

VNĚJŠÍ HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA

Část I: Mezinárodní obchod

2005/2006

I. O ČEM JE VNĚJŠÍ HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA?

Studium vnější hospodářské politiky je v současné době velmi důležité. Na začátku 21. století jsou ekonomiky těsně provázány prostřednictvím obchodu se zbožím a službami a toky financí a investicí.

Vnější hospodářská politika může být rozdělena do dvou základních oblastí:

- **mezinárodní obchod:** zaměřuje se na reálné transakce = fyzický pohyb zboží a surovin
- **mezinárodní finance:** zaměřují se na finanční transakce

Vnější HOPO užívá stejné základní analytické metody jako ostatní odvětví ekonomie, neboť motivy a chování jednotlivců se v mezinárodním obchodě neliší od domácích transakcí.

Analýza vnějších vztahů se liší od analýzy uzavřené ekonomiky ve 2 aspektech:

1. mezinárodní obchod a investice jsou realizovány mezi **suverénními zeměmi**. Stát hraje významnou roli při regulaci mezinárodního obchodu a investicí. Mezinárodní trhy umožňují vládám diskriminaci určitých skupin – omezení obchodu (nástroje obchodní politiky) jsou běžně v praxi užívány X omezení obchodu nejsou možná ve vnitrostátním obchodě.
2. významnou roli hrají také **různé měny** X ve vnitrostátním obchodě je užívána jedna měna.

Základní problémy vnější HOPO jsou (7 témat vnější HOPO):

- přínosy z obchodu
- charakter obchodu
- protekcionismus
- platební bilance
- determinace měnových kurzů
- koordinace mezinárodní politiky
- mezinárodní trh kapitálu

K jednotlivým problémům konkrétněji:

1. Přínosy z obchodu

Přestože je prospěšnost mezinárodního obchodu všeobecně uznávána, je řada lidí skeptická ohledně přínosů v případě, kdy je země sama schopna importované zboží produkovat. Jedním z hlavních omylů je tvrzení, že je mezinárodní obchod škodlivý, pokud mezi zeměmi existuje velký rozdíl v produktivitě a mzdách.

Mezinárodní obchod je pro zúčastněné země přínosný také v situacích, kdy:

- se specializují na úzký rozsah zboží, přičemž mohou realizovat úspory z rozsahu
- vyvázejí zboží, jehož výroba je náročná na VF, kterého má země dostatek (a naopak)

Přínosy zapojení se země do světové ekonomiky nejsou omezeny pouze na obchod se zbožím, ale týkají se také mezinárodního pohybu VF.

Na druhou stranu má mezinárodní obchod výrazný dopad na distribuci příjmů v dané zemi. Mezinárodní obchod může poškozovat některé skupiny v zemi: například může nepříznivě ovlivňovat vlastníky specifických VF (tj. takových, které nemohou být využity v jiných odvětvích). Řešení těchto problémů je součástí politické debaty.

Příčiny mezinárodního obchodu (proč se země zapojují do mezinárodního obchodu?):

- odlišnost výrobních podmínek
- rostoucí výnosy z rozsahu
- rozdíly ve spotřebitelském vkusu

2. Charakter obchodu

Charakter obchodu = kdo, komu, co

Některé aspekty vzniku obchodu jsou jednoznačné, např. zdroje, klimatické podmínky atd. V jiných případech už není existence obchodu jednoduše vysvětlitelná. Na počátku 19.století přišel David Ricardo s objasněním vzniku mezinárodního obchodu na základě rozdílů v produktivitě práce. Ve 20.století se objevila další vysvětlení: nejvýznamnějším z nich je Heckscher-Ohlinův model založený na relativním vybavení VF a jejich využití při výrobě různé produkce.

2 typy obchodu:

- **Meziodvětvový:** závisí na rozdílech mezi zeměmi
- **Vnitrodvětvový:** závisí na velikosti trhu

3. Protekcionismus

Zatímco v teorii mezinárodního obchodu jsou zdůrazňovány přínosy, hlavním tématem praktické obchodní politiky je regulování rozsahu obchodu.

Od vzniku moderních států se projevoval strach z mezinárodní konkurence a jeho vlivu na prosperitu domácí ekonomiky. To vedlo ke stanovování omezení importů nebo subvencování domácích vývozů. Po WW2 nastalo období odstraňování bariér v mezinárodním obchodě, což odráželo názor, že volný obchod nevede pouze k prosperitě, ale také zabezpečí celosvětový mír. V 90.letech 20.století se tyto tendence projeví v podpisu dohod o volném obchodě, např. NAFTA, a ve vzniku WTO. Naproti tomu začaly sílit antiglobalistické hlasy prosazující protekcionismus.

Ve skutečnosti vlády neprovádějí to, co je nejlepší z hlediska analýzy nákladů a výnosů, neboť hlavní slovo při stanovování obchodní politiky jednotlivých zemí mají národní zájmové skupiny (střežící zájmy uvnitř jednotlivých zemí).

4. Platební bilance

Některé země mají velké přebytky obchodní bilance (např. v roce 1998 jak Čína, tak Jižní Korea dosáhly přebytku cca 40 mld.\$). Neplatí, že přebytek obchodní bilance je dobrý a deficit špatný. Je nutné jej posuzovat v kontextu celkové ekonomické situace. Přesto je deficit obchodní bilance pro řadu zemí aktuální tématem a spolu s problematikou protekcionismu tvoří jádro zkoumání vnější hospodářské politiky.

5. Determinace měnových kurzů

Měnový kurz = relativní hodnota měn

Po většinu 20. stol. byly měnové kurzy vázány na rozhodnutí vlády (systém fixních měnových kurzů). Před WW1 byly hodnoty hlavních světových měn vázány ke zlatu, po WW2 pak k dolaru. V 70. letech 20. stol. byl systém fixního měnového kurzu opuštěn a nahrazen systémem pružných měnových kurzů (floating), kde je hodnota každé měny stanovována na trhu na základě střetávání nabídky a poptávky.

6. Koordinace mezinárodní politiky

Světové hospodářství zahrnuje suverénní státy, které si samy stanovují vlastní ekonomickou politiku. Na druhou stranu ekonomická politika jedné země ovlivňuje jiné země, neboť je světová ekonomika integrována. Rozdíly v cílech jednotlivých zemí vedou ke konfliktům zájmů. I při shodných cílech jednotlivých zemí se mohou objevovat problémy, které souvisejí s chybějící koordinací politik.

Hlavním problémem vnější hospodářské politiky je otázka, jak dosáhnout souladu v mezinárodním obchodě a monetárních politikách různých zemí, když neexistuje světová vláda, která by zemí řekla, co má udělat. Spolupráce zemí v oblasti mezinárodní obchodní politiky je zajišťována pomocí smlouvy GATT.

7. Mezinárodní trh kapitálu

Rostoucí důležitost mezinárodního obchodu od 60.let 20.stol. byla doprovázena růstem mezinárodního trhu kapitálu. Ten propojuje kapitálové trhy jednotlivých zemí. Na rozdíl od národních trhů kapitálu se však musí vyrovnávat s rozdíly v národních předpisech týkajících se zahraničních investic.

S mezinárodními trhy kapitálu jsou spojena různá rizika, např.:

- fluktuace měnových kurzů
- problémy s vynutitelností závazků

II. PLATEBNÍ BILANCE A JEJÍ SOUVISLOSTI

Platební bilance – úvod

Platební bilance = detailní záznam skladby běžného účtu a transakcí, které jej financují

Všechny transakce jsou zaznamenány jako:

- a) pasiva= debet (platba cizincům, záporné znaménko)
- b) aktiva= kredit (příjmy od cizinců, kladné znaménko)

Každá transakce v platební bilanci zaznamenána dvakrát, jednou jako aktivum a jednou jako pasivum. Díky tomu je zachována účetní souvztažnost.

Platební bilance zahrnuje 3 základní typy mezinárodních transakcí:

1. transakce zahrnující export a import zboží a služeb, které vstupují přímo do **běžného účtu**
př. česká firma exportuje ocel => aktivum (+) na běžném účtu ČR
2. transakce zahrnující nákup či prodej finančních aktiv (peníze, akcie, vládní dluhopisy..)
př. česká firma koupí zahraniční akcie => pasivum (-) na **finančním účtu** ČR
3. jiné transakce (převážně netržního charakteru)
př. česká vláda promine dluh jiné zemi => pasivum (-) na **kapitálovém účtu** ČR

Struktura platební bilance ČR:

A. Běžný účet (BÚ)

- Obchodní bilance
- Bilance služeb
- Bilance výnosů
- Běžné převody

B. Kapitálový účet (KÚ)

Celkem A+B

C. Finanční účet (FÚ)

- Přímé investice
- Portfoliové investice
- Ostatní investice

celkem A+B+C

D. Saldo chyb, opomenutí, kurzové rozdíly

Celkem A+B+C+D

E. Změna devizových rezerv (- nárůst)

$$\text{Základní identita platební bilance: } \mathbf{B\acute{U} + F\acute{U} + K\acute{U} = 0}$$

Každá mezinárodní transakce vyvolá 2 vzájemně se vyrovnávající záznamy v platební bilanci. Suma BÚ a KÚ představuje celkovou změnu čistých zahraničních aktiv v zemi, proto vyrovnává rozdíl mezi importy aktiv od cizinců a exportem aktiv cizincům.

1. Běžný účet

Běžný účet platební bilance měří čisté exporty zboží a služeb. Import představuje platbu cizincům, proto má záporné znaménko.

Exporty a importy jsou rozděleny do 3 kategorií:

- zboží
- služby (př. turistické výdaje, dopravné...)
- platby (př. dividendy, úroky, výtědky domácích firem působících v zahraničí)

Navíc jeden zvláštní typ transakcí – jednostranné transfery (př. dary)

2. Kapitálový účet

Kapitálový účet zahrnuje transfery související s migrací obyvatelstva, promíjením dluhů nebo převody nevýrobních nefinančních hmotných aktiv (např. pozemky pro zastupitelské úřady) a nehmotných práv (patenty, autorská práva). Příjem je aktivem v platební bilanci ((+) znaménko).

3. Finanční účet

Finanční účet měří rozdíl mezi prodeji zboží a služeb cizincům a nákupy aktiv ze zahraničí.

Př. ČR si půjčí ze zahraničí => jde o příliv finančních prostředků do ČR, proto + znaménko na FÚ platební bilance.

Deficit BÚ ve výši 100 mld. vyžaduje 100 mld. finanční příliv do země (čisté půjčky a prodej aktiv cizinců se tedy bude rovnat 100 mld.)

4. Statistické diskrepance

Informace o aktivních a pasivních položkách spojených s určitou transakcí pocházejí z různých zdrojů. Tato data se mohou lišit v rozsahu, přesnosti, časovém období, což v praxi vyvolává nerovnováhu platební bilance (zatímco v teorii je platební bilance vždy v rovnováze).

Je obtížné přesně přiřadit statistickou diskrepanci některému z účtů platební bilance, ale největší podíl na statistických diskrepancích má FÚ, neboť je obtížné zaznamenávat komplikované finanční obchody účastníků z různých zemí. Na straně BÚ pak rozdíl způsobuje evidence služeb.

5. Změna devizových rezerv

Devizové rezervy = zahraniční aktiva držena centrální bankou

Změna devizových rezerv představuje nákup a prodej devizových rezerv centrální bankou, která tímto způsobem kontroluje množství peněz v zemi. Centrální banka vstupuje na trhy aktiv a svou intervencí (nákupem či prodejem devizových rezerv) přidává či stahuje peníze z oběhu.

Intervence centrální banky se v platební bilanci projeví jako jakákoli jiná transakce soukromého subjektu.

Záhada deficitu PB

Svět jako celek představuje uzavřenou ekonomiku, ve které musí platit tyto rovnosti:

$S = I$ světové úspory = světové investice
 $AD = Y$ světové agregátní výdaje = světový produkt

Jednotlivé země mohou mít přebytek či deficit BÚ, což znamená, že investují či si půjčují v jiné zemi. Celková suma stavů běžného účtu ve světě je rovna nule, neboť půjčka jedné země je pro jinou zemi investicí.

Počátkem 80. let 20. století vzrostl deficit BÚ světa jako celku. Příčinou jsou tyto faktory:

- statistické diskrepance
- časový faktor
- zkreslený záznam mezinárodních toků úrokových příjmů
- neevidované příjmy

Záznam úrokových plateb je rozhodujícím faktorem způsobujícím deficit světového běžného účtu.

Vývoj světového deficitu BÚ (mld.\$):

1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994
-38,5	-100,2	-73,4	-76,7	-78,9	-126,0	-99,0	-50,3

Po roce 1980 prudce vzrostly světové úrokové sazby, v polovině 80. let pak poklesly. Ve většině hlavních průmyslových zemí došlo k dalšímu růstu úrokových sazeb po roce 1987. V tomto období byl dopad růstu úrokových sazeb na světové platby větší než na začátku 80. let, neboť objem mezinárodních aktiv a pasiv byl mnohem větší než na začátku 80. let. Po sjednocení Evropy roku 1993 následoval pokles deficitu světového BÚ.

Význam platební bilance v HOPO

Platební bilance představuje účetní vyrovnání bilance devizových rezerv. PB hrála významnou roli jako měřítko nerovnováhy mezinárodních plateb. Negativní saldo platební bilance může signalizovat krizi, neboť to znamená, že země snižuje svoje devizové rezervy a zadlužuje se u zahraničních měnových institucí. Přes to musí být závěry ze stavu platební bilance interpretovány opatrně a v celkovém kontextu.

III. TEORIE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Modely mezinárodního obchodu

Podle Krugmana existují 4 modely mezinárodního obchodu, které se liší předpoklady ohledně determinant produkčních možností země.

1. **Ricardiánský model:** produkční možnosti jsou dány rozdělením jediného zdroje, tj. práce, mezi jednotlivá odvětví. Model je založen na ideji komparativních výhod. Jeho nevýhodou je skutečnost, že neumožňuje vysvětlení následného rozdělení příjmů.
2. **Model specifických faktorů:** vychází z předpokladu, že zatímco se VF práce může volně přemisťovat mezi odvětvími, existují specifické faktory využitelné pouze v určitém odvětví. Model vysvětluje rozdělení příjmů, ale není vhodný pro vysvětlení charakteru obchodu.
3. **Heckscher-Ohlinův model:** předpokládá, že se mezi odvětvími mohou přesouvat různé VF, nejen práce. Tento model je složitý, umožňuje však pochopení vztahu mezi zdroji a charakterem obchodu.
4. **Standardní model:** bere v úvahu společné prvky předchozích modelů. Tyto modely jsou pak chápány jako speciální případy standardního modelu.

Absolutní x komparativní výhoda

Absolutní výhoda = země může vyrábět jednotku statku s méně jednotkami práce než v zahraničí; porovnání produktivity

Pokud je domácí země schopna vyprodukovat jednotku statku s méně jednotkami práce než jiná země, dosahuje v této výrobě vyšší efektivity.

X

Komparativní výhoda = porovnání výrobců z hlediska nákladů obětované příležitosti (=čeho se musí vzdát pro získání daného statku)

Produktivita práce:

	ČR	Polsko
sýr	10	20
víno	15	10

Bez obchodu: sýr 30, víno 25

S obchodem: sýr 40, víno 30

Strukturu mezinárodního obchodu určuje komparativní, ne absolutní výhoda.

1. Ricardiánský model – koncept komparativní výhody

Když se země snaží produkovat vše, čelí nákladům obětované příležitosti:

Náklady obětované příležitosti produkce růží (vyjádřené v počtu počítačů) = počet počítačů, které by mohly být vyrobeny zdroji použitými na produkci růží

Rozdílné náklady obětované příležitosti zemí umožňují vzájemně přínosné uspořádání světové produkce. Svět jako celek vyprodukuje víc díky specializaci zemí na výrobu, kde mají komparativní výhodu. Tím roste životní úroveň. Země má komparativní výhodu u takového zboží, u kterého jsou jeho náklady obětované příležitosti vyjádřené v jiném statku nižší než v jiných zemích (tučně):

např. USA: 10 mil.růží= **100 000 PC**

Mexiko: **10 mil.růží**= 30 000 PC

David Ricardo: mezinárodní obchod vzniká z důvodu mezinárodních rozdílů v produktivitě práce.

Předpoklady Ricardiánského modelu:

- 1 VF =práce (shodné vybavení pracovní silou, shodná mzdová sazba)
- 2 statky (sýr a víno)
- DOKO
- technologie může být vyjádřena produktivitou práce v jednotlivých odvětvích, tj. jednotkovou pracovní náročností (= množství práce potřebné k vyprodukování jednotky statku)

Hranice výrobních možností a relativní ceny

Každá země má omezené zdroje, a proto se pro výrobu další jednotky jednoho statku musí vzdát výroby jiného. To je graficky znázorněno hranicí výrobních možností.

Hranice výrobních možností= znázorňuje různé kombinace dvou statků, které mohou být v ekonomice maximálně vyprodukovány

Pokud je brán v úvahu pouze jediný VF, tj. práce, pak je hranice výrobních možností determinována vybavením VF práce:

$$a_{LC} * Q_C + a_{LW} * Q_W < L$$

L ... celková nabídka práce

a_L ... pracovní náročnost výroby (C...sýr, W...víno)

Relativní cena = cena statku vyjádřená v hodnotě jiného statku

Když $P_C/P_W > a_{LC}/a_{LW}$...vyšší mzdy u statku sýr \Rightarrow ekonomika se specializuje na jeho výrobu (relativní cena sýra převyšuje jeho náklady obětované příležitosti)

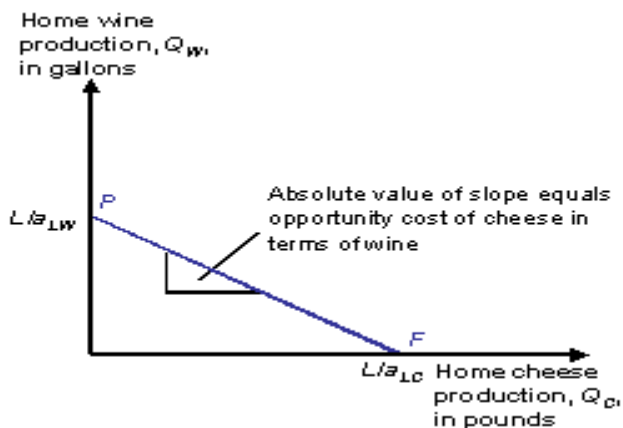
Bez mezinárodního obchodu se relativní ceny zboží rovnají relativní pracovní náročnosti výroby jednotky statků:

a_{LC}/a_{LW} ... relativní cena sýra v domácí zemi
 a_{LC}^*/a_{LW}^* ... relativní cena sýra v zahraniční zemi

Při existenci mezinárodního obchodu platí:

pokud $a_{LC}/a_{LW} < a_{LC}^*/a_{LW}^*$, event. $a_{LC}/a_{LC}^* < a_{LW}/a_{LW}^*$, pak má domácí země komparativní výhodu při výrobě sýra, neboť pracovní náročnost výroby sýra je v poměru k výrobě vína v domácí zemi nižší než v zahraničí.

Hranice výrobních možností



Stanovení relativních cen

Bez mezinárodního obchodu jsou relativní ceny determinovány relativní pracovní náročností jednotky statku: doma - a_{LC}/a_{LW} , v zahraničí - a_{LC}^*/a_{LW}^* . Při existenci mezinárodního obchodu se porovnává relativní cena statku v obou zemích. Pokud je statek v zahraniční dražší, vede to k exportu tohoto statku z domácí země do zahraničí, do té doby, než se relativní ceny vyrovnají.

Ceny mezinárodně obchodovaného zboží jsou determinovány nabídkou a poptávkou. Pro spojení trhů obou produktů je vhodné zavést relativní nabídku (poptávku) = množství sýra nabízeného (poptávaného) za jednotku vína.

Pokud je světová cena nižší než a_{LC}/a_{LW} , pak není sýr nabízen.

Pokud $P_C/P_W < a_{LC}/a_{LW}$... domácí země se specializuje na produkci vína

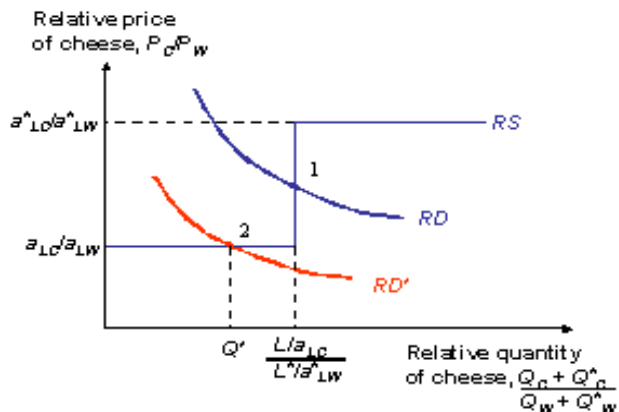
Pokud $P_C/P_W < a_{LC}^*/a_{LW}^*$... zahraniční země se specializuje na produkci vína

Pokud $P_C/P_W = a_{LC}/a_{LW}$... domácí země vydělá stejně, ať produkuje cokoli

Pokud $P_C/P_W > a_{LC}^*/a_{LW}^* \dots$ nebude víno nabízeno

Když se domácí země specializuje na výrobu sýra, produkuje množství L/a_{LC} , zatímco v zahraničí produkují L^*/a_{LC}^* množství vína. Pro cenu sýra v intervalu a_{LC}/a_{LW} až a_{LC}^*/a_{LW}^* je relativní nabídka sýra: $(L/a_{LC}) / (L^*/a_{LC}^*)$. Křivka RD má sestupný tvar odrážející substituční efekt. Rovnovážná relativní cena se nachází v průsečíku RS a RD.

Světová relativní nabídka a poptávka



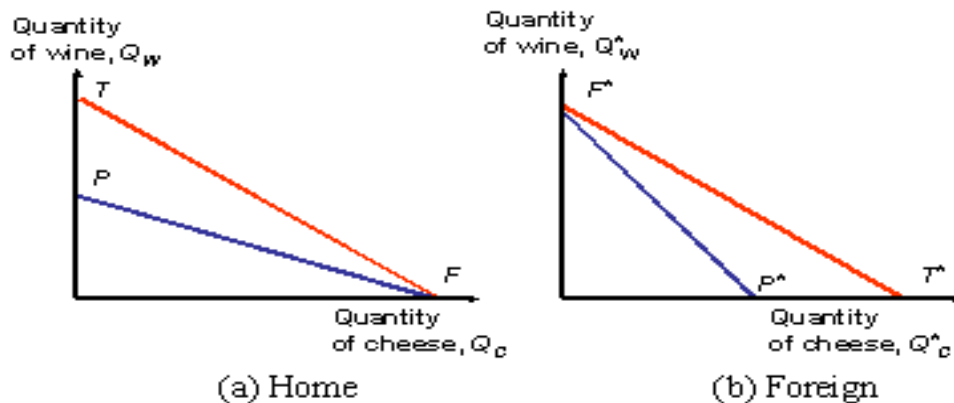
Přínosy z realizace obchodu

Země získávají z mezinárodní specializace. To lze demonstrovat 2 způsoby:

1. obchod jako nepřímá metoda výroby: domácí ekonomika produkuje sýr a víno nakoupí za prodaný sýr
2. vliv mezinárodního obchodu na spotřebitelské možnosti země: země mohou spotřebovat jinou kombinaci statků sýr a víno, než jakou vyrábějí

Když se země specializuje na statek, u kterého má komparativní výhodu, obě země z toho získávají. Podle Ricardiánského modelu jsou na tom tedy všichni díky mezinárodnímu obchodu lépe. O tom, kdo co bude vyrábět rozhoduje komparativní, nikoli absolutní výhoda.

Rozšíření spotřebních možností



Omyly v chápání komparativní výhody

1) Produktivita a konkurenceschopnost:

OMYL 1 = obava, že volný obchod je přínosný pouze tehdy, když je země dost silná, aby čelila zahraniční konkurenci, respektive pokud je schopna vyrábět nějakou produkci levněji než konkurence. Jde o nepochopení komparativní výhody, neboť přínosy z obchodu vyplývají z komparativní, nikoliv absolutní výhody. Absolutní výhoda není nutnou, ani postačující podmínkou pro existenci konkurenční výhody, neboť ta závisí nejen na relativní produktivitě země (vzhledem k produktivitě zahraničního odvětví), ale i na relativní mzdové úrovni, která je se odvíjí od relativní produktivity ostatních odvětví země.

2) Chudá pracovní síla:

OMYL 2 = omyl vyplývající z obavy, že zahraniční konkurence založená na nízkých mzdách poškozují výrobce z jiných zemí. Zastánci tohoto argumentu odmítají spolupráci se zahraničními odvětvími, která jsou méně efektivní, ale platí nižší mzdy. Jde o omyl, neboť nižší zahraniční mzdy neovlivňují přínosy domácí země z obchodu (není rozhodující, zda ceny jsou nižší následkem vyšší produktivity či nižších mezd).

3) „Vykořisťování“ zemí s nízkými mzdami:

OMYL 3 = obava, že obchod zhoršuje situaci zemí, které mají mzdy nižší než v zahraničí. Nízké mzdy však nepředstavují vykořisťování. Pokud by země odmítly z tohoto důvodu obchodovat nebo tlačily na růst mezd v exportních odvětvích, snížily by se reálné mzdy, a tak i kupní síla hodinové mzdy pracovníka.

Rozšíření modelu

Původní model komparativní výhody pracuje jen se dvěma produkty. Vzhledem ke snaze přiblížit jej realitě byl rozšířen na více produktů a bere v úvahu neobchodovatelné zboží a přepravní náklady.

Při analýze rozšířeného modelu se bere v úvahu poměr pracovní náročnosti jednotky produkce doma a v zahraničí. Pokud je znám poměr domácích a zahraničních mezd, lze z toho určit, kdo co bude vyrábět. Domácí ekonomika bude mít nákladovou výhodu u výroby takové produkce, jejíž relativní produktivita je vyšší než relativní mzda.

Přepravní náklady představují překážky pohybu zboží a služeb. Navíc není možné přepravovat určité služby a zboží s velkým poměrem váha/hodnota (př.cement). Tato zboží se pak řadí mezi neobchodované (tj. takové, které si země vyrábí sama).

Specializace není ve skutečnosti tak extrémní, jak model předpokládá, neboť:

- existuje více než jeden výrobní faktor (ne pouze L)
- snaha chránit domácí odvětví před zahraniční konkurencí
- přeprava zboží je spojena s náklady

Empirické ověření modelu

Ricardiánský model komparativní výhody je užitečným nástrojem pro úvahy o důvodech existence mezinárodního obchodu a jeho důsledcích na národní bohatství. Ve skutečnosti model funguje, až na několik mylných předpovědí a omezení:

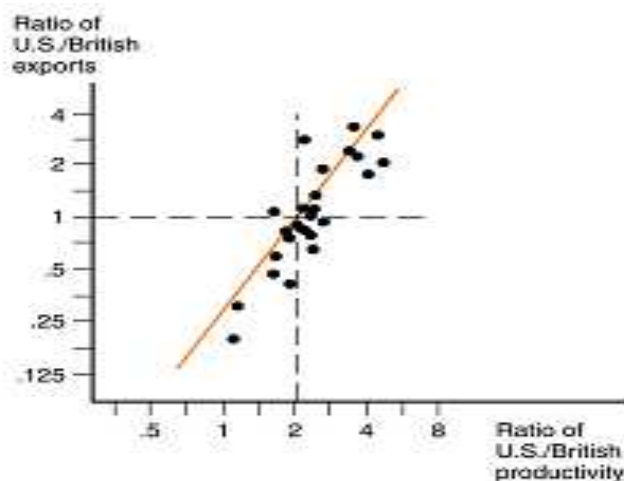
- 4) předpokládá extrémní stupeň specializace
- 5) model nezahrnuje účinky mezinárodního obchodu na distribuci příjmu uvnitř země (bere v úvahu jen přínos pro zemi jako celek)
- 6) nebere v úvahu roli výrobních faktorů coby příčiny mezinárodního obchodu
- 7) nebere v úvahu roli úspor z rozsahu jako faktor vzniku obchodu (nevysvětluje velké toky mezi podobnými zeměmi)

Potvrdila se hlavní predikce Ricardiánského modelu: země by se měly zaměřit na export zboží, jehož výroba má relativně vysokou produktivitu. Stejně tak se prokázalo, že obchod závisí na komparativní, ne absolutní výhodě.

V 90. letech však země neprodukovaly zboží, kde mají komparativní NEVÝHODU, a tak chybí nástroj, jak změřit produktivitu zemí v těchto odvětvích. Rozdíly v produktivitě hrají stále významnou roli při determinaci charakteru mezinárodního obchodu.

Nelze předpokládat, že je komparativní výhoda statická. Pokud se země specializuje podle komparativní výhody, pak roste její důchod a může si dovolit investovat do lepšího vzdělání a infrastruktury → v budoucnu má komparativní výhodu jinde.

Produktivita – vývoz



2. Model specifických faktorů

V reálném světě jsou přínosy mezinárodního obchodu často rozděleny velmi nerovnoměrně. Na distribuci příjmu mají vliv:

1. VF se nemohou ihned a bez dodatečných nákladů přesouvat mezi odvětvími
2. jednotlivá odvětví se liší v poptávce po VF

Model specifických faktorů byl vyvinut P. Samuelsonem a R. Jonesem.

Předpoklady:

- 2 statky
- 3 VF - ty se dělí na:
 - mobilní (práce)
 - specifické (kapitál, půda) = ty mohou být využity jen při výrobě jediného druhu statku

Obchod přináší zisk výrobnímu faktoru, který je specifický pro exportní odvětví země, ale poškozuje VF specifický pro odvětví, která musí konkurovat importům. Vliv na mobilní faktory závisí na jejich příslušnosti k odvětví (zda exportní nebo importní).

Distribuce příjmů, a tedy existence vítězů a poražených, je jedním z hlavních důvodů, proč není obchod svobodný. Navíc ti, co ztrácejí, bývají často mnohem lépe informováni a organizováni, a proto ovlivňují obchodní politiku země.

3. Heckscher – Ohlinův model

Jde o tzv. teorii podílu faktorů. V reálném světě jsou nejen rozdíly v produktivitě práce (Ricardiánský model), ale také ve vybavení jednotlivých zemí zdroji. Heckscher – Ohlinův model vysvětluje roli odlišného vybavení VF v mezinárodním obchodě. Model vychází z toho, že rozdíly ve VF jsou jediným zdrojem mezinárodního obchodu. Komparativní výhoda je ovlivněna vztahem mezi relativní národní vybaveností VF a technologií (která ovlivňuje relativní intenzitu využití VF při výrobě různých statků).

Země, která má velkou zásobu určitého VF bude vyrábět relativně větší množství statku, jehož výroba je náročná na tento hojný VF. Mezinárodní obchod způsobuje změny relativních cen a ty ovlivňují relativní výnosy jednotlivých VF. Vlastníci hojného VF mezinárodním obchodem získávají, zatímco vlastníci vzácných VF ztrácejí.

Podle tohoto modelu by měl mezinárodní obchod vést k vyrovnávání cen VF, reálně tomu ale brání rozdílnost VF, bariéry obchodu a využívání rozdílné technologie. Proti tomuto modelu hovoří tzv. Leontiefův paradox (= exporty USA byly v období 25 let po WW2 méně kapitálově náročné než importy, v souladu s touto teorií tomu mělo být naopak). Pro obchod mezi bohatým severem a chudým jihem teorie platí lépe.

4. Standardní model obchodu

Standardní model obchodu je založen na 4 klíčových vztazích:

- a) vztah mezi hranicí výrobních možností a křivkou relativní nabídky:
Země produkuje kombinaci statků odpovídající bodu, kde se nejvyšší dosažitelná izokvanta dotýká křivky hranice výrobních možností
- b) vztah mezi relativní cenou a relativní poptávkou:
Výroba a spotřeba musí ležet na stejné izokvantě, tedy musí platit vztah:

$$P_C * Q_C + P_F * Q_F = P_C * D_C + P_F * D_F,$$

kde D je spotřebované množství a Q vyrobené množství

- c) vztah relativní nabídky a relativní poptávky (ustavování světové rovnováhy)
- d) vliv směnných relací na národní bohatství země:

Pokud dojde ke zlepšení (zvýšení) směnných relací země (tj. poměru P_C/P_F), zvýší se bohatství země a naopak.

IV. POLITICKÁ EKONOMIE OBCHODNÍ POLITIKY

Volný obchod – úvod

Ve skutečnosti existuje na světě pouze pár zemí, které mají úplně volný obchod (např. Hongkong). Teoretické modely dokazují, že díky volnému obchodu se země vyhnou ztrátám efektivity spojené s protekcionismem a získá dodatečné příjmy, neboť dojde k odstranění zkreslení podnětů pro spotřebitele a výrobce.

Volný obchod = provádění (mezinárodních) ekonomických transakcí bez omezení

Podle některých není volný obchod dokonalý, ale je lepší než jiné politiky. Odpůrci volného obchodu zdůrazňují nespravedlivost volného obchodu → vyžadují autarkii či „spravedlivý obchod“.

Přínosy volného obchodu:

- Efektivnost:

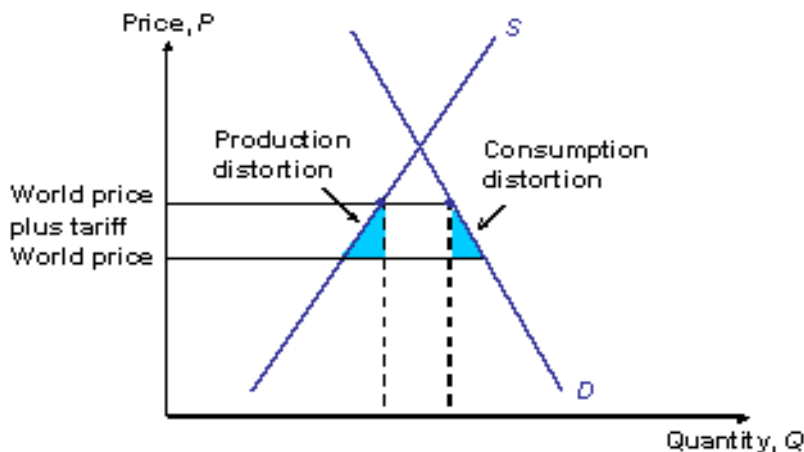
Malá země nemůže ovlivnit zahraniční exportní cenu. Clo tedy v jejím případě vyvolá ztrátu vyvolanou zkreslením ekonomických podnětů pro výrobce i spotřebitele. Volný obchod by tato zkreslení odstranil, čímž by došlo k nárůstu národního bohatství.

- Úspory z rozsahu:

Ochrana vybraných odvětví vede k roztržštění výroby mezi zeměmi, ale také ke vstupu dalších firem do chráněných odvětví, neboť je v nich zajištěna nižší konkurence a vysoké zisky. Úroveň výroby každé jednotlivé firmy je pak nedostatečná a neumožňuje dosáhnout úspor z rozsahu.

- Lepší příležitosti pro inovace

Přínosy volného obchodu



Politické argumenty pro

Ekonomové tvrdí, že je obchodní politika zemí ve skutečnosti důsledkem specifických zájmů určitých skupin, a tedy že nezohledňuje náklady a přínosy z celospolečenského hlediska. Teoreticky je možné nástroji obchodní politiky dosáhnout zvýšení národního bohatství. Ve skutečnosti je ale vláda pod vlivem zájmových skupin, a tak jsou její aktivity zaměřeny na redistribuci příjmu k politicky vlivným sektorům. Z toho důvodu je volný obchod bez jakýchkoliv výjimek lepší, i když z čistě ekonomického pohledu to platit nemusí.

Kromě toho představuje mezinárodní obchod dobrovolnou směnu a vede ke zvýšení životní úrovně (posun křivky produkčních možností).

Politické argumenty proti

Většina nástrojů obchodní politiky je primárně zaměřena k ochraně zisků určitých zájmových skupin. Teoreticky existují případy, kdy aktivistická obchodní politika zvyšuje národní bohatství. Mezi argumenty obhajující protekcionismus patří:

1) Zlepšení směnných relací:

Velká země může ovlivnit zahraniční exportní cenu, clo pak v takovém případě povede ke snížení ceny importů, čímž dojde ke zlepšení směnných relací. U velké země se následně národní bohatství zvýší díky clu víc než za volného obchodu.

S rostoucím clem od určité výše klesá národní bohatství. Existuje tedy **optimální clo**, které maximalizuje národní bohatství. To znamená, že je mezní příjem ze zlepšení směnných relací roven mezní ztrátě efektivnosti vyplývající z narušení výrobních a spotřebitelských podnětů.

Vývozní subvence směnné relace zhoršuje.

Omezení:

- malé země nemohou ovlivnit světové ceny
- nebezpečí odvetných opatření ostatních zemí

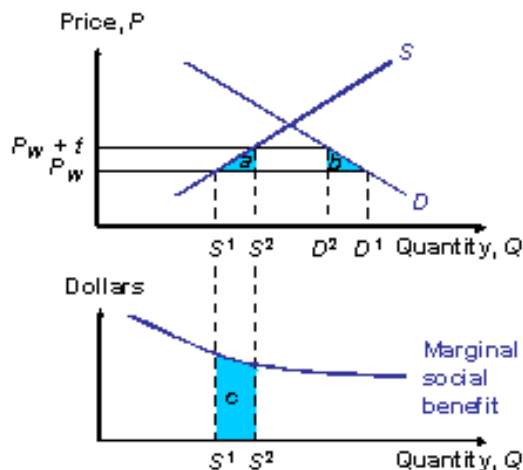
2) Selhání domácího trhu:

Vlivem tržních selhání (např. trh pracovní síly se nevyčísťuje, trh kapitálu nealokuje efektivně zdroje...) nemohou být zdroje rychle přemístěny do výnosných odvětví. Kromě toho někteří ekonomové zdůrazňují, že přebytek výrobce nezohledňuje všechny náklady a přínosy (např. externality v podobě rozšiřování nových poznatků do jiných sektorů ekonomiky)

Další argumenty:

- ochrana domácího trhu před zahraniční konkurencí (pokles poptávky po domácím zboží vede k růstu nezaměstnanosti)
- léčba deficitů BÚ
- podpora klíčových odvětví

Selhání domácího trhu



Graf „a“ představuje standardní analýzu nákladů a přínosů. Graf „b“ zachycuje mezní příjem výrobce, který přebytek výrobce nezaznamená.

Clo zvyšuje cenu z P_w na $P_w + t$. Dále dochází k růstu domácí výroby (z S_1 na S_2), narušení výroby vyvolané zvýšením ceny je vyznačeno jako plocha „a“. Spotřeba v domácí zemi klesne (z D_1 na D_2), narušení spotřebitelských stimulů představuje plocha „b“. Pokud bereme v úvahu pouze přebytek spotřebitele a výrobce, pak náklady cla převyšují přínosy.

Graf „b“ zachycuje průběh křivky mezního společenského přínosu. Vlivem nárůstu výroby vzroste společenský přínos z S_1 na S_2 (plocha „c“).

Tržní selhání lze však řešit i při zachování volného obchodu pomocí domácích politik. Navíc je obtížné správně předvídat budoucí vývoj a vytvořit na základě toho odpovídající politiku.

Příklady chráněných odvětví

Zatímco v rozvojových zemích byla v rámci strategie nahrazování importů chráněna řada odvětví, ve vyspělých zemích je rozsah protekcionismu mnohem užší. Jedná se hlavně o dvě odvětví:

1) Zemědělství:

Ve vyspělých zemích připadá na zemědělství nízký podíl pracovní síly (v USA 2%). Zemědělci bývají ale dobře politicky organizovaní, což jim umožňuje prosazovat vysokou úroveň ochrany odvětví.

Dále např. CAP

2) Textilní průmysl:

Charakteristické znaky odvětví:

- pracovně intenzivní – z toho vyplývá, že mají v tomto odvětví komparativní výhodu země s nízkými mzdovými sazbami
- není nutné vysoká kvalifikace ani kapitálové investice
- ve vyspělých zemích dobře organizovaní

Mezinárodní vyjednávání

Od 30.let 20. století docházelo ve vyspělých zemích ke snižování obchodních bariér s cílem rozšířit mezinárodní integraci. K rychlé liberalizaci obchodu došlo díky mezinárodnímu vyjednávání po WW2.

Výhody vyjednávání oproti jednostranné politice snižování cel jsou:

- vzájemné smlouvy napomáhají prosazování volného obchodu
- eliminace obchodních válek
- omezení vlivu jednotlivých národních zájmových skupin v mezinárodním měřítku

Věžňovo dilema

Věžňovo dilema vychází z teorie her a napomáhá pochopení nutnosti koordinovat obchodní politiky zemí prostřednictvím mezinárodních smluv.

Příklad vychází z předpokladů:

- 2 země, 2 možné politiky (volný obchod x protekcionismus)
- vlády schopny kvantifikovat spokojenost s výsledky zvolené politiky
- rozhodování vlád je nezávislé

Důsledky zvolené politiky:

		Japan	
		Free trade	Protection
U.S.	Free trade	10	20
	Protection	-10	-5

GATT

Po WW2 probíhala mnohostranná obchodní jednání za účelem vzniku Mezinárodní obchodní organizace (ITO = International Trade Organization). Vyjednávání provázely problémy, proto skupina 23 zemí vytvořila roku 1947 dočasná obchodní pravidla v podobě smlouvy GATT = General Agreement on Tariffs and Trade. Organizace ITO však nikdy nevznikla, a tak trvala dočasnost GATTu 48 let.

GATT byla smlouva, ne organizace (státy vystupovaly jako „smluvní strany“, ne členové).

WTO

Roku 1995 se konečně realizovala myšlenka na vznik obchodní organizace a bylo založeno WTO = World Trade Organization. Pravidla GATTu byla aktualizována a stala se součástí pravidel WTO. Základním principem WTO je proces „vázání“. Pokud je určitá celní sazba vázána, pak země, která clo uvaluje, souhlasí s tím, že je v budoucnu nezvýší. V případě vyspělých zemích je vázána většina cel, u rozvojových zemí asi $\frac{3}{4}$. Výjimkou je situace, kdy ostatní země souhlasí s navýšením cla na svoji produkci, to však bývá obvykle kompenzováno snížením jiných cel.

Kromě cel je snaha omezovat také necelní bariéry obchodu. Subvence jsou s výjimkou zemědělství zakázány. Zavádění nových dovozních kvót také není možné a navíc jsou země tlačeny k tomu, aby odstranily či převedly staré kvóty na cla.

Vyjednávání o snižování cel a liberalizaci obchodu probíhá v **kolech**.

Uruguayské kolo (1986-1994)

Výsledný dokument po ukončení jednání obsahuje s dodatky celkem 22 000 stran. Smlouva byla podepsána v dubnu 1994 v Marrákeši (Maroko). Do konce roku ji pak ratifikovaly hlavní země. Za hlavní přínosy Uruguayského kola je považováno:

- Obchodní liberalizace:

Došlo k dohodě o dalším snižování cel, což znamenalo pokles průměrné celní sazby z 6,3% na 3,9%. Důležitější však byl souhlas s liberalizací dosud silně chráněných odvětví: zemědělství a textilní průmysl. Kromě toho byla zpracována pravidla pro vládní nákupy.

- Vznik WTO:

Rozdíly GATT X WTO:

provizorní smlouva	plně funkční organizace
jen zboží	+ služby (GATS = General Agreement on Trade in Services) + duševní vlastnictví (TRIPS = Trade-Related Aspects of Intellectual Property)
zdoluhavé, neúčinné řešení sporů	formální, účinné řešení sporů

Ekonomické přínosy Uruguayského kola byly odhadnuty jako dodatečný 1% roční nárůst reálného světového příjmu. Náklady liberalizace postihly koncentrované, dobře organizované skupiny, zatímco většina přínosů připadla veřejnosti (koncentrovaná ztráta malé skupiny X málo viditelné přínosy široké veřejnosti).

Výjimky z pravidla nediskriminace

Mezinárodní obchodní smlouvy musí mít **nediskriminační** charakter. To znamená, že pokud sníží země cla na dovozy z určité země, platí toto snížení i pro importy z ostatních zemí. Existují však případy, kdy země vyjednávají tzv. preferenční obchodní smlouvy. Preferenční systém znamená, že cla uvalená na produkci zúčastněných zemí jsou nižší než u zemí nezúčastněných. GATT obecně takové smlouvy zakazuje s výjimkou situace, kdy mají země nulová cla. Nulové celní sazby mohou mít v případě vytvoření zóny volného obchodu nebo celní unie.

Dopady integrace:

1. Připojení k zóně volného obchodu vede k nahrazování drahé domácí výroby dovozy z jiných zúčastněných zemí. Dochází k **tvorbě obchodu**, země získává.
2. Pokud však připojení k zóně volného obchodu vede k nahrazení levných dovozů z nezúčastněných zemí dražší produkcí některé ze zúčastněných zemí, dochází k **odklonu obchodu** a země ztrácí.

Spory o obchodní politiku

V 80.letech se objevily nové argumenty obhajující vládní intervence do obchodu zaměřené na problém high-tech odvětví, a tak vznikaly nové teorie strategické obchodní politiky.

V 90.letech sílily debaty o vlivu nárůstu mezinárodního obchodu na pracovníky v rozvojových zemích. S tím souvisí řešení otázky, zda by měly být do obchodních dohod včleněny standardy pro mzdové sazby a pracovní podmínky.

Argumenty pro aktivní obchodní politiku

Aktivistická vládní politika musí být podložena ospravedlněním intervencí. Podmínkou je, aby daná politika vyřešila tržní selhání.

Ve vyspělých zemích byly identifikovány 2 druhy tržních selhání:

- 1) neschopnost firem v high-tech odvětvích zmocnit se příjmů z rozvoje poznatků, které se rozšíří i do jiných odvětví
- 2) existence monopolního zisku ve vysoce koncentrovaných oligopolních odvětvích

Technologie a externality

Pokud učiní firmy v odvětví nový poznatek, který mohou využít i jiná odvětví, aniž by za to musela zaplatit, odvětví pak v důsledku produkuje dodatečný výstup, který se neodrazí ve stimulech firem z tohoto odvětví. V takovém případě existuje dobrý důvod pro subvencování daného odvětví.

Externality = přínosy, které připadnou jiným firmám než těm, které je vyprodukovaly

V high-tech odvětvích je vytváření poznatků hlavním aspektem podnikání. Firmy věnují velkou část zdrojů do zlepšování technologií. Patentová ochrana však poskytuje pouze slabou ochranu proti imitování nápadů.

S tímto argumentem ve prospěch protekcionismu souvisejí 2 problémy:

- schopnost vládní politiky zaměřit se na správné odvětví
- obtížná kvantifikovatelnost přínosů z vytvořené inovace

Nedokonalá konkurence

Obhajoba vládních intervencí je založena i na neexistenci dokonale konkurenčního trhu v některých odvětvích. Vláda může stanovením pravidel ovlivnit, komu připadne dodatečný přínos, zda domácí či zahraniční firmě, a tak měnit národní bohatství země. To řeší Brander-Spencerova analýza.

S tímto argumentem ve prospěch protekcionismu souvisejí 2 problémy:

- nedostatečné informace
- riziko zahraniční odvetné akce

Strategické obchodní politiky jsou „ožebračováním souseda“, neboť dochází ke zvyšování národního bohatství na úkor jiné země.

Globalizace a pracovní síla

Od 90.let sílí ve vyspělých zemích antiglobalizační hnutí, která za hlavní problém považují mzdy a pracovní podmínky pracovníků v exportních odvětvích rozvojových zemí. Podle teorie komparativní výhody však mají z realizace obchodu přínos všechny zúčastněné strany, protože kromě nárůstu národního bohatství dojde také k redistribuci příjmů ve prospěch pracovníků.

Před rokem 1995 byla kritika mezinárodního obchodu zaměřena na jeho dopady na obyvatele vyspělých zemí, což souviselo s obavou ze zahraniční konkurence. Hlavní otázkou byl vliv importů ze zemí s levnou pracovní silou na mzdy málo kvalifikovaných pracovníků ve vyspělých zemích. Od roku 1995 v souvislosti s masovým rozšířením antiglobalizačních hnutí se hlavní kritika zaměřila na dopady mezinárodního obchodu na rozvojové země. Tito aktivisté tvrdí, že nízké mzdy v rozvojových zemích jsou důsledkem volného obchodu. To souvisí s nepochopením podstaty komparativní výhody.

Reálná mzda a pracovní podmínky

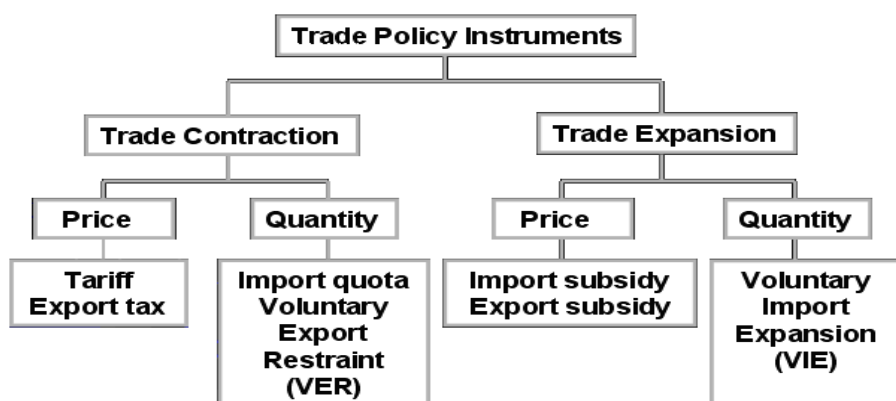
Přestože mají pracovníci v rozvojových zemích nízké mzdy, jsou na tom lépe, než by byli bez globalizace. Vyspělé země se obávají zavedení standardů na výši mezd a pracovní podmínky z důvodu, že by to mohlo zneužíváno jako protekcionistický nástroj.

Navrhované řešení: monitorování mezd a pracovních podmínek a zpřístupnění výsledků spotřebitelům, kteří se pak mohou rozhodnout, koho budou svou spotřebou podporovat.

V. NÁSTROJE OBCHODNÍ POLITIKY

Druhy nástrojů

Nástroje jsou součástí obchodní politiky země, jsou zaměřeny na regulaci mezinárodního obchodu.



Cla – úvod

Clo = daň uvalená na importované zboží

Dělení:

- Specifická (pevná suma za jednotku)
- Ad valorem (%)

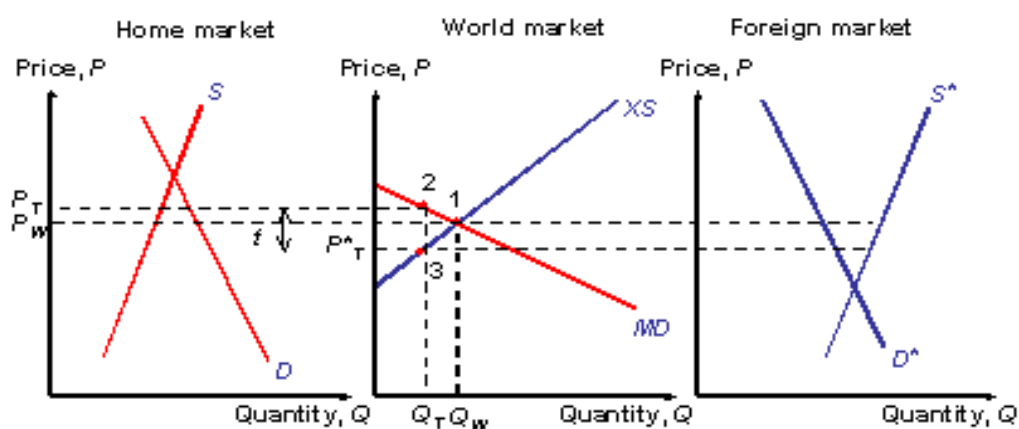
Jde o nejjednodušší a nejstarší nástroj obchodní politiky (př. Corn Laws – VB, poč.19.stol.; nová průmyslová odvětví v NĚM, USA – konec 19.stol.).

Cílem uvalení cla je zvýšit cenu importovaného zboží, a tak chránit domácí odvětví. Kromě toho byla cla významným zdrojem příjmu do státního rozpočtu (např. USA v letech 1830-1860: 70-90% X Tunisko r.1990: 75%). V současné době se země odklánějí od užívání cla ve prospěch jiných nástrojů.

Účinky uvalení cla

Z pohledu importéra představuje clo něco jako dopravní náklady: pokud nebude rozdíl v cenách daného zboží na různých trzích alespoň ve výši cla, nebude mít importér zájem zboží dovážet.

Účinky uvalení cla



Pokud by clo nebylo uvaleno, bude ceny na úrovni P_w (jak na domácím, tak na zahraničním trhu). Po uvalení cla nebudou chtít importéři dovážet, což povede k převisu poptávky na domácím trhu a převisu nabídky na zahraničním trhu. To následně zvýší domácí cenu na úroveň P_t a sníží zahraniční cenu na úroveň $P_t^* = P_t - t$.

Objem obchodu se sníží z úrovně Q_w , která by se realizovala za volného obchodu, na úroveň Q_t . Za vyšší domácí cenu nakoupí spotřebitelé méně zboží (přesun z bodu 1 do bodu 2). Zvýšení domácí ceny je však nižší než je výše cla, neboť část cla se odrazí ve snížení zahraniční exportní ceny, a tak není clo plně uvaleno na domácí spotřebitele.

Clo v malé zemi

V případě malých zemí je vliv cla na světovou (=zahraniční exportní) cenu velmi malý. Tyto země mají totiž nízký podíl na světovém trhu zboží, a tak má snížení objemu jejich importů pouze nepatrný vliv na světovou cenu. V případě malé země způsobí uvalení cla zvýšení ceny dováženého zboží o celou částku cla, tj. z úrovně P_w na $P_w + t$. Domácí výroba se pak zvýší (z S^1 na S^2), zatímco spotřeba daného zboží klesne (z D^1 na D^2).

Měření úrovně protekcionismu

Clo zvyšuje cenu dováženého zboží, což zabezpečuje domácím výrobcům ochranu před nízkou cenou zahraniční konkurence. Při analýze obchodní politiky je důležité zjistit, jak

velkou ochranu clo domácím výrobcům skutečně poskytuje. Úroveň protekcionismu lze měřit pomocí procentního podílu z ceny, za kterou by se zboží realizovalo při existenci volného obchodu.

Existují 2 problémy spojené s měřením úrovně protekcionismu tímto způsobem:

- *Metzlerův paradox*: pokud je prognóza malé země chybně zpracována, může dojít k tomu, že clo povede spíše ke snížení zahraniční exportní ceny než ke zvýšení domácí ceny
- Clo může mít různé účinky při různé úrovni výroby

Náklady a přínosy cla

Clo zvyšuje cenu daného zboží v importující zemi a snižuje jeho cenu v exportující zemi. Následkem těchto cenových změn dochází k těmto efektům:

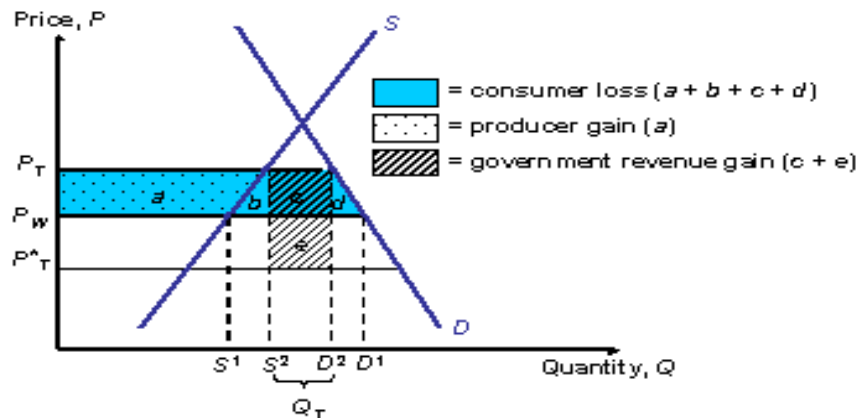
- ztrácejí:
 - spotřebitelé v zemi, do které se zboží dováží
 - výrobci v exportující zemi
- získávají:
 - spotřebitelé v exportující zemi
 - výrobci v importující zemi, kteří jsou clem chráněni
 - vláda země, která clo uvalila

K měření nákladů a přínosů cla se využívá koncept spotřebitelského, resp. výrobcova přebytku:

- Přebytek spotřebitele – měří částku, kterou spotřebitel získá při nákupu na základě rozdílu mezi cenou, kterou za zboží skutečně zaplatil a cenou, kterou byl ochoten zaplatit. Geometricky jde o plochu pod poptávkovou křivkou ohraničenou zespodu úrovní ceny.
- Přebytek výrobce – analogicky. Geometricky jde o plochu nad nabídkovou křivkou shora ohraničenou úrovní ceny.

V ČR byl celní sazebník tisícistránková publikace. Český trh tak byl chráněn proti komoditám, které nikdo neprodukuje (např. sazenice ananasů: 10%, tropické ovoce a ořechy konzervované cukrem: 70%...). Jednotlivé položky byly definovány neurčitě (např. výrobky nošené obvykle v kapse nebo kabelce: 26-40%) nebo naopak naprosto konkrétní (např. ptačí žlutky sušené, nezpůsobivé k lidskému požívání: 20%).

Náklady a přínosy pro importující zemi



Měření nákladů a přínosů cla

Clo zvyšuje domácí cenu (z P_W na P_T), ale snižuje zahraniční exportní cenu (z P_W na P_T^*). Domácí produkce vzroste z úrovně S^1 na S^2 , spotřeba však klesne z D^1 na D^2 .

Dopady cla:

- Domácí výrobce (plocha „a“): vyšší cena znamená, že mají výrobci vyšší přebytek výrobce. Před uvalením cla odpovídal přebytek výrobce ploše nad nabídkovou křivkou pod úrovní P_W . Díky clu cena vzrostla, což vedlo ke zvětšení této plochy.
- Domácí spotřebitel: vyšší cena sníží jeho přebytek o plochu „a+b+c+d“
- Domácí vláda (plocha „c+e“): získá příjem z uvalení cla, který je roven $t \cdot Q_T$,
kde tclo, $t = P_T - P_T^*$
 Q_Tobjem importu, $Q_T = D^2 - S^2$

Čistý efekt na národní bohatství vyplývá z čistých nákladů cla:

Čistý efekt cla	=	spotřebitelova ztráta	–	přínos pro výrobce	–	vládní příjem
$b+d-e$	=	$a+b+c+d$	–	a	–	$c+e$

Trojúhelníky „b“ a „d“ představují ztrátu efektivnosti, která je způsobena tím, že clo narušuje podněty pro spotřebu a výrobu. Obdélník „e“ představuje přínos ze zlepšení směnných relací, ke kterému došlo díky snížení zahraničních exportních cen. V případě malé země k takovému zlepšení nedojde, a tak dojde ke snížení jejího národního bohatství.

Dovozní kvóty – úvod

Dovozní kvóta = přímé omezení množství zboží, které může být do země dovezeno během určitého období

Omezení importu bývá praktikováno prostřednictvím vydávání licencí vybraným firmám. Dovozní kvóta zvyšuje domácí cenu zboží, neboť kvůli omezení importů dojde k převisu

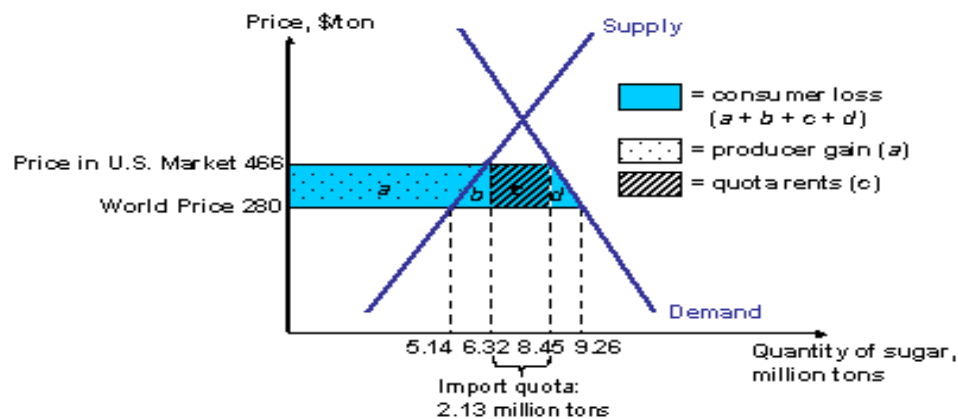
poptávky nad nabídkou. Domácí ceny se zvýší o stejnou částku jako clo, které by snížilo importy na stejnou úroveň.

Důvody pro uvalení kvóty:

- ochrana domácích výrobců před zahraniční konkurencí
- pokles importů (když chce země řešit deficit PB)

Vyspělé země užívají kvóty především u zemědělské produkce X rozvojové země u průmyslové produkce (aby stimulovaly rozvoj vlastního průmyslu).

Účinky kvóty



Příklad: cukr

Garance ceny cukru americkou vládou vedla k růstu americké ceny cukru nad světovou úroveň. Na rozdíl od EU však americká nabídka nepřevyšuje poptávku, a tak je USA schopno držet domácí cenu na stanovené úrovni. Právo prodávat cukr mají v USA zahraniční vlády, které je delegují svým národním firmám. Příjem, který vznikne z existence kvóty, je pohlcen zahraničními firmami.

Kvóta na dovoz cukru představuje typický případ protekcionismu, kdy velké přínosy případnou malé skupině výrobců, zatímco náklady jsou rozloženy mezi velké množství spotřebitelů, a tak je jejich výše na hlavu zanedbatelná a neexistuje impuls ke změně obchodní politiky USA.

Srovnání clo x dovozní kvóta

Kvóta nepředstavuje pro vládu zdroj příjmu. Pokud je k omezení importu použita dovozní kvóta místo cla, získají částku, která by při uvalení cla připadla vládě, držitelé importních licencí.

Při porovnání nákladů a přínosů dovozní kvóty je rozhodující, kdo získá rentu vyplývající z rozdílu mezi světovou a vysokou domácí cenou. Pokud má právo prodávat na domácím trhu vláda exportující země, dojde k odlivu této renty do zahraničí. Následkem toho jsou pak náklady dovozní kvóty vyšší než v případě cla.

Firmy při prosazování protekcionismu často preferují kvóty. Důvody:

1. kvóta představuje jistý ochranný efekt v podobě stropu importů (i při změně tržní situace)
2. firmy mohou dosáhnout monopolního postavení na domácím trhu – díky kvótě mohou zvýšit cenu své produkce (domácí spotřebitelé se nemohou přeorientovat na zahraniční zboží (X u cla by mohli – pouze by museli zaplatit clo)

Vývozní subvence – úvod

Vývozní subvence = vládní finanční pomoc firmě či jednotlivci, kteří vyváží své zboží do zahraničí

Subvence se podobně jako cla dělí na:

- Specifická (pevná částka za jednotku objemu)
- Ad valorem (% podíl z exportní hodnoty zboží)

Vývozci budou zboží vyvážet až do úrovně, kdy domácí cena převyšuje zahraniční právě o výši subvence. Účinky uvalení subvence jsou právě opačné než u cla: Cena v exportující zemi vzroste z P_W na P_S , ale protože dojde současně k poklesu ceny v importující zemi z úrovně P_W na P_S^* , je cenový vzestup v exportující zemi menší než subvence.

Účinky:

- Spotřebitelé v exportující zemi ztrácí (o plochu „a+b“)
- Výrobci v exportující zemi získávají (o plochu „a+b+c“)
- Vláda v exportující zemi ztrácí (o plochu „b+c+d+e+f+g“) – ztráta vlády vyplývá z placení subvencí, je tedy rovna: objem exportu*částka subvence

Efekt subvence na národní bohatství:

$$\begin{array}{lcl} \text{Čistý efekt subvencí} & = & \text{spotřebitelova ztráta} - \text{přínos pro výrobce} + \text{vládní ztráta} \\ b+d+e+f+g & = & a+b \quad - \quad a+b+c \quad + \quad b+c+d+e+f+g \end{array}$$

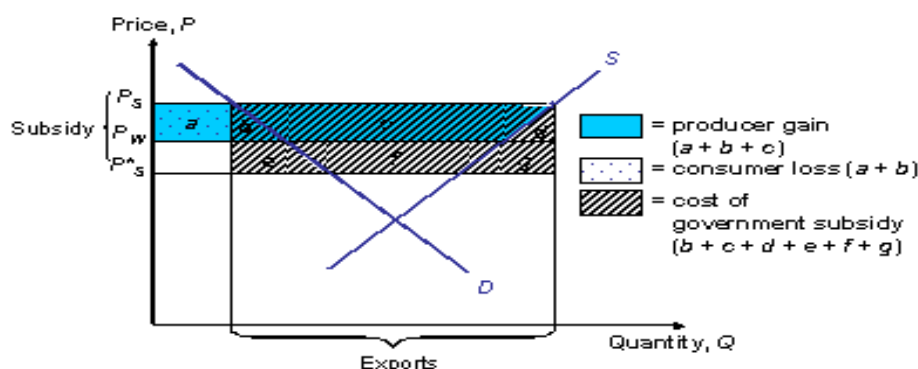
Vývozní subvence navíc zhoršují směnné relace, neboť se snižují zahraniční exportní ceny (z P_W na P_S^*). To vede k dodatečné ztrátě „e+f+g“, která je rovna $(P_W - P_S^*)$. Z toho důvodu jednoznačně náklady subvencí převyšují přínosy.

Proč chtějí země subvencovat exporty, když tím poskytují zahraničním spotřebitelům importy za nízké ceny? Důvody:

1. redistribuce příjmu v exportující zemi:
 - když jediná země subvencuje: subvencovaní výrobci získávají, proto za subvence lobují
 - když subvencují všechny země: klesá světová cena. Země ale nemůže přestat subvencovat, když ostatní země pokračují, protože by pak na světovém trhu nic neprodala

2. udržení vysokých cen – zejména u zemědělské produkce
3. růst podílu na světovém trhu a následné zvýšení ceny (tzv. strategická obchodní politika)

Účinky vývozní subvence



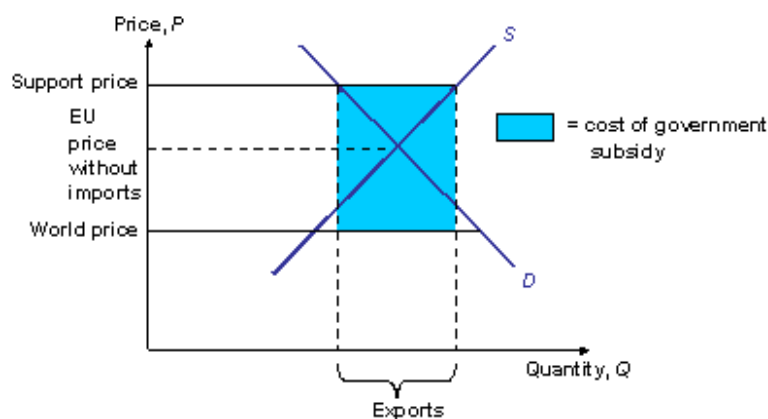
Příklad: zemědělství EU

Zemědělská politika EU (CAP = Common Agriculture Policy) vznikla za účelem zabezpečit evropským zemědělcům vysoké ceny. V případě poklesu ceny pod stanovenou úroveň EU odkupovala zemědělské přebytky a zároveň byl evropský zemědělský trh chráněn před velkým přílivem konkurence clem, které vyrovnávalo rozdíl mezi evropskou a světovou cenou.

Od 70.let byly subvencované ceny tak vysoké, že zatímco za volného obchodu by byla EU dovážela většinu zemědělské produkce, takto produkovala víc než spotřebitelé chtěli, a tak musela EU odkupovat obrovské objemy zemědělské produkce.

Subvencované ceny v EU jsou vyšší nejen než světové, ale i než ceny, které by se na evropském zemědělském trhu ustavily bez importů. Subvencované evropské ceny tlačí dolů světové ceny, čímž rostou požadavky na vyšší subvence, aby se pokryl zvětšující se rozdíl mezi světovou a evropskou cenou. Celkově tak náklady pro evropské spotřebitele a daňové plátce převyšují přínosy pro výrobce.

Zemědělství EU



Dobrovolná exportní omezení – úvod

Jde o variantu dovozní kvóty, kterou na sebe však uvaluje sama exportující země. Většinou bývají uvalena na žádost importující země. Z ekonomického pohledu jde o dovozní kvótu, kde je právo udělovat licence převedeno na zahraniční vládu. Pro importující zemi je to však nákladné, dokonce nákladnější než clo, které by importy omezilo o stejnou úroveň. Příčinou je fakt, že příjem, který by vláda získala při uvalení cla, případně v tomto případě zahraničním firmám.

Stejně jako cla a kvóty vyžadují i dobrovolná exportní omezení definování kategorií výrobků, kterých se omezení týká. Vývozci pak využívají mezer, aby daná omezení obešli: např. USA: kvóta na lyžařské bundy → dovoz lyžařských vest, ke kterým se až v USA přišijí rukávy na zip.

Příklad: japonská auta

V 60. a 70. letech byl americký trh s automobily automaticky chráněn před zahraniční konkurencí odlišnými preferencemi spotřebitelů. V USA byla preferována velká auta s velkou spotřebou. Koncem 70. let však došlo k prudkému nárůstu ceny ropy, a tak se začal projevovat zájem také o menší auta. Japonští výrobci aut zaplnili mezeru při uspokojování poptávky této části amerických spotřebitelů. To však vyvolalo v USA silné politické tlaky na ochranu amerického automobilového průmyslu. USA proto následně požádalo Japonsko o dobrovolné omezení exportu.

Důsledky tohoto dobrovolného exportního omezení byly složité z těchto důvodů:

- nešlo o dokonalé substituty
- automobilový průmysl není dokonale konkurenční odvětví
- japonské výrobce reagovali zvýšením kvality a prodejem i větších aut

Požadavky na složení výrobku

Požadavky na složení výrobku = předpis požadující, aby některé specifické části finálního produktu byly vyrobeny domácími firmami (minimální podíl domácích komponent)

Tyto požadavky mohou být stanoveny dvěma způsoby:

1. ve fyzických jednotkách
2. v hodnotovém vyjádření

Pro výrobce oněch specifických částí představuje tento nástroj obchodní politiky stejnou ochranu jako dovozní kvóta. Pro firmu, která musí tyto části kupovat doma je efekt odlišný: požadavky na složení výrobku nepředstavují přímé omezení importu. Dovoz těchto částí může dokonce vzrůst, ale pouze za předpokladu, že firmy koupí také více částí od domácích výrobců. Skutečná cena těchto částí je pak průměrem ceny dovezených a doma vyrobených dílů.

Požadavky na složení výrobku nevytváří příjem pro vládu, ani rentu vznikající z existence kvóty. Rozdíl mezi cenou importů a domácích částí je zprůměrován do ceny finálního produktu a přenesen na spotřebitele.

Celosvětová výroba znesnadnila stanovování „národnosti“ zboží.

Např. v Jižní Dakotě musí být zboží označeno 3 vlajkami:

- země sídla vlastníka firmy
- země výroby
- země původu dílů, které jsou součástí výrobku

Jiné nástroje

Mezi další nástroje, které jsou užívány vládou k ovlivňování zahraničního obchodu patří:

1. vývozní úvěrové subvence – jde o období vývozní subvence. Má formu půjčky od specializovaných bank
např. v USA: Export-Import Bank, v ČR: Česká exportní banka
2. národní obstarávání vládních nákupů – nákupy od domácích firem, i když je jejich cena vyšší, např. evropský telekomunikační trh
3. byrokratické bariéry – zdravotní, bezpečnostní nebo celní požadavky. Nyní často využívány
např. francouzské nařízení, aby všechna japonská videa byla proclena v malé celnici v okresním městě Poitiers

Účinky nástrojů obchodní politiky

	CLO	VÝVOZNÍ SUBVENCE	DOVOZNÍ KVÓTA	DOBROVOLNÁ EXPORTNÍ OMEZENÍ
přebytek výrobce	↑	↑	↑	↑
přebytek spotřebitele	↓	↓	↓	↓
příjem státu	↑	↓ (vzestup vládních výdajů)	– (příjmy pro držitele licence)	– (příjmy pro cizince)
celkové národní bohatství	?	↓ (v případě malé země pokles)	?	↓ (v případě malé země pokles)

Všechny čtyři druhy nástrojů představují příjem pro výrobce a poškození pro spotřebitele. Dopad na národní bohatství je nejednoznačný.

VI. Další souvislosti obchodní politiky

VI.A) Rozvojové země

Obchodní politika rozvojových zemí – úvod

Hlavní ekonomický rozdíl mezi zeměmi spočívá v úrovni jejich příjmu na hlavu. Na pomyslné špici jsou země západní Evropy, USA, Japonsko atd., jejichž příjmy na hlavu v mnoha případech převyšují 20 000 \$. Naproti tomu žije většina obyvatel světa (cca 4/5) v chudých zemích. Příjmové rozdíly však existují také mezi rozvojovými zeměmi (vysoké příjmy: Singapur X nízké: Bangladéš). Hlavní zaměření ekonomické politiky rozvojových zemí je pak snaha zmenšit příjmové rozdíly mezi rozvojovými a vyspělými zeměmi.

Některým původně chudým zemím se zdařil po válce rychlý ekonomický vzestup. V mnoha rozvojových zemích však do 70.let dominovala **strategie nahrazování importů**, která je založena na představě, že klíčovým faktorem ekonomického růstu země je silný výrobní sektor, a proto je nutná jeho ochrana před zahraniční konkurencí.

Mnoho rozvojových zemí má navíc velké rozdíly v příjmech jednotlivých regionů či odvětví = **problém ekonomického dualismu**.

Strategie nahrazování importů

Po WW2 do 70.let se řada rozvojových zemí snažila urychlit svůj rozvoj omezením importů, aby ochránily domácí výrobce. Tato populární strategie byla teoreticky založena na argumentech nedospělého odvětví. Podle nich má rozvojová země potenciální komparativní výhodu ve výrobě, ale rozvíjející se průmyslová odvětví nemohou účinně konkurovat zavedeným výrobcům z rozvinutých zemí. Vlády proto musí poskytnout rozvíjejícím se odvětvím dočasnou pomoc, dokud nezesílí natolik, aby byla schopna čelit zahraniční konkurenci.

Ve většině rozvojových zemí byla v rámci strategie nahrazování importů uvalena cla a dovozní kvóty. Země se nesnažily podporovat vlastní exporty, neboť byli jejich představitelé skeptičtí ohledně možnosti exportovat do rozvinutých zemí (podle nich byla světová ekonomika zablokována proti vstupu nových zemí).

Např. Brazílie: „zákon podobných“: dovoz podobného zboží, které je doma produkováno znamená pro importéra znemožnění přístupu k daňovým výhodám, vládním zakázkám atd.

Indie: všechny importy vyžadují licence

Čím menší má země ekonomickou sílu, tím větší podíl tvoří exporty a importy na jejím HDP.

Problémy argumentů pro ochranu nedospělých odvětví:

- 1) není vždy rozumné zaměřit se na odvětví, kde se očekává komparativní výhoda v budoucnosti, neboť se může situace změnit a objeví se něco nového
- 2) ochrana odvětví je účelná pouze v případě, že vede ke zvýšení konkurenceschopnosti odvětví

- 3) argument, že vybudovat odvětví je nákladné z hlediska financí i času, není dostatečný pro vládní intervence, pokud nedochází k tržním selháním. Pokud se u odvětví dají očekávat vysoké zisky, chopili by se toho soukromí investoři.

Argumenty ve prospěch ochrany nedospělých odvětví:

- nedokonalá konkurence na kapitálových trzích
- problém přivlastňování si nových poznatků firem, které za to nejsou kompenzovány

Důsledky nahrazování importů

V některých případech vedl rozvoj domácí výroby prostřednictvím nahrazování importů ke stagnaci příjmu na hlavu (např. v Indii, Argentině). V jiných zemích (např. Mexiko) sice došlo k ekonomickému růstu, příjmový rozdíl mezi nimi a vyspělými zeměmi se však nevyrovnal. Mezi možné příčiny patří:

- platnost argumentu nedospělých odvětví není univerzální
- obchodní politika nemohla vyřešit vnitřní problémy rozvojových zemí, tj. nedostatek kvalifikované pracovní síly, manažerských schopností...
- domácí trhy rozvojových zemí nejsou dostatečně velké, aby umožňovaly efektivní rozsah výroby
- zabránění vstupu potřebných subdodávek, nových technologií a zlepšení

Důsledkem této strategie bylo zvětšení příjmové nerovnosti a nárůst nezaměstnanosti. V 80. letech se proto rozvojové země od strategie nahrazování importů odklonily.

Problémy ekonomického dualismu

Nerovnoměrný vývoj v rámci země vede k tomu, že existují odvětví na různé úrovni = ekonomický dualismus (např. tradiční odvětví s nízkými mzdami: zemědělství x kapitálově-intenzivní odvětví: IT).

Příznaky dualismu:

- 1) hodnota výstupu na pracovníka je u moderního odvětví několikanásobně vyšší než ve zbytku ekonomiky. S tím souvisí rozdíl ve mzdách.
- 2) vyšší hodnota výstupu je u moderních odvětví způsobena větší kapitálovou intenzitou výroby
- 3) trvalý problém s nezaměstnaností (v mnoha rozvojových zemích)

Dualismus může být způsoben tržním selháním, slouží jako argument k obhajobě protekcionismu.

Strategie orientace na exporty

Jde o industrializaci prostřednictvím zaměření se na exporty do vyspělých zemí. V zemích východní Asie došlo díky tomu k „zázraku“, neboť dosáhly výrazného ekonomického růstu (i 10%). Názory na příčiny „zázraku“ se liší:

- volný obchod, neangažovaná vládní politika

- úspěch sofistikovaných vládních intervencí
- ani volný obchod, ani průmyslová politika neměly vliv

Faktory růstu v zemích V.AS.

Asijské tygři (= Hongkong, Taiwan, Jižní Korea, Singapur) dosahovali v 60.- 90.letech roční růst 8-9% (x USA, západní Evropa: 2-3%).

Faktory růstu:

- 1) velmi otevřené ekonomiky, téměř volný obchod (existuje pozitivní korelace mezi růstem exportu a ekonomickým růstem)
- 2) možný vliv sofistikovaných průmyslových politik (nízko úročené úvěry, podpora vědy a výzkumu). Tento vliv bývá zpochybňován kvůli těmto problémům:
 - země měly různé politiky od direktivní (Singapur) po laissez-faire (Hong Kong), přitom růst byl u všech
 - země měly různou strukturu průmyslu: velké firmy (Jižní Korea) X malé rodinné firmy (Taiwan)
 - malý vliv politik na odvětví (podle WB)
 - docházelo i k selhání průmyslových politik v době „zázraku“ (např. Jižní Korea)
- 3) vysoká míra úspor
- 4) důraz na veřejné vzdělání

Mezera bohatí – chudí

Chudoba je hlavním problémem rozvojových zemí. Ve srovnání s vyspělými zeměmi mají rozvojové země nedostatek kapitálu a kvalifikované pracovní síly, což přispívá k nízké ekonomické úrovni těchto zemí a neumožňuje jim realizovat úspory z rozsahu. K tomu se přidává politická nestabilita, špatná ochrana vlastnických práv atd., což snižuje ekonomickou efektivnost a odrazuje zahraniční investory.

Země světa mohou být rozděleny do 4 skupin podle výše příjmu na hlavu:

- 1) nízké příjmy na hlavu (Indie, Pákistán, subsaharská Afrika) – 410 \$ na hlavu
- 2) nižší průměr (Čína, malé země Latinské Ameriky a Karibiku, zbytek Afriky, bývalý Sovětský blok) – 1200 \$ na hlavu
- 3) vyšší průměr (velké země Latinské Ameriky, Saudská Arábie, Malajsie, Turecko, JAR, Polsko, Maďarsko, ČR, SR) – 4900 \$ na hlavu
- 4) vysoké příjmy na hlavu (vyspělé země + Izrael, Kuvajt, Singapur) – 25 730 \$ na hlavu

Průměrné HNP na hlavu je v nejbohatších zemích 63x vyšší než je průměr nejchudších rozvojových zemí. I skupina „vyššího průměru“ dosahuje jen 1/5 HNP vyspělých zemí.

Vývoj mezery

Rozdíly v životní úrovni mezi průmyslovými zeměmi v poválečném období téměř zmizely. Podle teorie je cesta ke konvergenci příjmů jednoduchá: pokud existuje volný obchod (i volný

pohyb kapitálu, poznatků...), není důvod, proč by přetrvávaly příjmové rozdíly mezi zeměmi. Maximální míra růstu pro vyspělé země činí cca 2%, chudší země mohou růst rychleji, a tak dohnat vyspělé. Avšak i země, které dosahují ročního růstu 3% zdvojnásobí svůj reálný příjem až za generaci.

Ve skutečnosti však nedošlo ke konvergenci příjmů na hlavu v celosvětovém měřítku. Přetrvávají rozdíly v dlouhodobých mírách růstu mezi různými regiony. Země Afriky a Latinské Ameriky s nízkými příjmy na hlavu mají tempo růstu pod úroveň vyspělých zemí. Naproti tomu země východní Asie rostou rychleji než vyspělé (pro ně teorie konvergence platí). Rozdílná tempa růstu rozvojových zemí jsou dána ekonomickými a politickými podmínkami a strukturálními znaky.

Strukturální znaky rozvojových zemí

Na rozdíl od 60.let se rozvojové země nyní odlišují v přístupech k obchodní politice, makroekonomické politice atd. Společné znaky rozvojových zemí zahrnují:

- 4) tradice přímé vládní kontroly hospodářství (vysoký podíl vládních nákupů na hrubém národním produktu, obchodní restrikce, státní vlastnictví...):
nyní se rozvojové země v roli vlády liší, neboť došlo k různě rozsáhlým omezením vlivu vlády.
- 5) zkušenosti s vysokou mírou inflace:
v mnoha rozvojových zemích nebyly vlády schopny platit své velké výdaje pomocí daňových příjmů, a tak to řešily emisí peněz. Vysoká úroveň seigniorage vedla k hyperinflaci.
- 6) V zemích, kde byly liberalizovány domácí finanční trhy se projevila slabost finančních institucí:
často půjčovaly peníze na špatné a velmi riskantní projekty, roli hrály osobní známosti. Bankovní dohled nebyl efektivní.
- 7) Měnové kurzy byly fixovány, neboť se vlády obávaly velké volatility v systému floatingu:
většina rozvojových zemí se zejména snažila kontrolovat kapitálové toky omezováním zahraničních měnových transakcí.
- 8) Vysoký podíl přírodních zdrojů nebo zemědělské produkce v exportech
- 9) Vysoký stupeň korupce (existuje silný vztah mezi ročním HDP na hlavu a inverzním indexem korupce (1:největší – 10: žádná korupce).

Půjčky a dluhy rozvojových zemí

Rozvojové země se v rámci financování domácích investic převážně spoléhají na kapitálové toky ze zahraničí. Rozvojové země s nízkými příjmy vytvářejí tak nízké úspory, že si musí půjčovat v zahraničí, aby mohly využít všechny ziskové investiční příležitosti. Z této transakce získávají obě strany: rozvojová země překoná omezení národních úspor a věřitel dosáhne vyšší produktivity úspor než v domácí zemi.

Po WW2 čerpaly rozvojové země úspory bohatších zemí a vytvořily si tak značný dluh (v roce 1996: 2,1 bilionů \$). Objevil se problém nesplácení dluhu, tj. selhání dlužníka ve splácení podle smluvního harmonogramu (bez souhlasu věřitele). V takovém případě se přínos pro věřitele nerealizuje.

Půjčky rozvojovým zemím jsou rizikovější než mezi vyspělými zeměmi z těchto důvodů:

- sociální a politická nestabilita
- slabost finančních institucí rozvojových zemí

Krize v LAT.AM.

Latinská Amerika má obrovské přírodní bohatství, přesto zůstává na úrovni chudoby. V 50., 60. letech došlo vlivem celosvětové prosperity k ekonomickému růstu. Země přesouvaly výrobní faktory z neefektivních zemědělských aktivit do průmyslové výroby. Ropné šoky počátkem 70. let, zpomalení produktivity průmyslových zemí a konec Bretton-Woodského systému fixních kurzů vedl k nižšímu ekonomickému výkonu. Vlády pak začaly zvyšovat své výdaje na zajištění sociální rovnosti, což musely financovat ze zahraničních půjček a navýšením seigniorage emisí peněz. To vedlo k roztočení inflační spirály a prudkému nárůstu vnějšího dluhu.

70.léta:

Argentina, Chile a Uruguay zavedly novou strategii ke zmírnění inflace založenou na měnovém kurzu = tzv. tablita. Tablita je druh režimu crawling peg (=zaměřen buď na kontrolu inflace, nebo prevenci reálného zhodnocení). Naproti tomu má v rámci tablit dojit ke snížení inflace poklesem míry znehodnocení měny vůči dolaru, čehož se dosáhne snížením míry růstu cen mezinárodně obchodovaného zboží. Tato strategie však nefungovala a vedla ke masivnímu reálnému zhodnocení měny a deficitům běžného účtu. Důsledky fixování měnového kurzu a velkého vládního deficitu se projevíly ve vyčerpání zahraničních rezerv zemí a ve spekulativním útoku na jejich měny.

80.léta:

Počátkem 80. let se světová ekonomika nacházela v recesi, což prohloubilo problém dluhu rozvojových zemí. Dalšími faktory byly:

- výrazné zhodnocení dolaru: země Latinské Ameriky měly dolarové dluhy, a tak došlo k zvýšení reálné hodnoty jejich dluhů
- snížení cen primární produkce: to vedlo ke zhoršení směnných relací zemí

→ země nebyly schopny dostát svým dřívějším dluhovým závazkům.

90.léta:

Do zemí se začaly vracet soukromé investice, především z USA. Důvody:

- nízké úrokové sazby v USA
- snahy zemí stabilizovat inflaci
- snížení role vlády v ekonomice
- snížení daňových úniků
- zmenšení obchodních bariér
- deregulace trhů pracovní síly a produkce
- zvýšení efektivity finančních trhů

Vývoj V.AS.

Do roku 1997 byly země východní Asie vzorovými rozvojovými zeměmi. Ekonomický „zázrak“ měl různé příčiny. Obecné silné stránky těchto zemí:

- vysoká úroveň úspor a investic (před rokem 1990 financovaly investice z domácích úspor X později zájem zahraničních investorů, což vedlo k velkým deficitům běžného účtu)
- rychlé zlepšení kvalifikace domácí pracovní síly
- velká otevřenost světu

Slabé stránky východoasijských zemí:

- produktivita – extenzivní růst výstupu (tj. vyvolán prudkým nárůstem vstupů), jen nízký vzestup produktivity
- bankovní regulace – nízká regulace bankovního sektoru, nadměrné půjčování, špatná kvalita mnoha investičních záměrů
- právní rámec – chybějící legislativa pro případy bankrotů, vypořádání věřitelů atd.

Rychlý ekonomický růst byl roku 1997 prudce vystřídán finanční krizí. Ta vznikla 2.7.1997 po devalvaci thajského bahtu, která vyvolala masivní spekulace a hluboký pád nejen v Thajsku, ale i v sousedních zemích, neboť ty byly investory hodnoceny stejně jako samotné Thajsko. Všechny postižené země (kromě Malajsie) požádaly MMF o pomoc. Po prudkém propadu v roce 1998 došlo roku 1999 k ekonomickému růstu, neboť znehodnocené měny podpořily zvýšení exportů.

Závěry z krizí

Ze studia krizí vznikla poučení:

1. Výběr správného režimu měnového kurzu:

pro rozvojové země je riskantní fixovat měnový kurz, kromě případů, že země nemá prostředky a má dluhy. Když přesto dojde k devalvaci, stane se velká část firem a finančního sektoru insolventní. Rozvojové země přešly po úspěšné stabilizaci inflace do režimu flexibilního měnového kurzu. Pokud to neudělaly, došlo v jejich případě k reálnému zhodnocení a k deficitům běžného účtu, které mohly způsobit spekulativní útoky na měnu.

2. Důležitá role bankovního sektoru:

nešlo čistě o měnovou krizi, ale také o bankovní a finanční krizi. Vlády čelily konfliktu mezi omezováním nabídky peněz (aby podpořily měnu) a potřebou emitovat další peníze (aby udržely chod bank). Kolaps mnoha bank vyvolal narušení ekonomiky.

3. Správná následnost reformních nástrojů vedoucích k liberalizaci:

to vychází z teorie – „princip 2.nejlepšího“: když trpí ekonomika několika poruchami, vede odstranění jen některých (ne všech) ke zhoršení, nikoliv zlepšení. Např. obchodní liberalizaci by měla předcházet liberalizace kapitálového trhu, neboť to umožní volatilitu měnového kurzu a zabrání přesunu výrobních faktorů z odvětví neobchodovaného do odvětví obchodovaného zboží.

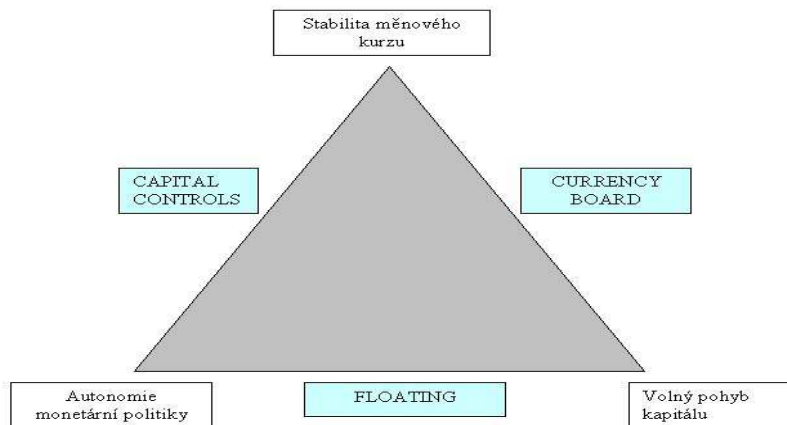
4. Nebezpečí šíření krizí: „domino-efekt“:

= ohrožení zdravé ekonomiky krizovými událostmi jinde ve světě.

Reforma světových financí

Po krizích 90.let se objevil požadavek na obnovu světové finanční struktury. Asijská krize prokázala, že problémy vznikly díky vazbě zemí na světový kapitálový trh. U těchto zemí se však neobjevily signály ohrožení spekulativními útoky (např. velké deficity rozpočtu, nadměrná monetární expanze, vysoká míra inflace). Síla a rychlost, kterou se mohou poruchy přes mezinárodní kapitálové trhy šířit, je velká. Preventivní prostředky jsou v takovém případě nedostatečné.

„Trilema“ měnového režimu



VI.B) Nedokonalá konkurence

Úspory z rozsahu a nedokonalá konkurence v mezinárodním obchodě

Jak úspory z rozsahu, tak nedokonalá konkurence mají vliv na mezinárodní obchod.

1. úspory z rozsahu:

Model komparativní výhody byl založen na předpokladu konstantních výnosů z rozsahu. Ve skutečnosti má ale řada odvětví rostoucí výnosy z rozsahu (dosahuje tedy s růstem rozsahu produkce úspor).

Úspory z rozsahu se dělí:

- B) externí (jednotkové náklady záleží na velikosti odvětví)
- C) interní (jednotkové náklady závisí na velikosti firmy)

Druh úspor z rozsahu má vliv na strukturu odvětví: externí = DOKO, interní = velké firmy mají nákladovou výhodu = NEDOKO.

2. nedokonalá konkurence:

Nedokonale konkurenční firmy mohou ovlivnit cenu své produkce (= price setter). NEDOKO je charakteristická pro odvětví s několika velkými firmami, jejichž produkce je diferencována.

Monopolistická konkurence a obchod

V odvětvích, kde jsou realizovány úspory z rozsahu, je množství i škála vyráběného zboží omezena velikostí trhu. Díky mezinárodnímu obchodu a vytvoření integrovaného mezinárodního trhu jsou státy schopny tato omezení překonat. Každá země se může specializovat na výrobu užší škály výrobků než při absenci mezinárodního obchodu. Škálu dostupného zboží může rozšířit obchodem. Obchod nabízí příležitost pro vzájemný přínos, i když se země neliší vybavením VF ani technologií. Model monopolistické konkurence napomáhá pochopení přínosu obchodu pro sladění rozsahu a škály produkce.

Přínosy integrovaného obchodu

Větší trh vede v modelu monopolistické konkurence k snížení průměrné ceny a také dostupnosti širší škály zboží. Integrace trhů prostřednictvím mezinárodního obchodu má stejný efekt jako zvětšení trhu uvnitř jednotlivých zemí. Množství firem a cena jsou v monopolistickém odvětví ovlivněny velikostí trhu – na větších trzích bývá víc firem i větší objem prodeje připadajících na 1 firmu. Díky tomu může být cena produkce nižší a zároveň je škála produkce větší než na malém trhu.

Vytvořením integrovaného trhu dojde k nárůstu počtu firem, zvětšení výstupu každé firmy a snížení ceny. Spotřebitelé tak mají větší možnost volby. Aby firmy dosáhly úspor z rozsahu, musí se soustředit na výrobu v jedné zemi a prodávat výstupy zákazníkům na všech trzích.

Úspory z rozsahu a komparativní výhoda

Model monopolistické konkurence předpokládá, že výrobní náklady jsou v obou zemích stejné a že s realizací obchodu nejsou spojeny žádné náklady. V důsledku úspor z rozsahu není žádná země schopna vyrábět celou škálu výrobků sama. Ačkoli mohou některé výrobky vyrábět obě země, bude se každá specializovat na něco jiného.

Obchod je možné dělit na:

1. meziodvětvový (výrobky za potraviny) – tento obchod odráží komparativní výhody
2. vnitroodvětvový (výrobky za výrobky) – neodráží komparativní výhody

Význam meziodvětvového nebo vnitroodvětvového obchodu závisí na tom, jak podobné si země jsou: čím shodnější mají poměr kapitál/práce, tím méně významný bude mezi nimi meziodvětvový obchod, zatímco vnitroodvětvový obchod založený na úsporách z rozsahu bude dominantní. Pokud budou jejich národní poměry odlišné, bude veškerý obchod založen na komparativních výhodách.

Dumping

Modely monopolistické konkurence pomáhají pochopit, jak rostoucí výnosy ovlivňují mezinárodní obchod. Ačkoli uznávají, že nedokonalá konkurence je důsledkem úspor z rozsahu, nezaměřují se na možné následky nedokonalé konkurence na mezinárodní obchod. V reálném světě je jejím hlavním důsledkem účtování různých cen za zboží, které je

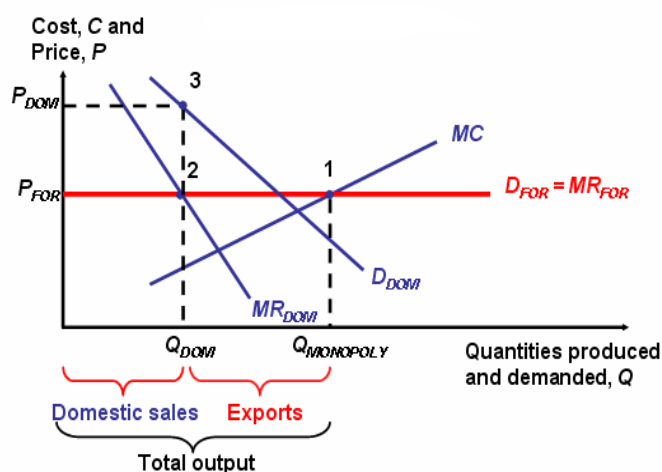
exportováno a které je prodáváno doma. Nejběžnější forma cenové diskriminace v mezinárodním obchodě je dumping. Slouží k maximalizaci zisku firem.

Dumping = cenová praktika, kdy firma účtuje nižší ceny exportovanému zboží než doma prodávanému zboží

Dumping je považován za nekalou obchodní praktiku, a proto podléhá speciálním pravidlům a je sankcionován.

Dumping mohou firmy realizovat, pokud má odvětví nedokonale konkurenční strukturu (firma je price maker) a trhy jsou segmentovány (nelze jednoduše nakupovat zboží určené pro export).

Dumping



Antidumping jako protekcionismus

V řadě zemí je dumping považován za nekalou konkurenční taktiku. Firmy poškozené dumpingem zahraničních firem žádají o pomoc vládní instituce (v USA: Commerce Department), které po prokázání oprávněnosti stížnosti uvalí antidumpingové clo (= na úrovni rozdílu mezi současnou a spravedlivou cenou dovozů).

Ekonomové nejsou příliš nadšeni z chápání dumpingu coby zakázané obchodní praktiky. Cenová diskriminace je normální obchodní strategie. V praxi je skutečné cenové predátorství vzácné (mnohem vzácnější než antimonopolní opatření), protože závisí na nepravděpodobné schopnosti jednotlivých výrobců ovládnout světový trh. V každém případě spotřebitelé získávají z nižších cen produkce (stejně tak firmy kupující výrobní statky).

Ve skutečnosti platí pravidlo spravedlivé ceny, které je založeno na odhadu zahraničních výrobních nákladů (neboť je těžší dokázat, že zahraniční firmy účtují domácím zákazníkům vyšší ceny než zahraničním).

USA (2001): antidumpingové či odvetné clo na 256 položek ze 40 zemí.

VI.C) Pohyb VF

Mezinárodní pohyb VF- úvod

Principy mezinárodního pohybu VF se neliší od základních principů týkajících se mezinárodního obchodu se zbožím. Přesto v politickém kontextu existuje několik hlavních rozdílů. Země, která je hojně vybavena VF práce, může importovat kapitálově náročné zboží nebo si v zahraničí kapitál půjčit. Totéž platí naopak. Mezinárodní pohyb VF vede k významnějším politickým problémům než mezinárodní obchod, a proto jsou VF předmětem větších restrikcí než zboží.

Mezinárodní pohyb VF práce

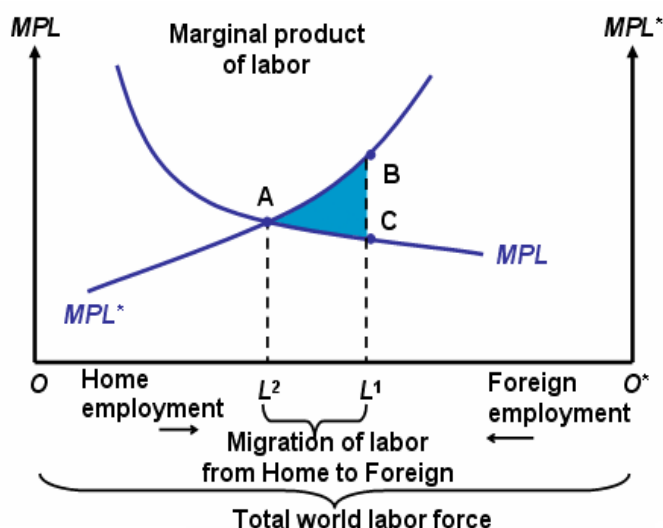
V reálném světě jsou častá omezení pohybu pracovních sil, která vedou k tomu, že mobilita pracovních sil je méně významná než mobilita kapitálu.

Pokud v zahraničí vydělají zaměstnanci víc, dojde k přesunu pracovní síly do zahraničí, čímž doma poklesne domácí pracovní síla. Důsledkem tohoto přesunu je vzestup domácí reálné mzdy a pokles reálné mzdy v zahraničí. Pokud neexistují překážky pohybu pracovních sil, bude přesun pracovních sil pokračovat, dokud se mezní produkty práce (MPL) v obou zemích nevyrovnejí.

Redistribuce světové pracovní síly:

- vede ke konvergenci reálných mzdových sazeb
- přispívá k růstu světového produktu
- někoho poškozuje

Důsledky mezinárodního pohybu pracovních sil



Mzdová konvergence

V současné době dochází k velkému pohybu osob mezi zeměmi, přesto byla imigrace hlavním zdrojem populačního růstu již koncem 19. a zač. 20. století. Důvodem byla globalizace

spojená s integrováním celého světa železnicemi, telegrafem atd. Kromě toho téměř neexistovaly právní překážky migrace. V souvislosti s masovou migrací došlo k reálné mzdové konvergenci. V zemích, odkud lidé odcházeli, rostly do WW1 reálné mzdy mnohem rychleji než v zemích, kam imigranti mířili (tam byly vysoké mzdy zpočátku).

2. Mezinárodní pohyb kapitálu

Mezinárodní pohyb kapitálu je hlavním znakem mezinárodního ekonomického prostředí. Věřitelé investují 3 způsoby:

- půjčky zahraničním firmám
- nákup akcií zahraničních firem
- budování poboček v zahraničí

Od pohybu pracovních sil se liší:

- pracovní síly se fyzicky přesouvají X u kapitálu jde o finanční transakce
- pohyb kapitálu představuje mezičasový obchod = vzdání se současné spotřeby ve prospěch spotřeby v budoucnosti

Lze zkonstruovat mezičasovou hranici výrobních možností (na osách je současná a budoucí výroba spotřebních statků). Jednotlivé země se liší v jejím tvaru.

Stejně jako jednotlivec mohou i země spotřebovávat víc než činí jejich příjem. V budoucnu však musí půjčku splatit i s úroky, a tak v budoucnu mohou spotřebovat méně než vyprodukují. Čím víc dnes země investuje, tím víc bude v budoucnu spotřebovávat. Cena budoucí spotřeby vyjádřená v současné spotřebě je úroková míra. Relativní cena budoucí spotřeby = $1/(1+i_r)$.

Mezičasová komparativní výhoda:

Země, která má komparativní výhodu u budoucí produkce spotřebních statků, by při neexistenci mezinárodního půjčování měla nízkou relativní cenu budoucí spotřeby, tj. vysokou reálnou úrokovou míru. Ta odpovídá vysoké rentabilitě investic.

Země má komparativní výhodu u budoucí produkce spotřebních statků, pokud má vysokou reálnou úrokovou míru. Ta znamená vysokou rentabilitu investic, a proto je výhodné přesunout zdroje z výroby současných spotřebních statků do výroby kapitálových statků (které zvýší budoucí výrobní kapacitu ekonomiky).

FDI a nadnárodní firmy

FDI je forma mezinárodního toku kapitálu. X Půjčky na rozdíl od FDI představují jediný požadavek věřitele = zpětnou úhradu dluhu.

FDI = kapitálové toky, kterými firma či země vytváří nebo rozšiřuje pobočky v jiné zemi

FDI zahrnuje nejen transfer zdrojů (K), ale také získání kontroly. Mateřská firma poskytuje zahraniční pobočce kapitál, přičemž očekává návrat investice. Hlavním účelem FDI je

umožnit vytvoření nadnárodní firmy, což znamená rozšíření kontroly mateřské firmy. Vlády zemí očekávají, že investoři vybudují nová pracovní místa, přinesou novou technologii, které se pak rozšíří i mezi domácí výrobce. FDI jsou trvalejšího charakteru než spekulativní toky investic. Hlavní formy FDI jsou fúze a akvizice.

V USA je firma nadnárodní tehdy, když víc než 10% akcií drží zahraniční firmy.

Teorie nadnárodních firem

Moderní teorie nadnárodních firem se zabývá 2 otázkami.

1. proč se vyrábí zboží ve 2 a více zemích = umístění
2. proč je vyráběna produkce jednou firmou v různých lokalitách = internalizace

ad 1)

umístění výroby závisí často na zdrojích, dále pak na přepravních nákladech a jiných překážkách obchodu

ad 2)

mezi pobočkami v různých zemích existují významné vazby: výstup jedné je vstupem jiné. Mezi pobočkami se také přesouvá technologie, ačkoli by mohla být prodána. Někdy však technologie zahrnuje znalosti a zkušenosti lidí a navíc kupující nemůže poznatky správně ocenit, neboť kdyby věděl vše, co prodávající, pak by kupovat nemusel.

Vertikální integrace:

Pokud má jedna firma monopolní postavení, má snahu ovlivňovat cenu. Kromě toho hrozí nebezpečí vyplývající z fluktuace cen a problém koordinace při nejisté nabídce či poptávce. Tyto problémy lze odstranit (nebo alespoň eliminovat) tím, že se spojí (vertikálně integrují) firmy nacházející se těsně za sebou v produkčním řetězci.

Praxe nadnárodních firem

Nadnárodní firmy hrají ve světovém obchodě a investicích důležitou roli. Takové firmy mohou být domácí nebo vlastněny zahraničními subjekty. Jediná velká země, ve které je malá zahraniční účast, je Japonsko, protože tam existují kulturní a byrokratické překážky.

Distribuce příjmů však většinou probíhá uvnitř země, ne mezi zeměmi. Nadnárodní firmy přesto nejsou až tak důležitým faktorem světové ekonomiky, jak by jejich mediální známost napovídala.