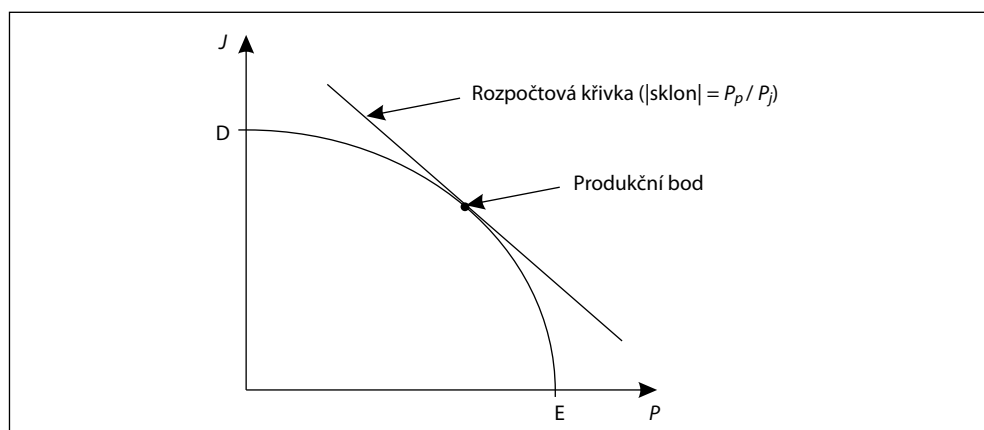
Předpoklad 7

Společenské preference ve spotřebě lze vyjádřit pomocí sady společenských indiferenčních křivek. V tomto případě se jedná o analogii jednotlivého spotřebitele, jehož spotřební

⁵⁵ Oportunitní náklady (též náklady obětovaných příležitostí) ve výrobě představují množství produkce jednoho druhu zboží, které musí být obětováno, aby se mohla zvýšit produkce druhého druhu zboží o jednotku.

preference lze vyjádřit pomocí sady **indiferenčních křivek**⁵⁶. I společnost jako celek bude preferovat takovou kombinaci zboží ve spotřebě, která povede k maximalizaci užitku. Tato preference je vyjádřena právě pomocí sady společenských indiferenčních křivek (označováno často jako CIC – angl. *community indifference curve*). Optimální spotřebu nalezneme v tom bodě, kdy je CIC tečnou rozpočtové křivky.

Opětovně se ovšem jedná o předpoklad poměrně striktní, neboť jeho úplné naplnění lze očekávat pouze v těchto situacích: jednočlenná ekonomika, striktní diktatura nařizující lidem spotřebu nebo společnost skutečně mající identické spotřební návyky i příjmy (maximálně se tedy může jednat o průměrné společenské preference).



Obr. 2.3 Optimální produkce (zdroj: Čajka, R.; upraveno dle /Husted, Melvin 2010, s. 37/)

2.3 Rovnováha základního modelu ekonomiky

Dříve než budeme hledat výhody zapojení do mezinárodního obchodu, je nutné ilustrovat rovnováhu za neexistence tohoto prvku, tedy v situaci tzv. **autarkie**. V ní je země poháněna snahou soběstačnosti a neúčastní se mezinárodní směny zboží a služeb. Nalezení rovnováhy je pro nás důležité pro následné porovnání se situací zapojení do mezinárodního obchodu. Kombinujeme prvky nabídky a poptávky, abychom našli optimální produkci, spotřebu a ceny (viz obr. 2.4 a 2.5).

Konstantní oportunitní náklady

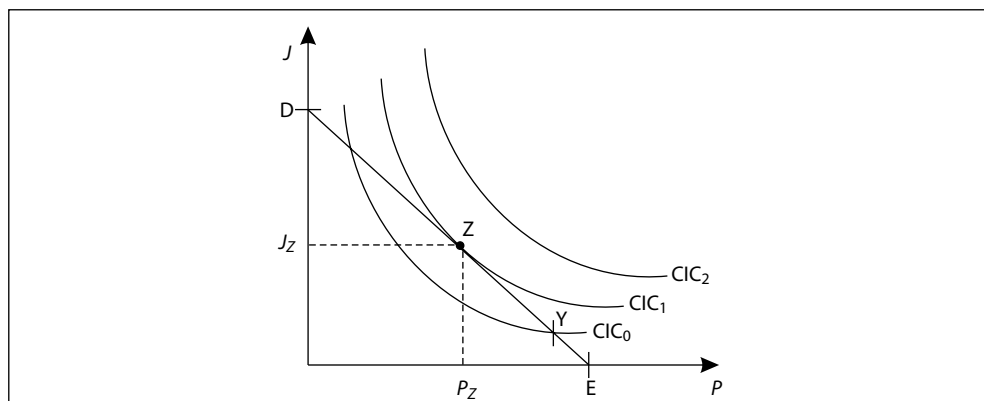
Linie DE představuje v našem případě nejen hranici výrobních možností dané země, ale i rozpočtovou křivku. To je nutné kvůli tomu, abychom našli optimální produkci. Jak bylo uvedeno výše, ta je určena bodem, kde je rozpočtová křivka tečnou PPF. V případě konstantních oportunitních nákladů je to možné pouze za jedné situace, a to když jsou přímky identické (jistou výjimkou jsou body D a E samotné – viz dále). To rovněž im-

⁵⁶ Indiferenční křivkou rozumíme takovou křivku, která vyjadřuje všechny možné kombinace spotřeby statků, jež přináší stejnou míru užitku. Pro typickou indiferenční křivku (myšleno pro zboží se žádoucí spotřebou) platí, že je klesající, konvexní vzhledem k počátku a nikdy se neprotíná s jinou indiferenční křivkou v rámci jedné jejich sady.

plikuje, že všechny body linie DE (kromě bodů D a E samotných)⁵⁷ jsou i optimálními produkčními výstupy za situace produkce obou statků.

Zbývá tedy nalézt optimální spotřebu. Ta vychází z podmínky optimalizace užitku společností. Jde tedy o bod, ve kterém je společenská indiferenční křivka tečnou rozpočtové křivky. Tento bod logicky musí ležet na nejvyšší dosažitelné společenské indiferenční křivce. V našem grafickém znázornění se jedná o bod Z. Nyní spotřebitelé maximalizují užitek a také výrobci maximalizují zisky. Optimální výroba se tedy rovná optimální spotřebě.

Kdybychom se podívali na situaci v bodě Y, vyplynou nám zajímavé skutečnosti. Jednalo by se opětovně o optimální produkční situaci (viz výše), ale spotřebitelé by nemaximalizovali užitek. To lze identifikovat pomocí faktu, že je pro ně dosažitelná výše položená CIC (CIC_1 oproti CIC_0). Spotřebovávají příliš zboží *P* a málo zboží *J*. Proto by upravili spotřebu tak, aby se dostali zpět do bodu Z. Zajímavé ale je, že **změna ve spotřebě se nijak neodrazí ve změně relativní ceny** – ta zůstává pro všechny kombinace zboží *P* a *J* identická. Poptávka tedy nijak neovlivňuje relativní ceny, jejím úkolem je pouze vybrat optimální spotřební kombinaci, v našem případě bod Z.



Obr. 2.4 Rovnováha základního modelu za situace konstantních oportunitních nákladů (zdroj: Čajka, R.; upraveno dle /Husted, Melvin 2010, s. 42/)

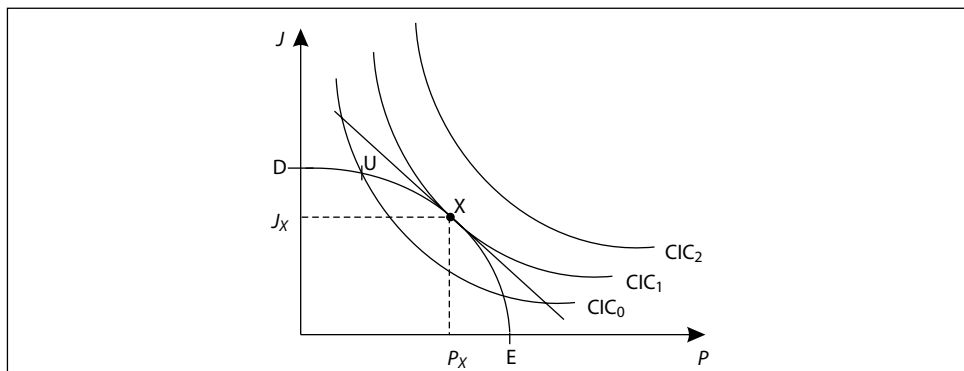
Rostoucí oportunitní náklady

Za předpokladu rostoucích oportunitních nákladů je situace poněkud složitější. Základní prvky jsou ovšem stejné – linie DE představující hranici výrobních možností (tedy stranu nabídky) a křivky CIC spotřební preference společnosti (tedy strana poptávky). Bod X je logickým bodem celkové rovnováhy. Jde o optimální produkci (rozpočtová křivka je tečnou PPF) i optimální spotřebu (CIC je tečnou rozpočtové křivky).

Jaká by ovšem byla situace v bodě U? A jaké by byly důsledky? Spotřebitelé by byli ochotni platit vyšší cenu za zboží *P*, než musejí (chtějí ho spotřebovávat více, což je patrné z rozdílných sklonů hypotetických tečen CIC_0 a PPF v bodě U – sklon tečny CIC_0 by byl vyšší než sklon v případě křivky PPF, což by indikovalo vyšší relativní cenu P_P/P_J , kterou by spotřebitelé byli ochotni platit). Poptávka po zboží *P* tedy poroste, naopak poptávka

⁵⁷ Musí být produkována obě zboží – krajní body D a E by ilustrovaly situaci, kdy by bylo vyráběno pouze jedno ze dvou zboží.

po zboží J bude klesat. Rostoucí relativní cena zboží P tedy podnítí jeho výrobce k vyšší produkci a naopak klesající relativní cena zboží J způsobí pokles jeho produkce. To způsobí posun po křivce PPF do bodu X , kde se bude rovnat optimální produkce požadované spotřeby (spotřebitelé budou ochotni platit takovou relativní cenu, která odpovídá tržní ceně – tedy té, kterou musí platit). **Role poptávky je tedy jiná než v modelu s konstantními oportunitními náklady, jelikož ovlivňuje relativní cenu.**



Obr. 2.5 Rovnováha základního modelu za situace rostoucích oportunitních nákladů (zdroj: Čajka, R.; upraveno dle /Husted, Melvin 2010, s. 43/)

2.4 Klasický model mezinárodního obchodu

Klasičtí ekonomové ve svých dílech kritizují předcházející převažující obchodněpolitický systém, tedy merkantilismus. Jeho kritice se ovšem věnuje i jeden z „předklasiků“, filozof **David Hume**. Na toho později navázali jak Adam Smith, tak David Ricardo. Hume formuloval i dnes stále platnou tzv. **kvantitativní teorii peněz**.⁵⁸ Tato teorie popisuje proces, kdy při růstu objemu peněz v ekonomice (za podmínky existence plnohodnotných peněz a pevného kurzu – tedy při růstu množství drahých kovů, při konstantní rychlosti obratu peněz a v ekonomice pracující na úrovni svého potenciálu) v důsledku aktivní obchodní bilance dojde ke zvýšení cenové hladiny v dané ekonomice, a tím ke zhoršení cenové konkurenceschopnosti a následně ke snížení kladného salda obchodní bilance.⁵⁹ Tímto procesem je dáno, že nelze dlouhodobě udržovat aktivní saldo obchodní bilance,⁶⁰ což požadovali merkantilisté.

2.4.1 Teorie absolutních výhod

Prvním významným klasickým ekonomem byl již zmíněný **Adam Smith**, který se problematice mezinárodního obchodu, liberalismu a protekcionismu věnoval ve svém díle *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*,⁶¹ vydaném v roce 1776. Smith v něm silně

⁵⁸ Formuloval ji ve své esejí O penězích (*Of money*).

⁵⁹ Tímto Hume vlastně formuloval tzv. cenový mechanismus vyrovnávání obchodní (platební) bilance.

⁶⁰ Vice versa nemůže v tomto systému země dlouhodobě trpět pasivním saldem obchodní bilance, *ceteris paribus*.

⁶¹ V originálu *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations*.