Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky
Research Centre for Competitiveness of Czech Economy

WORKING PAPER č. 18/2010

Globalizace produkce a obchodu a její makroekonomické implikace

Marek Rojíček

prosinec 2010

Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky
Research Centre for Competitiveness of Czech Economy

Řada studií Working Papers Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky je vydávána s podporou projektu MŠMT výzkumná centra 1M0524.

ISSN 1801-4496

Vedoucí: prof. Ing. Antonín Slaný, CSc., Lipová 41a, 602 00 Brno, e-mail: slany@econ.muni.cz, tel.: +420 549491111

Abstract:

The diminishing of the borders among national state is a phenomenon related to the globalization of the world economy. International trade plays an important role in this process and its form and incentives are becoming increasingly diverse. While the classical theory of foreign trade basically assumed commodity trade with the final products, now the trade of intermediate goods is the dominant form of trade, due to fragmentation of production chains, and the trading of services is becoming more and more dynamic. Increasing volume of trade among countries is carried out without a change to the ownership of the traded goods, and vice versa – changes to the ownership of goods occur without crossing the border of the country. Multinational enterprises play an important role, as they are behind most of the economic operations nowadays. The basic implication of these phenomena is the increasingly difficult possibility to capture the statistical data correctly. Therefore it is more difficult to obtain objective data on the functioning of the economy for analytical purposes and economic policy. It is also questionable if it is possible to measure the value added of individual countries anymore.

Abstrakt:

Průvodním jevem globalizace ekonomického světa je stírání hranic mezi jednotlivými národními státy. Významnou roli v tom hraje mezinárodní obchod, jehož forma a motivy zároveň nabývají stále různorodějších podob. Zatímco klasická teorie zahraničního obchodu uvažovala v zásadě pouze zbožový obchod s finálními produkty, v současné době je vlivem fragmentace produkčních řetězců převažující formou obchod s meziprodukty a stále větší dynamiky nabývá obchod se službami. Ve stále vyšší míře probíhá vzájemný obchod mezi zeměmi, aniž by se změnilo vlastnictví obchodovaného zboží a obráceně – tedy zboží mění vlastnictví, aniž by překročilo hranice dané země. Klíčová v tomto procesu je role nadnárodních společností. Hlavním důsledkem těchto jevů je rostoucí obtížnost správně statisticky podchycovat ekonomickou realitu a z toho vyplývající zkreslení podkladů pro analytické a hospodářsko-politické účely. Je otázkou, zda lze v této souvislosti ještě hovořit o přidané hodnotě za jednotlivé národní státy.

Recenzoval:
Ing. Jaroslav Sixta, Ph.D.

1. ÚVOD

Během uplynulé dekády došlo k výrazným změnám v pozici národních ekonomik vůči globálním hodnotovým řetězcům. Vlivem silné dynamiky přímých zahraničních investic prakticky do všech zemí došlo k silnému propojení jejich ekonomik. Ve spojení s odstraňováním celních bariér a vytvářením zón volného obchodu se mezinárodní obchod svou povahou blíží obchodování uvnitř státu a často dokonce vnitrofiremním operacím. Současně roste dynamicky obchodování s meziprodukty, které tvoří již většinu obchodovaného zboží. To je také příčinou obrovského nárůstu obratu zahraničního obchodu v poměru k vytvořené přidané hodnotě. Ekonomická teorie hlavního proudu se přitom zaměřuje převážně na obchodování s finálními produkty a nevysvětluje tak dostatečně nové jevy v ekonomice. Tomuto tématu jsou věnovány první dvě kapitoly této práce.

Česká ekonomika po vstupu do Evropské unie v roce 2004 otočila dlouhodobě záporné saldo obchodní bilance do kladných hodnot. Prozatímního vrcholu aktivního salda dosáhla paradoxně v období nejhlubší krize v roce 2009, kdy obchodní bilance skončila přebytkem 150 mld. při absolutním poklesu vývozu a ještě větším propadu dovozu. Při započítání obchodu se službami v platební bilanci dosáhlo saldo obchodu ČR s okolním světem dokonce více než 200 mld. Kč. Kromě odbourání celních bariér měl na rostoucí přebytek zahraničního obchodu vliv zejména proexportní efekt přímých zahraničních investic, které ve významnější míře začaly do České republiky proudit počátkem tohoto tisíciletí. Důležitá byla také výhodná geografická poloha naší země, která z ní učinila ideální logistické centrum pro distribuci zboží v rámci EU od výrobců k zákazníkům. Výše uvedené faktory jsou však zároveň kamenem úrazu při interpretaci salda zahraničního obchodu a jeho dopadu na makroekonomickou situaci ČR. Důsledkům těchto jevů je věnována poslední kapitola tohoto working paperu.

2. TEORETICKO-METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

2.1 Klasická teorie

Mezinárodní ekonomie definuje zahraniční obchod jako ekonomické transakce mezi zahraničními a domácími subjekty spojené s nákupem a prodejem zboží a služeb (viz Cihelková a kol., 2008). Základním tvrzením pro konstituování klasických teorií zahraničního obchodu je existence výhod při realizaci vnějších vztahů na základě svobodného rozhodování ekonomických subjektů. Příčinu existence zahraničního obchodu lze hledat ve třech základních momentech:

- nedostatek zboží, které není v domácí ekonomice produkováno nebo není k dispozici v požadované kvalitě,
- cenové diference u mezinárodně obchodovatelného zboží,
- osobní, věcné nebo prostorové preference kupujících k zahraničním produktům.

Nedostatek zboží v ekonomice může být důsledkem řady příčin, jako je např. vybavení země surovinami, přírodní klimatické podmínky, nezvládnutí určitých produkčních technologií, kvalifikace pracovní síly apod. Cenové diference jsou důsledkem buď rozdílné produktivity faktorů ve srovnatelných výrobních sektorech nebo rozdílného vybavení zemí výrobními faktory, případně externích vlivů na zbožových trzích, které znemožňují volnou tvorbu cen (dumping, kartely, tarifní a netarifní politická opatření apod.).

Argumenty vyplývající z nedostatku zboží a cenové rozdílnosti vysvětlují, proč zboží vstupuje buď pouze do exportu nebo pouze do importu. V tom případě se jedná o **interodvětvový** obchod. Pokud zboží vstupuje zároveň do exportu a importu, hovoříme o **intraodvětvovém** obchodu. Jeho příčinou je existence osobních, věcných či prostorových preferencí. Kromě toho je intraodvětvový obchod chápán jako ukazatel stupně specializace nebo také technického pokroku odvětví v určité zemi. Země, které soustředily svou rozvojovou strategii na vývoz (např. jihovýchodní Asie), vykazují rychlý a výrazný růst úrovně intraodvětvového obchodu. To vysvětluje, proč je intraodvětvový obchod používán jako ukazatel kapacity dané země obstát v konkurenci v měnícím se prostředí (viz Havrylyshyn, Kunzel, 1997).

Mezi první novodobé teorie zahraničního obchodu patřila modifikace klasické ricardiánské teorie Eli Heckscherem a Bertilem Ohlinem (viz Leamer, 1995), která postavila jeho fungování na rozdílném vybavení zemí produkčními faktory. To umožnilo integrovat teorii zahraničního obchodu do systému neoklasické ekonomické teorie.

Po druhé světové válce se postupně začaly rýsovat změny v konceptu pojetí zahraničního obchodu. Začala se ukazovat potřeba zpřesnit a modifikovat teoretické předpoklady, na nichž stojí celá klasická myšlenková koncepce. Zejména se projevila nutnost kvalitativně nově pojmout dominující faktory v zahraničním obchodě, především roli technologií a technického pokroku. Došlo postupně ke kritice Heckscher-Ohlinova modelu, kdy sice bylo do značné míry uznáno jeho potvrzení fakty, ale současně nedokázal vysvětlit obchod mezi zeměmi s podobným vybavením produkčními faktory. Bylo argumentováno, že specializace zemí na určitý typ komodit vede hlavně v rozvojových zemích ke stagnaci a růstové šance vznikají spíše při specializaci na výrobky a služby náročné na kvalifikovanou pracovní sílu. Dále mu byla vytýkána neudržitelnost předpokladů, jako je mezinárodní imobilita výrobních faktorů nebo neexistence dopravních nákladů. Klasická teorie se ukázala jako statická, zaměřená na dosahování stabilní rovnováhy bez výrazné změny produkčních systémů. Někteří ekonomové hledali cestu z omezení klasické teorie její dynamizací, která by umožňovala objasnit změny ve struktuře obchodu a jeho toků v průběhu času.

2.2 Hledání nového paradigmatu

Počátek nové koncepce je spjat s převzetím schumpeterovského přístupu a zahrnutím faktoru technologického pokroku. V pojetí Possnera (1961) vede technický pokrok v určité zemi k výrobě nových nebo zdokonalených výrobků. To vytváří časově omezený monopol na vývoj a tedy technologický náskok před ostatními zeměmi, kde vznikající poptávka v těchto zemích může být uspokojena pouze dovozem. Proto zahraniční obchod funguje i při stejném vybavení produkčními činiteli.

Zásadně nový pohled na teorii zahraničního obchodu podal švédský ekonom Linder (1961). Jeho pojetí vychází z centrální role poptávky a je zaměřeno na obchodování s konečnými produkty. Vychází z tvrzení, že potenciálním exportem je takové zboží, pro které existuje domácí trh. Oblast zboží, které je obchodováno, je přitom určeno výší důchodu na osobu, jenž v převážné míře determinuje spotřebitelské preference. Tato teorie vysvětluje, proč se rozhodující objemy obchodu odehrávají mezi vyspělými státy, zatím však chybí její detailní empirické testování.

Postupně narůstal v teoretické literatuře zájem o tzv. intraodvětvový obchod, tedy o vysvětlení toků mezi stejnými obory. V této souvislosti se poukazovalo na význam kvalitativních rozdílů a stupně kvalifikovanosti pracovní síly. Model komparativních výhod, stejných technologií a preferencí s různým vybavením produktivních faktorů začal být postupným vývojem ekonomického myšlení překonáván. „Nová“ teorie zahraničního obchodu je založena na předpokladu rostoucích výnosů z rozsahu, který je důsledkem širší změny v ekonomickém myšlení v 80. letech v souvislosti s „novou“ teorií růstu

(viz Fagerberg, 2000). Hlavní přínos je spjat se jménem Paula Krugmana a jeho modelů, na něž navázala řada dalších ekonomů. Krugmanův model vysvětluje zahraniční obchod v případě stejné struktury faktorového vybavení jako intraodvětvový. Důvodem jsou zisky ze specializace na jednotlivé produkční varianty díky rostoucím výnosům z rozsahu.

V současné době je pro fungování mezinárodního obchodu klíčová role nadnárodních korporací a fragmentace produkčního řetězce (viz např. Arndt, 2001). Zatímco ekonomická teorie se převážně zabývá obchodováním s finálními produkty, vznik globálních hodnotových řetězců má za následek kromě zvýšení objemů mezinárodního obchodu zejména změnu jeho struktury ve prospěch meziproduktů (tj. surovin, komponent a nedokončených výrobků). V současné době tvoří meziprodukty většinu světových dovozů (viz OECD, 2008). Na základě údajů z input-output tabulek zemí OECD lze pozorovat zvyšování podílu dovážených meziproduktů ve většině z nich. Stále menší část výroby je prováděna uvnitř hranic národních států, snižuje se podíl přidané hodnoty na objemu produkce. Globalizace hodnotových řetězců má za následek zvyšující se intraodvětvový obchod. Evidentní je to zejména v malých ekonomikách s vysokým přílivem přímých zahraničních investic.

3. AKTIVITY NADNÁRODNÍCH SKUPIN PODNIKŮ

3.1 PZI a role nadnárodních společností

V posledních desetiletích s růstem objemu přímých zahraničních investic (PZI) rostl vliv nadnárodních podniků (MNE)[1] v řadě vyspělých i rozvíjejících se ekonomik. Jednotlivé země mezi sebou soupeří, aby přilákaly PZI, protože očekávají jejich přínos k bohatství ekonomiky prostřednictvím několika kanálů. Modely mezinárodního obchodu předpokládají, že existence nadnárodních podniků musí přinášet určité výhody, které převáží náklady spojené s fungováním v cizí zemi, kde existuje odlišné kulturní a právní prostředí, znalost místního prostředí jak na straně poptávky, tak i potenciálních dodavatelů (viz např. Helpman, Melitz, Yeaple, 2004; Dunning, 1993; Markusen, 1995). Dostupné studie ukazují, že tyto výhody pramení z vlastnictví specifických aktiv, jako jsou např. lepší manažerské techniky, lepší produkční technologie nebo technické znalosti zaměstnanců, které MNE mohou sdílet se svými pobočkami. Důležitou roli hrají také obchodní značky a produktové inovace, z nichž mohou pobočky nadnárodních firem těžit (viz box č. 1).

[1] MNE = multinational enterprises.

Box č. 1: Aktivity podniků pod zahraniční kontrolou

Existují v zásadě dva zdroje dat vztahující se k roli nadnárodních společností ve světové ekonomice. Tím prvním je statistika přímých zahraničních investic, která mapuje hodnotu transakcí mezi přímými investory a jejich dceřinými společnostmi v jiných zemích a stavy těchto investic. Druhým zdrojem jsou údaje o aktivitách společností pod zahraniční kontrolou, které jsou měřeny podílem těchto společností v dané ekonomice s využitím ukazatelů, jako jsou tržby, zaměstnanost, přidaná hodnota, vývoz apod. Tyto dva zdroje však nejsou zcela kompatibilní, protože jsou vymezeny jiným způsobem. Zatímco PZI je definována minimálně 10% podílem zahraničního investora v dceřiné společnosti (definice IMF BoP), podniky pod zahraniční kontrolou jsou definovány na základě majoritního podílu zahraničního investora na základním jmění (definice SNA93). Rozhodující je přitom princip vrcholového vlastnictví. To znamená, že podnik je pod zahraniční kontrolou i přesto, že je v bezprostředním vlastnictví jiné domácí společnosti, ale na vrcholu vlastnické pyramidy stojí většinový zahraniční majitel.

Převážná část teoretických konceptů se zaměřuje na tzv. konkurenční model, kde přítomnost zahraničních firem tlačí domácí producenty stejných produktů k větší efektivnosti. V oblasti technologicky náročných investic však tento kanál není podstatný, protože omezený trh a úroveň ekonomiky dané země příliš neumožňují konkurenci ve stejném tržním segmentu. Domácí výrobci spíše usilují o pozici dodavatelů komponent pro nadnárodní korporace. To na ně klade vysoké nároky z hlediska kvality, množství a včasnosti dodávek, na druhé straně jim to však otevírá možnosti proniknutí na zahraniční trhy.

Domácí výrobci, kteří byli původně pouze lokálními dodavateli vstupů, se v případě úspěchu stávají producenty komponent pro celou nadnárodní skupinu. Snahou těchto výrobců je snížit svou závislost na jediném odběrateli a postupně se orientovat na činnosti s vyšší přidanou hodnotou. Tento vývoj byl zaznamenán u celé řady asijských výrobců, kteří se z fáze tzv. originálních výrobců dílů (Original Equipment Manufacturer – OEM) technologickým zlepšením dostali do vyšších fází produkčního řetězce (viz Paus, 2005). Za vrchol lze považovat, pokud firma navrhuje, vyrábí a prodává produkty pod svou vlastní značkou (Original Brand Manufacturer – OBM).

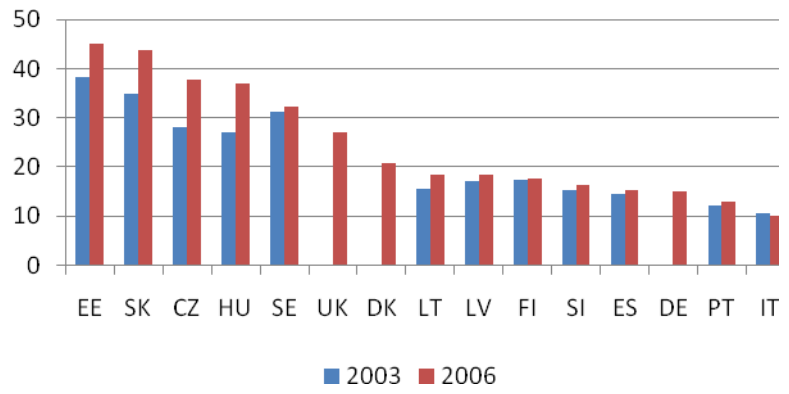
PZI mohou generovat pozitivní dopady pro hostitelskou ekonomiku také prostřednictvím školení a vzdělávání. Dlouhodobé efekty zahraničních investic se přitom zvyšují s rostoucí mzdovou bonifikací kvalifikovaných profesí, která studenty stimuluje k získávání vyššího vzdělání. Vyšší mzdy zároveň generují vyšší daňové výnosy, které vládě umožňují vydávat větší prostředky na vzdělávání. Znalosti získané v podnicích pod zahraniční kontrolou se prostřednictvím trhu práce přelévají do sektoru domácích firem, což zvyšuje jejich produktivitu a technologický potenciál.

Empirické zkušenosti ukazují, že podniky pod zahraniční kontrolou jsou větší a více kapitálově a znalostně vybavené, protože investují více jak do fyzického, tak i nehmotného kapitálu (znalostí) a platí vyšší mzdy než domácí firmy v daném odvětví. Jsou také více soustředěny do znalostně a kapitálově náročných odvětví a mají vyšší intenzitu výdajů na výzkum a vývoj a vyšší míru inovační výkonnosti než domácí firmy. Z toho vyplývá, že dosahují vyšších temp růstu výkonnosti a přispívají relativně více k růstu produktivity v hostitelské ekonomice (viz OECD, 2008).

3.2 Charakteristika podniků pod zahraniční kontrolou

V mezinárodním srovnání patří Česká republika s více než třetinovým podílem spolu s dalšími novými členskými zeměmi EU (Slovensko, Maďarsko) k ekonomikám s relativně nejvyšším podílem zahraničních podniků na zaměstnanosti ve zpracovatelském průmyslu (viz obrázek č. 1). Nejvyšší podíl má Estonsko, kde firmy s většinovým zahraničním vlastníkem zaměstnávají téměř polovinu pracovníků a oproti jiným zemím je vysoký i podíl počtu těchto společností (27 %).

Obrázek č. 1: Podíl podniků pod zahraniční kontrolou ve zpracovatelském průmyslu na počtu zaměstnaných osob v zemích EU (v %)



Poznámka: novější údaje nejsou za většinu zemí k dispozici.

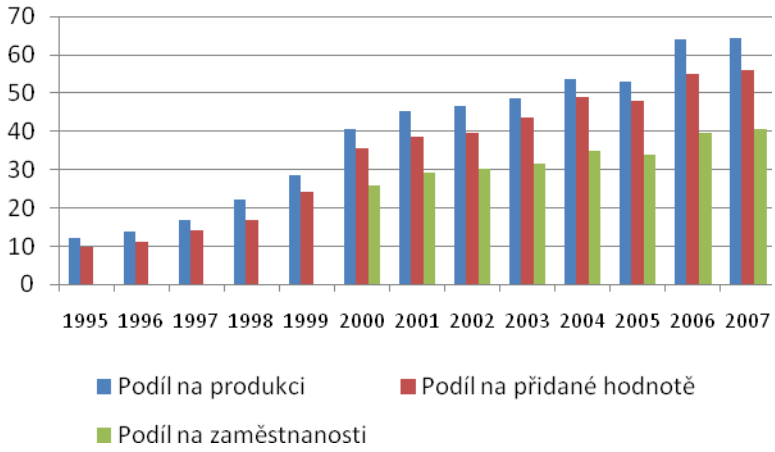
Zdroj: EUROSTAT, SBS – inward FATS.

Ve většině zemí je počet podniků pod zahraniční kontrolou relativně nízký, pohybuje se mezi 1–3 %. Výjimkou je Slovensko, kde zahraniční společnosti tvoří desetinu všech podniků ve zpracovatelském průmyslu.

Podíl podniků pod zahraniční kontrolou na výkonnosti české ekonomiky měřené hrubou přidanou hodnotou se postupně zvyšoval,

když v polovině devadesátých let činil pouhou desetinu, zatímco v roce 2007 přesáhl polovinu vytvořené přidané hodnoty (viz obrázek č. 2). V kombinaci s disproporčně nižším podílem na zaměstnanosti je zahraniční sektor také produktivnější a kapitálově intenzivnější.

Obrázek č. 2: Podíl podniků pod zahraniční kontrolou v ČR (v %)

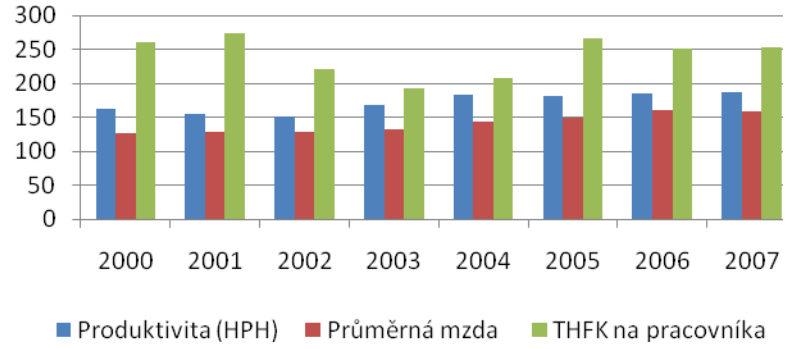


Poznámka: Od roku 2006 je při definování podniků pod zahraniční kontrolou uplatňován princip vrcholového vlastníka, zatímco předtím byl určující bezprostřední vlastník. To vedlo k jednorázovému zvýšení podílu podniků pod zahraniční kontrolou.

Zdroj: ČSÚ, Roční národní účty.

Rozdíly výkonnosti domácích a zahraničních podniků se ve zpracovatelském průmyslu projevují ve všech sledovaných ukazatelích. Produkce na pracovníka vykazuje větší rozdíl výkonnosti než produktivita z přidané hodnoty. Podniky pod zahraniční kontrolou jsou tedy více zapojeny do řetězců dodavatelsko-odběratelských vztahů (jak tuzemských, tak i mezinárodních). Mezera v průměrné mzdě mezi oběma sektory je však nižší ve srovnání s mezerou produktivity, což je kompenzováno vyšší vybaveností práce kapitálem v zahraničních firmách (viz obrázek č. 3).

Obrázek č. 3: Srovnání podniků pod tuzemskou a zahraniční kontrolou v ČR (podniky pod tuzemskou kontrolou = 100)



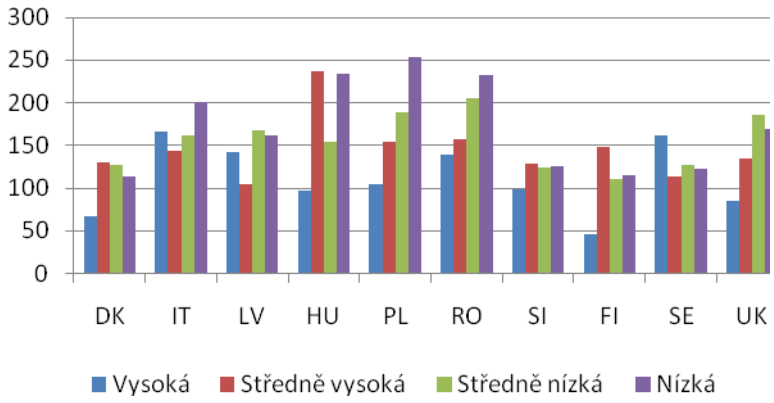
Poznámka: THFK = tvorba hrubého fixního kapitálu.

Zdroj: ČSÚ, Roční národní účty.

Z dostupných dat vyplývá, že relativně vyšší produktivity dosahují v sektoru zahraničních podniků spíše odvětví s nižší technologickou náročností (viz obrázek č. 4). To se zdá být v rozporu s faktem, že přímé zahraniční investice míří spíše do odvětví s vyšší technologickou náročností, jejichž aktivity jsou více fragmentovány v prostoru (výroba počítačů, elektroniky). Na druhé straně však řada investic směřuje do aktivit s relativně nízkou přidanou hodnotou, jako je montáž a kompletace finálních produktů z komponent, které vyžadují spíše nekvalifikovanou pracovní sílu a kde jsou dosahovány nízké mzdy a ziskové marže. Domácí podniky zejména v zemích, které jsou čistými poskytovateli investic, se naopak soustředí na klíčové procesy s vysokou přidanou hodnotou, jako je design, marketing a uživatelská podpora. Markantní je to zejména ve Finsku, kde podniky pod zahraniční kontrolou dosahují v high-tech odvětvích jen poloviční produktivity práce než podniky v domácím vlastnictví.

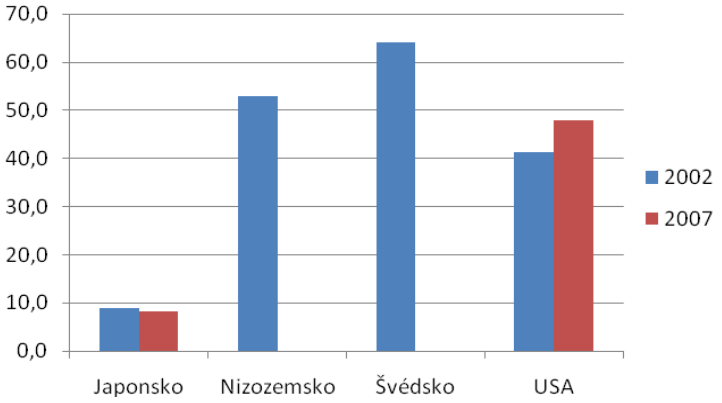
Podniky pod zahraniční kontrolou mají zpravidla vyšší míru exportní výkonnosti, protože jsou zapojeny do globálních produkčních řetězců. Z tohoto důvodu jsou charakteristické také vysokou mírou intraodvětvového obchodu. Přestože jsou tyto údaje k dispozici pouze za relativně malý počet zemí, lze si z nich udělat představu o významu obchodování v rámci nadnárodních skupin (viz obrázek č. 5). V Nizozemsku a Švédsku představuje intrafiremní vývoz nadpoloviční objem celkového vývozu a obdobnému podílu se blíží také Spojené státy. Výjimkou je pouze Japonsko s relativně zanedbatelným podílem intrafiremního obchodu.

Obrázek č. 4: Srovnání produktivity práce v podnicích pod tuzemskou a zahraniční kontrolou podle technologické náročnosti odvětví (rok 2007, domácí podniky = 100)



Zdroj: EUROSTAT, SBS – inward FATS.

Obrázek č. 5: Podíl intrafiremního vývozu v podnicích pod zahraniční kontrolou (v %)



Poznámka: za Nizozemsko a Švédsko k dispozici údaje pouze za rok 2007.

Zdroj: OECD STAT – Activities of Multinationals.

4. GLOBALIZAČNÍ JEVY V MEZINÁRODNÍM OBCHODU

4.1 Globalizace hodnotových řetězců

Globalizace hodnotových řetězců[2] je podněcována řadou faktorů. Patří sem i snaha o zvýšení efektivnosti pod tlakem rostoucí konkurence na domácích a světových trzích. Jednou z možností jak tomu čelit je využívat zdroje vstupů od produktivnějších výrobců, ať už domácích nebo zahraničních. Dalším důležitým impulsem globalizace je vstup na nové trhy a získání strategických aktiv. Fragmentace produkčního procesu napříč různými zeměmi urychlila restrukturalizaci firem včetně využívání outsourcingu a offshoringu pro určité činnosti. Offshoringem rozumíme transakce s meziprodukty prováděné přes hranice, tj. využívání zahraničních dodavatelů pro nákup materiálových vstupů a služeb, přičemž se může jednat i o majetkově provázané subjekty (zahraniční pobočky).

Rostoucí využívání zahraničních zdrojů vedlo také k přemístění aktivit do jiných zemí, což znamenalo v některých případech celkové nebo částečné uzavření výroby v domácí ekonomice a souběžně rozšíření výroby v zahraničních pobočkách. Často jde pouze o přesunutí určitého výrobního procesu, kdy vyrobené produkty jsou vyváženy zpět do domácí země. Realokace však nemusí být vždy chápána takto striktně, mnohdy zahrnuje různé formy internacionalizace, jako je otevření nových zahraničních poboček za účelem podpory účasti na místním trhu. Zatímco definice různých konceptů je snadná, jejich měření je mnohem složitější, protože firmy obvykle nesdělují podrobnosti o svých rozhodnutích v oblasti outsourcingu nebo offshoringu. To má za následek velkou různorodost názorů na velikost a dopady internacionalizace.

Z určitého pohledu je globalizace hodnotových řetězců inovací samou o sobě (změna organizace obchodní praxe). Nadnárodní společnosti zavádějí tuto inovaci ve snaze zvýšit svou efektivnost, vstoupit na nové trhy a získat strategická aktiva. Dochází k posunu od vertikálně k horizontálně integrovaným strukturám. Zatímco ve vertikálně strukturovaných firmách se v rámci stejné společnosti integrují všechny fáze produkčního řetězce, horizontální struktura znamená, že se na každé fázi produkčního řetězce podílí jiná firma. Lze to názorně

[2] Hodnotový řetězec (z angl. „value chain“) lze vymezit jako celé spektrum činností, které je vztaženo k produktu od okamžiku jeho navržení až po jeho užití. Patří sem mj. design, výroba, marketing, distribuce a uživatelská podpora. Globální hodnotový řetězec je specifický tím, že jeho jednotlivé části jsou rozděleny mezi různé firmy a rozptýleny v prostoru (www.global-chains.org)

ilustrovat na příkladu odvětví výroby počítačů, které prošlo uvedeným vývojem.

Zhruba do roku 1980 byla výroba počítačů silně vertikálně integrována. Počítače byly představovány dominantně sálovými počítači, jejichž hardware a software byl vyvíjen v rámci jedné společnosti. Tato společnost rovněž provozovala prodej a marketing a nebylo tedy možné koupit počítač nebo programové vybavení v běžném obchodě. S vynálezem osobních počítačů sestavovaných ze standardizovaných součástek pro masový spotřebitelský trh se počítačové odvětví posunulo směrem k horizontální struktuře. Jedna společnost tedy vyrábí např. pevné disky, další grafické karty, třetí nabízí software apod. Posun směrem k horizontální struktuře produkčního řetězce posílil smluvní výrobu v elektrotechnickém průmyslu. Mezi smluvní výrobce (Original Equipment Manufacturer – OEM) patří firmy, které vyrábějí produkty prodávané pod jinými značkami[3].

Smluvní výrobci se soustřeďují na zdokonalování produkce výrobků, zatímco firma, pod jejíž značkou je produkt prodáván, se může věnovat navrhování výrobků a jejich prodeji. Fragmentace produkčních procesů a změny ve struktuře globálních produkčních sítí znamenají, že firmy již nemusejí vynikat v širokém spektru činností, aby vytvořily přidanou hodnotu. Mohou se soustředit na ty činnosti, které umějí produkovat s nejvyšší efektivitou, a nakupovat komponenty a služby od specializovaných výrobců. Globální hodnotové řetězce poskytují malým a středním podnikům (Small and Medium Enterprises – SME) šanci podílet se na vytváření přidané hodnoty zpracovatelských výrobků specializací na dílčí část hodnotového řetězce. Tyto dílčí segmenty se vytvářejí nepřetržitě a umožňují SME těžit ze své flexibility a schopnosti rychle reagovat. Klíčová pro úspěšné zapojení do globálních řetězců je schopnost inovace, proto také firmy obchodující s nadnárodními společnostmi vykazují vyšší míru inovační výkonnosti než ostatní podniky (viz OECD, 2009).

4.2 Obchodování se službami

Zatímco klasická teorie mezinárodního obchodu uvažovala zejména transakce se zbožím, v posledních několika desetiletích výrazně vzrostly transakce nehmotného charakteru, především se službami. Zlepšování technologií, standardizace, infrastruktury a snižování nákladů na přenos dat umožnily, že mnoho činností službového charakteru je ve zvyšující se míře produkováno a spotřebováváno na odlišných místech. Pokrok ICT zvýšil obchodovatelnost mnoha druhů služeb a vytvořil jejich nové druhy. Jedná se zvláště o tzv. znalostní

[3] Názvy smluvních výrobců obvykle zákazníkům (spotřebitelům) nic neříkají – jde o firmy jako je „Celestica“, „Flextronics“, Hon Hai Foxconn“ apod., vyrábějící např. mobilní telefony nebo MP3 přehrávače Nokia, Samsung nebo iPod.

služby, jako je pořizování a zpracování dat, výzkumné a konzultační služby, které mohou být prováděny prostřednictvím internetu. Do levnějších destinací formou offshoringu jsou přesunovány také služby typu call center (viz OECD, 2008).

Služby tvoří v současné době více než 60 % světového HDP a není to pouze jev ve vyspělých zemích. Služby tvoří nadpoloviční podíl v řadě zemí s velmi nízkou úrovní ekonomické výkonnosti (viz World Bank, 2010). V současnosti již neplatí, že jsou služby svou povahou neobchodovatelné. Stejně tak neplatí, že většina služeb je poskytována prostřednictvím obchodních zastoupení a že je tedy nelze porovnávat se zbožovým obchodem. Na rozdíl od obchodu se zbožím existují stále významné bariéry dovozu a vývozu služeb. Jedná se primárně o regulatorní opatření, které se liší od tradičních bariér ve formě cel a kvót. Efekt odstranění těchto bariér by přitom mohl být velmi významný, podle některých odhadů by se vyrovnal zrušení všech existujících bariér obchodování se zemědělskými a průmyslovými komoditami a pomohl by zejména rozvíjejícím se zemích (viz Dee, 2001).

Dalším důvodem, proč je potřeba věnovat pozornost obchodování se službami, je stírající se rozdíl mezi „zbožovým“ a „službovým“ obchodem. Přestože hranice mezi zbožím a službami je zdánlivě zřejmá, ve skutečnosti tomu tak není. Týká se to zejména operací, při nichž nedochází při fyzickém pohybu zboží ke změně vlastnictví. Např. u operací, kdy je zboží (komponenty) dovezeno do určité země k zušlechtění (montáži) a finální výrobky jsou vyvezeny zpět, aniž by došlo ke změně vlastnictví, je otázkou, zda se uskutečnil dovoz a vývoz zboží (komponent a finálních výrobků) nebo se uskutečnil pouze vývoz služby (zušlechťovatelská operace). V tom se liší klasický přístup statistiky zahraničního obchodu založeného na překročení hranic (celní deklaraci) a přístupy platební bilance, kde je klíčová změna vlastnictví. Analogicky lze uvést příklad merchantingu, kdy zboží fyzicky nepřekračuje hranice (je obchodováno v zahraničí), ale dochází ke změnám vlastnictví.

4.3 Změny v modelu obchodování

Globalizace má silný vliv na měření ekonomik na národní úrovni. Nové typy přeshraničních transakcí se ukazují jako těžko zachytitelné a měřitelné. Hraje v tom nepochybně roli rostoucí využívání elektronických transakcí, nicméně hlavním důvodem je, že národní hranice ztrácejí význam pro korporace působící v mezinárodním měřítku. Mezi sesterskými podniky působícími v různých zemích často neexistují standardní tržní vztahy. Pro zachování národních statistik se ukazuje jako nezbytné uměle dekonsolidovat údaje globálních korporací a rozdělit je mezi národní hranice.

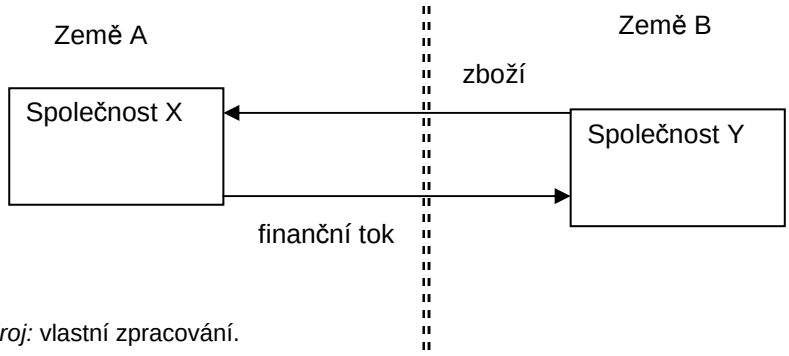
Přestože tyto transakce mohou být identifikovány na základě jednotlivých účetních záznamů, ty mohou být ovlivněny zdaněním, a

tedy mohou mít omezenou hodnotu. Navíc mezi sesterskými společnostmi často nejsou obchodovány finální výrobky určené pro trh a jejich tržní hodnotu je tudíž obtížné stanovit. Z toho vyplývá, že je nezbytné, aby statistikové zkoumali pečlivě povahu a velikost transakcí vykázaných těmito skupinami. Přestože globalizace je dlouhodobý proces, diskuse o jejím vlivu na zkreslování statistických ukazatelů se v zásadě teprve rozbíhá. Výše uvedené skupiny jevů spojených s globalizací způsobují v různé míře obtíže se statistickým podchycením ekonomické reality. Obecně dochází ke snížené vypovídací schopnosti a vzájemné konzistence statistických indikátorů, obtížnějšímu odhadování reálného vývoje ekonomiky, zkreslování ekonomického vývoje v čase a prostoru. Jednou z oblastí, kde globalizační procesy vedly k výraznému ztížení schopnosti statistiky zachytit ekonomickou realitu, je mezinárodní obchod. V následujícím textu jsou tyto dopady demonstrovány na několika modelových příkladech.

4.3.1 Tradiční model obchodování

Na obrázku č. 5 je zobrazen tradiční model obchodování, kdy vývozce a dovozce jsou současně v roli kupujícího a prodávajícího a celní dokumentace zobrazuje tok zboží od jednoho k druhému. Ve stejném čase nebo v krátké době před nebo po dodání zásilky dojde k převodu z bankovního účtu kupujícího na bankovní účet prodávajícího. Je to základní princip ekonomické statistiky, pro sestavování národních účtů a platební bilance jsou přeshraniční transakce založeny na ekonomickém vlastnictví.

Obrázek č. 5: Schéma tradičního modelu obchodování



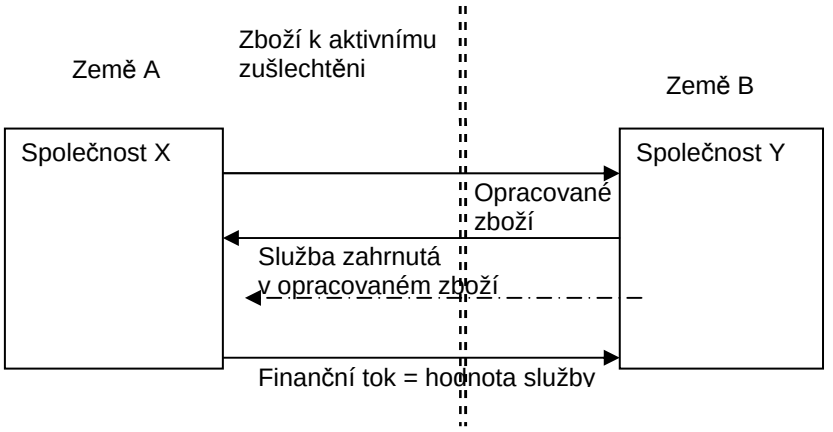
Zdroj: vlastní zpracování.

V tomto jednoduchém případě jde zboží od subjektu B k subjektu A a současně dochází k toku peněz obráceným směrem. Kdy přesně dojde ke změně vlastnictví mezi A a B bude záležet na smlouvě a platební dohodě. Ekonomické statistiky použijí překročení hranice jako bod, kdy dojde ke změně vlastnictví zboží. Z tohoto modelu v zásadě vychází klasická teorie zahraničního obchodu.

4.3.2 Obchodování bez změny vlastnictví

Ve skutečném světě to ovšem nikdy není tak jednoduché, většina transakcí probíhá přes zprostředkovatele, což může mít vliv na načasování transakce a v neposlední řadě na záznam této transakce. Načasování platby může velmi kolísat a tak může docházet mezi kupujícím a prodávajícím k vytvoření závazku, který pomine s okamžikem zaplacení zboží, nebo je naopak zaplaceno ještě před jeho dodáním. Zboží také často překračuje hranice, ale nemění svého vlastníka. Klasickým příkladem je tzv. aktivní zušlechtění, kde zboží (komponenty) je vyvezeno z jedné země do druhé, aby tam bylo zkompletováno a následně vyvezeno zpět (viz obrázek č. 6). Fakticky je pouze vyvážena služba, avšak statistika zahraničního obchodu tuto transakci zahrne jako dovoz a vývoz zboží podle principu překročení hranice[4]. V účetnictví procesora (tj. firmy, která provádí zušlechtění) se však objeví pouze tržby za poskytnutou službu.

Obrázek č. 6: Schéma obchodování se zbožím v režimu zušlechtění



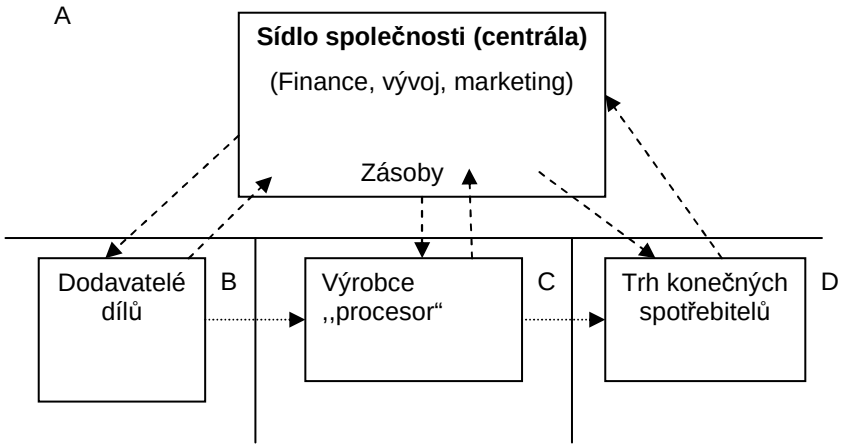
Zdroj: vlastní zpracování.

Z hlediska správného zachycení pro účely platební bilance a národních účtů, kde je klíčovým okamžikem změna ekonomického vlastnictví, je pak potřeba vyčíslit hodnotu dovážených komponent. Následně je třeba tuto hodnotu (podle současného přístupu) imputovat do objemu produkce a mezispotřeby v tuzemské ekonomice nebo (podle chystané revize standardu národních účtů a platební bilance) z hodnoty dovozu a vývozu vyloučit. Tím je zajištěna konsistence mezi zdroji a užitím v ekonomice.

[4] Pochopitelně ne každé překročení hranice je zahrnováno do statistiky zahraničního obchodu; např. zboží určené k tranzitu, dočasné skladování apod. nejsou do statistik zahrnovány.

Obdobný princip, který byl popsán u aktivního zušlechtění, se stává čím dál více uplatňovaným modelem při obchodování s tím, jak stále větší část transakcí je realizována uvnitř nadnárodních skupin (**intrafiremní obchod**). V tomto případě navíc dochází ke zkreslování účetních dat v závislosti na smluvních cenách a používání servisních poplatků k alokaci zisku s ohledem na daňové zatížení. Jednotliví „hráči“ v celém procesu výroby a obchodování bývají umístěni v různých zemích a tyto případy tak ovlivňují statistiku zahraničního obchodu (viz obrázek č. 7).

Obrázek č. 7: Schéma obchodování mezi spřízněnými společnostmi



Zdroj: vlastní zpracování.

Zpracovatelské operace za poplatek (aktivní zušlechtění) se objevují v mnoha odvětvích. Roste využívání outsourcování výrobního procesu nebo jeho části, kde jedna firma kontraktuje jinou k provedení specifické operace, ale ponechává si vlastnictví opracovaného materiálu. Typickým příkladem je elektrotechnický průmysl, ale tento jev se objevuje ve velkém rozsahu také v chemii, strojírenství, oděvním průmyslu a ostatních odvětvích, ve kterých nedochází jenom k pohybům produktů mezi závody, ale přes národní hranice k opracování a zpátky beze změny vlastnictví.

Motivace k upřednostnění „zpracování za poplatek“ je založena na snižování nákladů prostřednictvím specializace. Nicméně, tento typ transakce mezi spřízněnými společnostmi s sebou nese i daňové dopady. Pravidla na přesun zboží z jedné části skupiny na jinou vyžaduje ohodnocení a zachycení ve formě tržeb. Prosazování určitých doporučení je pro služby mnohem problematičtější, proto pro některé firmy se stává „zpracování za poplatek“ nástrojem, jak přesouvat zisk do oblastí s nižší mírou zdanění.

4.3.3 Kvazi-tranzitní obchod a merchanting

Jak již bylo uvedeno výše, existuje v zásadě dvojí pojetí zachycování zbožových transakcí v mezinárodním obchodě. Jedno vychází z principu pohybu zboží a zachycuje operace, při kterých zboží překračuje hranice. Není přitom zásadní, zda došlo ke změně vlastnictví mezi rezidenty obchodujících zemí. Případy, kdy zboží překračuje hranice bez změny vlastníka, mají rostoucí trend. Problém z hlediska makroekonomických dopadů nastává tehdy, pokud se tyto operace správně nezachytí v jednotlivých statistikách. Rozdíl salda vývozu a dovozu se může značně lišit v závislosti na rozdílu v cenách dováženého a vyváženého zboží deklarovaného „na hranici“ a hodnotě transakcí mezi rezidentem a nerezidentem.

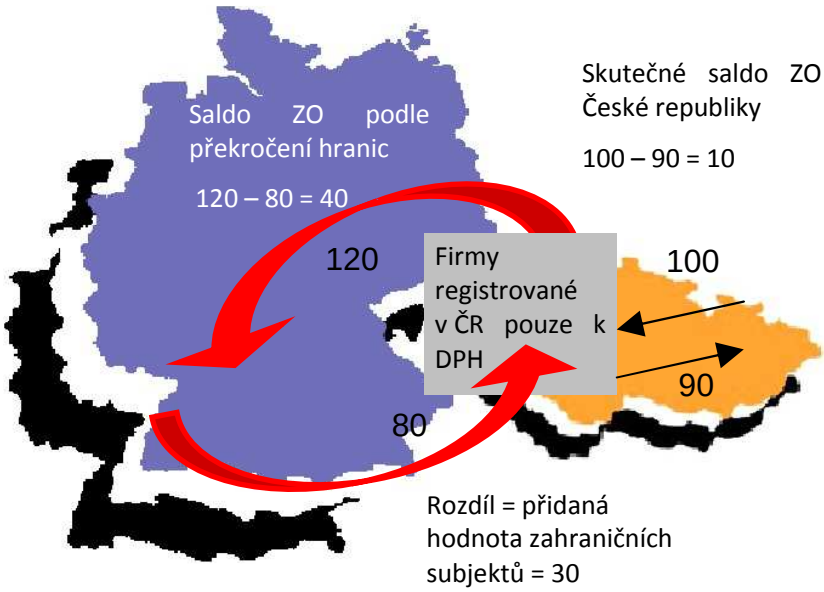
Klíčovou roli v oslabení schopnosti pohybu zboží aproximovat změny vlastnictví představuje příliv zahraničních investic a z něj vyplývající růst vlivu nadnárodních společností. S rostoucím podílem nadnárodních společností v ekonomice se totiž zvyšuje podíl obchodování realizovaného mezi vlastnicky spřízněnými podniky, což má řadu implikací pro statistiku. Jedním z nich je používání transferových cen, které si nadnárodní společnosti nastavují tak, aby optimalizovaly náklady a daňové zatížení v rámci celé skupiny podniků. Cena, za kterou se zboží převádí mezi rezidenty a nerezidenty, se tak může významně odlišovat od ceny „na hranicích“, což snižuje schopnost statistiky zahraničního obchodu vypovídat o výsledku směny zboží mezi zeměmi.

Dalším podstatným faktorem, který přispívá ke ztížení ekonomické interpretace pohybu zboží, je výhodná geografická poloha – což je případ České republiky. Ta se projevila v uplynulých letech v obrovském rozmachu skladových prostor a tranzitní kamionové dopravy v posledních letech. Zboží je do ČR dovezeno, ve skladu pak proběhnou drobné operace (např. balení) a následně putuje dále přes české hranice s novým obalem a také vyšší cenou. Pokud by obchodování bylo realizováno prostřednictvím rezidentů dané země, jedná se o klasický re-export a hodnota obchodní marže se objeví v přidané hodnotě tuzemského zprostředkovatele. Pokud je však zahraniční obchod realizován prostřednictvím zahraniční firmy, která není v ČR usazená a neplatí zde ani daň z příjmů (tedy operuje sice na území ČR, ale je nerezidentem), hodnota zprostředkování se objeví v účetnictví jiné země a dochází k nekonzistenci hodnoty zahraničního obchodu ČR (na principu překročení hranic) a přidané hodnoty realizované v ČR, (hovoříme o „kvazi-tranzitním“ obchodu).

Dopad tohoto jevu na obchodní bilanci lze ilustrovat na zjednodušeném příkladu (viz obrázek č. 8). Řekněme, že české firmy prodají zahraničním firmám zboží v hodnotě 100, které tyto firmy následně fyzicky vyvezou z České republiky a prodají je německým firmám za 120. Obdobná situace je v opačném směru, kdy zahraniční firmy dovezou zboží do ČR z Německa v hodnotě 80, ale prodají je

českým firmám za 90. Obchodní bilance oceněná na principu překročení hranic je 40, ale skutečná národní bilance českých firem vůči zahraničí je daná oceněním v okamžiku změny vlastnictví a je podstatně nižší (v našem případě pouze 10).

Obrázek č. 8: Ilustrace kvazi-tranzitních operací



Zdroj: vlastní zpracování.

V uvedeném příkladu vykazuje zprostředkovatelská země (ČR) značné objemy dovozu a vývozu a dopad na obchodní bilanci je závislý na jejím podílu na daných transakcích. Pokud by obchodování bylo realizováno prostřednictvím rezidentů dané země, jedná se o klasický re-export a hodnota zprostředkovatelské služby se objeví v přidané hodnotě tuzemského zprostředkovatele. V tomto případě nedochází k problémům konzistence mezi stranou zdrojů a užití v ekonomice.

Pokud je však zahraniční obchod realizován prostřednictvím firmy, která nemá povahu rezidenta ČR, hodnota zprostředkování se objeví v účetnictví země, kde má daná firma sídlo (např. Německo) a dochází k nekonzistenci hodnoty zahraničního obchodu ČR (na principu pohybu zboží) a přidané hodnoty realizované v zemi ČR. Pak hovoříme o „**kvazi-tranzitních**“ operacích (viz box č. 2).

Box č. 2: Definice některých transakcí v zahraničně-obchodních vztazích

V rámci mezinárodního obchodu dochází kromě klasického dodání zboží ze země A do země B spojeného se změnou vlastnictví k některým operacím, které mají rozdílný dopad do zachycení v makroekonomických statistikách (viz UNECE, 2010).

Jednoduchý tranzitní obchod – popisuje transakce se zbožím, které pouze překračují hranice na cestě do místa konečného určení. Tyto transakce jsou **obecně vyloučeny** jak ze statistiky zahraničního obchodu (SZO), tak i z platební bilance (PB) a národních účtů (NÚ).

Re-export – popisuje transakce se zbožím, které jsou dovezeny do země rezidentem a následně jsou vyvezeny (re-exportovány). Při těchto transakcích dochází ke změně vlastnictví, a proto jsou **obecně zahrnuty** jak v SZO, tak i v PB a NÚ.

Merchanting – popisuje nákupy zboží rezidentem příslušné ekonomiky od nerezidenta kombinované s následným prodejem stejného zboží jinému rezidentovi bez toho, aby zboží bylo fyzicky přítomno v příslušné ekonomice. Tyto operace nejsou zahrnuty v SZO a podle současného standardu PB a NÚ jsou považovány za vývoz služby. V revidovaných manuálech PB a NÚ však bude tato operace považována za vývoz zboží.

Kvazi-tranzitní obchod – popisuje transakce se zbožím, které je dováženo do země subjektem, jenž je v této zemi považován za nerezidenta, a následně vyvezeno do třetí země v rámci stejné ekonomické nebo celní unie.

Hranice mezi re-exportem a kvazi-tranzitem není vždy zřetelná. V souvislosti s globalizací produkce a fragmentací produkčního řetězce nadnárodní společnosti často zboží přesunují z jedné země do druhé, přičemž je obtížné rozlišit, zda došlo ke změně vlastnictví. Vlastnictví zboží může být převáděno z jedné země do druhé zcela nezávisle na fyzickém pohybu zboží.

Typickým případem je jednak tzv. „Rotterdamský efekt[5]“, ale stále více se objevují kvazi-tranzitní operace také v obchodu uvnitř Evropské unie (včetně České republiky).

[5] „Rotterdamský efekt“ znamená, že se zahraniční obchodní transakce ohlásí pro statistiky EU nejprve jako dovoz ze země mimo EU do členského státu EU, ve kterém zboží překročilo hranice EU a bylo propuštěno do volného oběhu. Tento statistický záznam tvoří součást systému Extrastat. Další pohyb zboží z tohoto členského státu EU do členského státu EU, který je konečnou skutečnou dovážející zemí, je následně zaznamenán jako odeslání (vývoz) a příchod (dovoz) mezi těmito dvěma členskými státy EU v rámci Intrastatu. „Rotterdamský efekt“ existuje i v případě vývozů ze Společenství, ovšem v menší míře. Vede k nadhodnocení objemu vývozu a dovozu u členských států EU, které jsou tomuto jevu vystaveny.

Zatímco v případě klasického „Rotterdamského efektu“ zboží tranzitní zemí pouze protéká, v případě „vnitrounijního kvazi-tranzitu“ nabývají transakce velmi různorodých podob. Převažující část těchto operací probíhá mezi vlastnicky spřízněnými subjekty, přičemž motivace je různá (viz tabulka č. 1). Může se jednat o logistické důvody, kdy určitá země má z geografického hlediska strategickou polohu a slouží jako exportní brána do dalších zemí (týká se zejména zemí střední Evropy včetně České republiky). Může také jít o výše popsané případy zušlechťovacích operací nebo strategii nadnárodních firem o rozdělení trhu. Škála motivů je různorodá, základem je však redukce nákladů a daňová optimalizace.

Tabulka č. 1: Typy aktivit a motivace obchodování nerezidentských firem

Činnosti	**Motivace**
Distribuční činnosti – pronájem skladů, nákup logistických činností, import/export prodeje v tuzemsku	Logistika
Prodejní kanály – „exportní brány“ (např. ze západu na východ Evropy)	Organizační/redukce nákladů
Aktivní zušlechtění – dovoz/vývoz, nákup zpracovatelských služeb v tuzemsku	Redukce nákladů
Zprostředkování mezi rezidenty – nákup od rezidentů po zušlechtění, prodej rezidentům (žádný dovoz)	Ovládnutí trhu/dohody mezi zahr. podniky

Zdroj: vlastní zpracování na základě prezentace statistického úřadu Maďarska.

Možné řešení těchto nekonzistencí je v zásadě dvojí. Buď se imputuje do dovozu služeb položka nazvaná „branding“[6] nebo jsou údaje o zbožovém obchodu mezi hranicemi upraveny na pojetí změny vlastnictví. Zatímco oficiálně je v rámci EU preferován první způsob, který zajišťuje konzistenci zbožového obchodu s celní statistikou a úprava je provedena v bilanci služeb, metodicky správnější a pro analytické účely vhodnější je úprava zbožového obchodu. Na straně nerezidenta (rezidenta země B) se pak jedná o tzv. **merchanting**, tedy obchodní služby v zahraničí, které vstupují do vývozu služeb.

Z hlediska dopadů výše uvedených jevů na makroekonomické agregáty je závažná zejména disproporce mezi nabídkou a poptávkou

[6] Položka zohledňuje cenové rozdíly v obratu zahraničního obchodu vyplývající z vnitropodnikových přeshraničních operací nadnárodních firem registrovaných na území ČR k platbě DPH (viz ČNB, 2010).

v ekonomice. Z definice platí, že úhrnná nabídka (přidaná hodnota a dovoz) se rovná úhrnné poptávce (spotřeba, investice, zásoby a vývoz). Bilanční nerovnováha, která je uměle vytvořena rigiditou statistiky zahraničního obchodu, pak především zkresluje stranu poptávky.

Další problém nastává z hlediska konzistence běžného a finančního účtu platební bilance. Zjednodušeně řečeno, toku hmoty (pohybu zboží) neodpovídají toky peněz. Uvažujme následující velmi častý případ, kdy česká firma (rezident) prodá své mateřské společnosti zboží za stanovenou cenu ještě na území ČR. Mateřská společnost zastoupená zde subjektem registrovaným pouze k DPH pak zboží převeze přes hranice a nahlásí statistikům zcela jinou hodnotu (obvykle vyšší), za kterou zboží na západním trhu prodá. Opticky to vypadá dobře, dceřiná společnost (rezident) však má výnosy výrazně nižší. Při agregaci těchto dat tak dojde k disproporci mezi běžným a finančním účtem platební bilance, pohyby zboží převyšují pohyby peněz.

5. ZÁVĚR

Průvodním jevem globalizace ekonomického světa je stírání hranic mezi jednotlivými národními státy. Významnou roli v tom hraje mezinárodní obchod, jehož forma a motivy zároveň nabývají stále různorodějších podob. Zatímco klasická teorie zahraničního obchodu uvažovala v zásadě pouze zbožový obchod s finálními produkty, v současné době je vlivem fragmentace produkčních řetězců převažující formou obchod s meziprodukty a stále větší dynamiky nabývá obchod se službami. Ve stále vyšší míře probíhá vzájemný obchod mezi zeměmi, aniž by se změnilo vlastnictví obchodovaného zboží a obráceně – tedy zboží mění vlastnictví, aniž by překročilo hranice dané země. Klíčová v tomto procesu je role nadnárodních společností. S dynamickým vývojem toků přímých zahraničních investic dochází k růstu vlivu nadnárodních společností na ekonomickou aktivitu jednotlivých zemí.

Základní implikací těchto jevů je stále obtížnější možnost zachytit je korektně formou statistických údajů a tedy i ztížená možnost získat objektivní data o fungování ekonomiky pro analytické účely a formování hospodářské politiky. Je pravděpodobně nutné se smířit s tím, že odraz ekonomických jevů ve formě statistiky bude vždy pozadu za dynamicky se vyvíjející realitou. Přesto je nutné usilovat o soustavné dotahování této mezery, a to zejména větší koordinací jednotlivých statistik, sbíráním dílčích informací a sestavováním obrázku o aktivitě firem, jejich vzájemných vazbách. Nevyhnutelným trendem bude také častější využívání modelování místo prostého součtu údajů z účetnictví, např. při organizačních změnách, kdy jsou zcela protichůdné tendence nominálních a reálných veličin. V případech, kdy např. vlivem daňové optimalizace dochází ke

zkreslování přidané hodnoty podniků (nadhodnocování či podhodnocování tržeb nebo nákladů), je nezbytné využití alternativních metod jejího výpočtu. Jedná se zejména o důchodovou metodu, která poskytuje reálnou vazbu na využití výrobních faktorů v dané zemi (součet mzdových nákladů, daní, dotací, spotřeby kapitálu a provozního přebytku).

6. LITERATURA

ARNDT, S. W. – KIERZKOWSKI, H. (2001): *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy.* Oxford, Oxford University Press, 2001.

BERGOEING, R. – KEHOE, T. J. – STRAUSS-KAHN, V.– Yi, K. (2004): Why is Manufacturing Trade Rising Even as Manufacturing Output is Falling? *American Economic Review*, 2004, Vol. 94(2), str. 134–138.

CIHELKOVÁ, E. a kol. (2008): *Mezinárodní ekonomie II*. Praha, C.H. Beck, 2008. ISBN 978-80-7400-054-6.

ČNB (2010): Vývoj platební bilance v 2. čtvrtletí 2010. Praha, ČNB, 2010.

DEE, P. (2001): Trade in Services. Working Paper, conference „Impacts of Trade Liberalisation Agreements on Latin America and the Caribbean“.Http://www.international-economics.eu/anglaisgraph/ communications/ pdf/2001/washington/dee.pdf.

DUNNING, J. H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Workingham: Addison-Wesley Publishing, 1993.

FAGERBERG, J. (2000): Technological Progress, Structural Change and Productivity Growth: A Comparative Study. Oslo, University of Oslo, 2000.

HAVRYLYSHYN, O. – KUNZEL, P. (1997): Intra-industy Trade of Arab Countries: an Indicator of Potential Competitiveness. Washington: International Monetary Fund, 1997, Working Paper No. 47.

HELPMAN, E., – MELITZ, M. J. – YEAPLE, S. R. (2004): The Factor Content of Foreign Trade. *American Economic Review*, 2004, č. 94, s. 300–316.

HUMMELS, D. (1998): Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade. *Frbny Economic Policy Review*, June 1998, s. 79–98.

IMF (1993): Balance of Payments Manual (5th edition). IMF: Washington, 1993.

JONES, R. W. (2000): *Globalization and the Theory of Input Trade*. Cambridge (MA), MIT Press, 2000.

KADEŘÁBKOVÁ, A. (2006): *Česká republika v globalizované a znalostně založené ekonomice.* Praha, CES VŠEM, 2006.

LEAMER, E. (1995): The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice. Princeton: Princeton Studies in International Economics, 1995.

LINDER, S. B. (1961): *Essay on Trade and Transformation*. New York, John Wiley and Sons, 1961.

LOVE, P. – LATTIMORE, R. (2009): International Trade. Free, Fair and Open? Paris, OECD, 2009.

MARKUSSEN, J. (1995): The Boundaries of the Multinational Enterprise and the Theory of International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 1995, č. 9, s. 169–189.

OECD (2005): Measuring Globalization: Handbook on Economic Globalization Indicators. Paris, OECD, 2005.

OECD: Staying Competitive in the Global Economy. Compendium of Studies on Global Value Chains. Paris, OECD, 2008.

PAUS, E. (2005): *Foreign Investment, Development, and Globalization*. New York, Palgrave Macmillan, 2005.

PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York, Free Press 1990.

POSSNER, M. V. (1961): Technical Change and International Trade. Oxford Economic Papers, 1961, No. 13, s. 323–341.

PRICE, V. C. (2001): Some Causes and Consequences of Fragmentation. In: Arndt, S. W., Kierzkowski, H. (eds.): *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy.* Oxford, Oxford University Press, 2001.

SRHOLEC, M. (2004): *Přímé zahraniční investice v České republice*. Praha, Linde 2004.

UNCTAD (2006): Global Value Chains for Building National Productive Capacities. UNCTAD, 2006, TD/B/COM.3/79.

UNECE (2010): Impact of Globalisation on National Accounts: Practical Guidance (draft). UNECE, 2010.

WORLD BANK: World Development Report. Washington, World Bank, 2009.

YI, K.: Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? *Journal of Political Economy*, 2003, Vol. 11(1), s. 52–102.