

KRUGMAN | OBSTFELD | MELITZ  
INTERNATIONAL  
ECONOMICS  
THEORY & POLICY



TENTH EDITION

ALWAYS LEARNING

## Kapitola 2

### Světový obchod: přehled

PEARSON



# Obsah

- Největší obchodní partneři ČR, EU a USA
- Gravitační model:
  - Vliv velikosti ekonomiky na obchod
  - Vzdálenost a další faktory ovlivňující obchod
- Hranice a obchodní dohody
- Globalizace: dříve a nyní
- Změny ve struktuře obchodu
- Outsourcing služeb

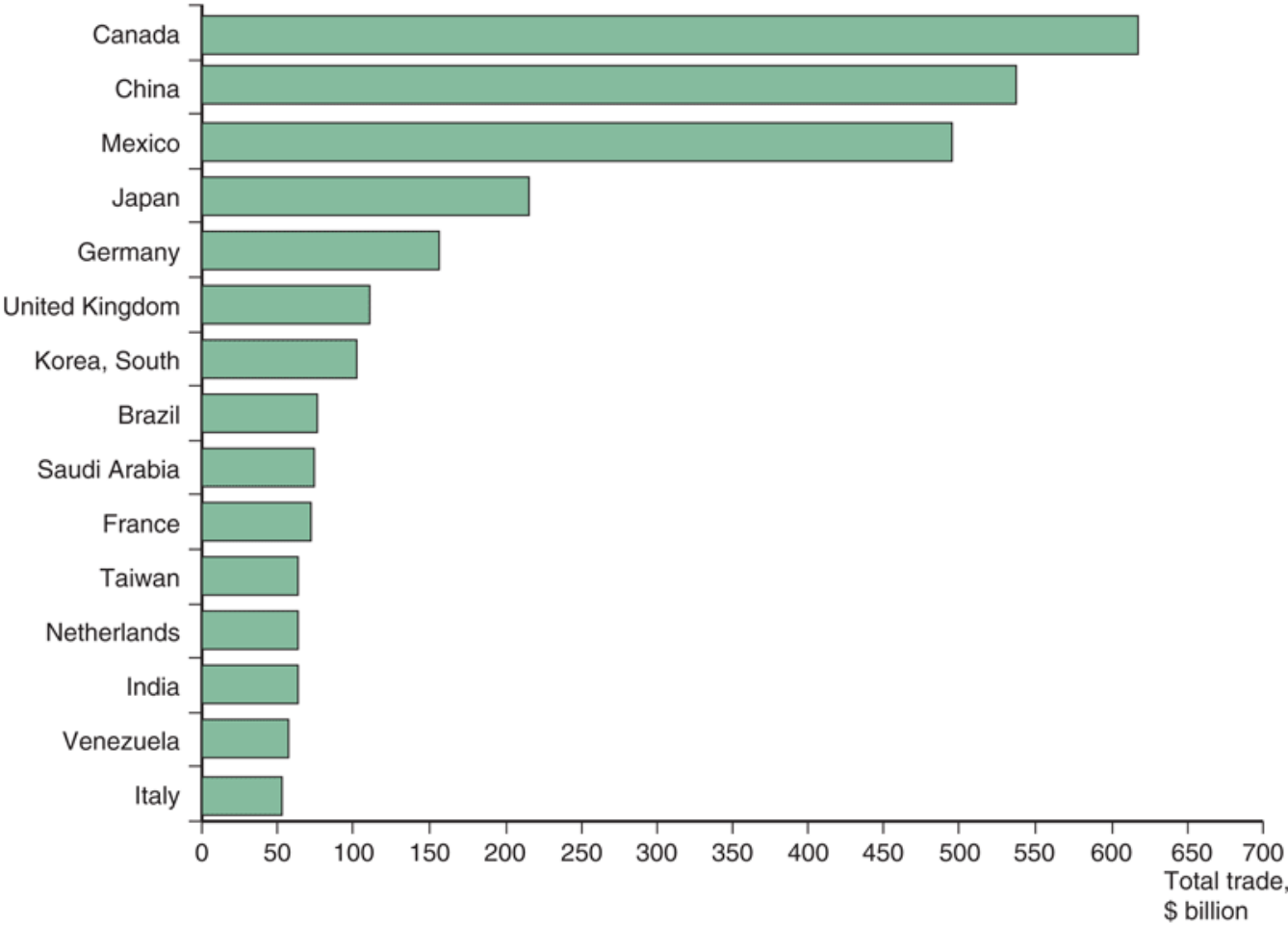


# Kdo obchoduje s kým?

- Největší obchodní partneři EU
  - Evropské země mimo EU, Čína, USA, Japonsko
- Největší obchodní partneři USA (2012)
  - Kanada, Čína, Mexiko, Japonsko a Německo.
  - 15 největších partnerů tvořilo 69 % hodnoty obchodu.
- Největší obchodní partneři ČR
  - Německo, Slovensko, Čína, Polsko, Francie, Itálie, Rakousko, Rusko, Nizozemí, V. Británie



# Obr. 2-1: Celkový obchod USA s hlavními partnery, 2012



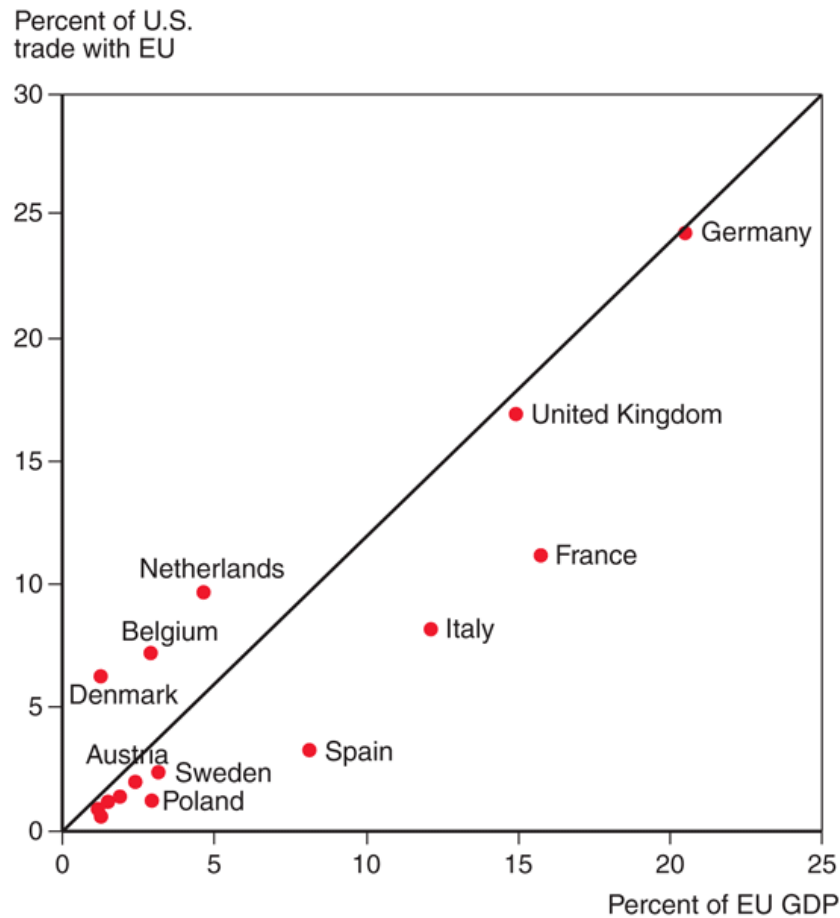
Source: U.S. Department of Commerce.



# Na velikosti záleží: gravitační model

- 3 z 10 největších obchodních partnerů USA v roce 2012 byly 3 největší evropské ekonomiky: Německo, VB a Francie.
- Proč USA nejvíce obchoduje zrovna s těmito zeměmi?
  - Velikost ekonomiky je přímo spojena s objemem importu a exportu
  - Velké ekonomiky produkují více zboží a služeb, tzn. mohou jich také více exportovat.
  - Velké ekonomiky mají více lidí, takže mají větší poptávku po importu.

# Obr. 2-2: Velikost vybraných evropských ekonomik a hodnota jejich obchodu s USA



Source: U.S. Department of Commerce, European Commission.



# Na velikosti záleží: gravitační model

- Gravitační model předpokládá, že velikost a vzdálenost ovlivňují obchod následujícím způsobem:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$$

kde

$T_{ij}$  je hodnota obchodu mezi zeměmi  $i$  a  $j$

$A$  je konstanta

$Y_i$  je HDP země  $i$ ,  $Y_j$  je HDP země  $j$

$D_{ij}$  je vzdálenost mezi zemí  $i$  a zemí  $j$

- Obecněji:

$$T_{ij} = A \times Y_i^a \times Y_j^b / D_{ij}^c$$

kde parametry  $a$ ,  $b$ ,  $c$  mohou nabývat odlišných hodnot než 1.



# Použití gravitačního modelu: hledání anomálií

- Gravitační model sedí dobře na data o obchodu USA s evropskými zeměmi, ale ne dokonale.
- Holandsko, Belgie a Irsko obchodují s USA mnohem více než by predikoval gravitační model.
  - Irsko a USA si jsou kulturně blízké díky společnému jazyku a migrační historii.
  - Holandsko a Belgie mají díky své poloze výhodu v transportních nákladech.





# Překážky obchodu: vzdálenost, bariéry a hranice

Kromě velikosti zemí hrají roli i další faktory:

1. *Vzdálenost* mezi trhy ovlivňuje dopravní náklady a tudíž i cenu exportu a importu.
2. *Kulturní blízkost*: blízké kulturní vazby, jako společný jazyk, obvykle vedou k silným ekonomickým vazbám.
3. *Geografie*: přístavy a neexistence horských překážek činí dopravu a obchod snadnější.
4. *Nadnárodní společnosti*: korporace intenzivně obchodují mezi svými pobočkami = nárůst obchodu.
5. *Hranice*: překračování hranic znamená ztrátu času vyřizováním formalit, směnu peněz z jedné měny na druhou a občas také peněžní náklady (clo).



# Překážky obchodu: vzdálenost, bariéry a hranice

- Odhad efektu vzdálenosti v gravitačním modelu predikuje, že 1% nárůst vzdálenosti zemí snižuje objem obchodu o 0.7 % až 1 %.
- Kromě vzdálenosti, hranice mezi zeměmi jsou další překážkou, která zvyšuje náklady obchodu.
- *Obchodní dohody* jsou uzavírány s cílem omezit formality a cla při překračování hranic = podpořit obchod.

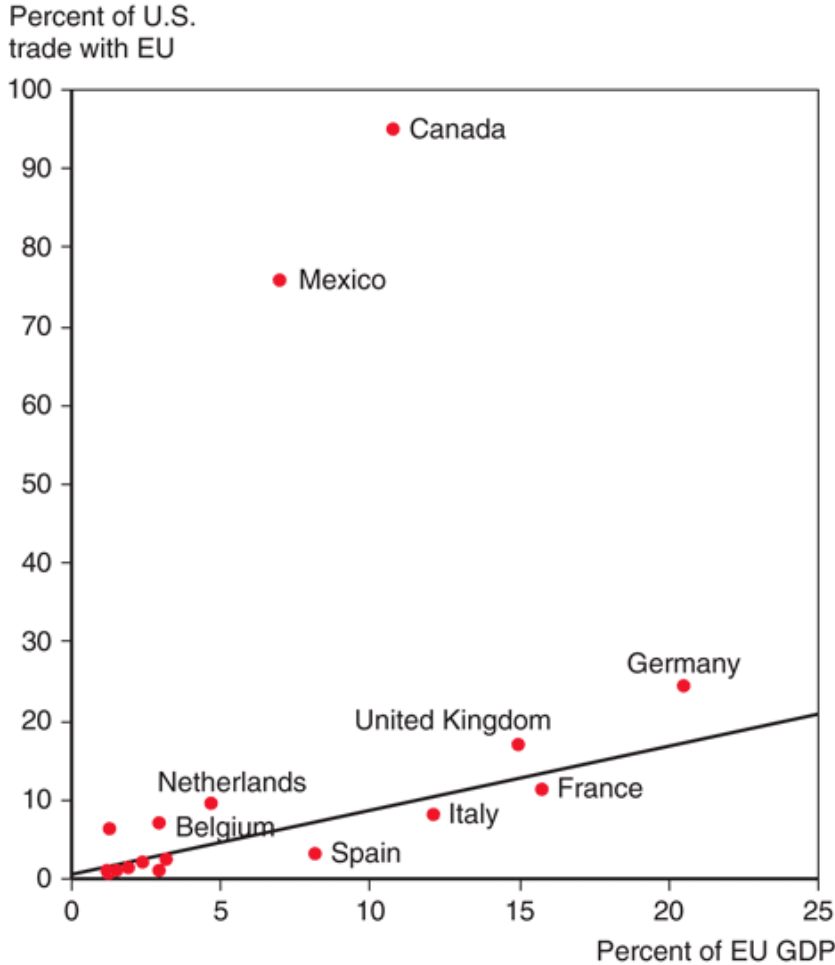


# Překážky obchodu: vzdálenost, bariéry a hranice

- Gravitační model je schopen posoudit vliv obchodních dohod.
  - Hrají obchodní dohody roli? Je obchod mezi zeměmi, které mají obchodní dohodu, větší než by vyplývalo z odhadu na základě velikosti a vzdálenosti?
- V roce 1994 podepsaly USA s Mexikem a Kanadou dohodu o volném obchodu, North American Free Trade Agreement (NAFTA).



# Obr. 2-3: Velikost ekonomiky a obchod s USA



Source: U.S. Department of Commerce, European Commission.

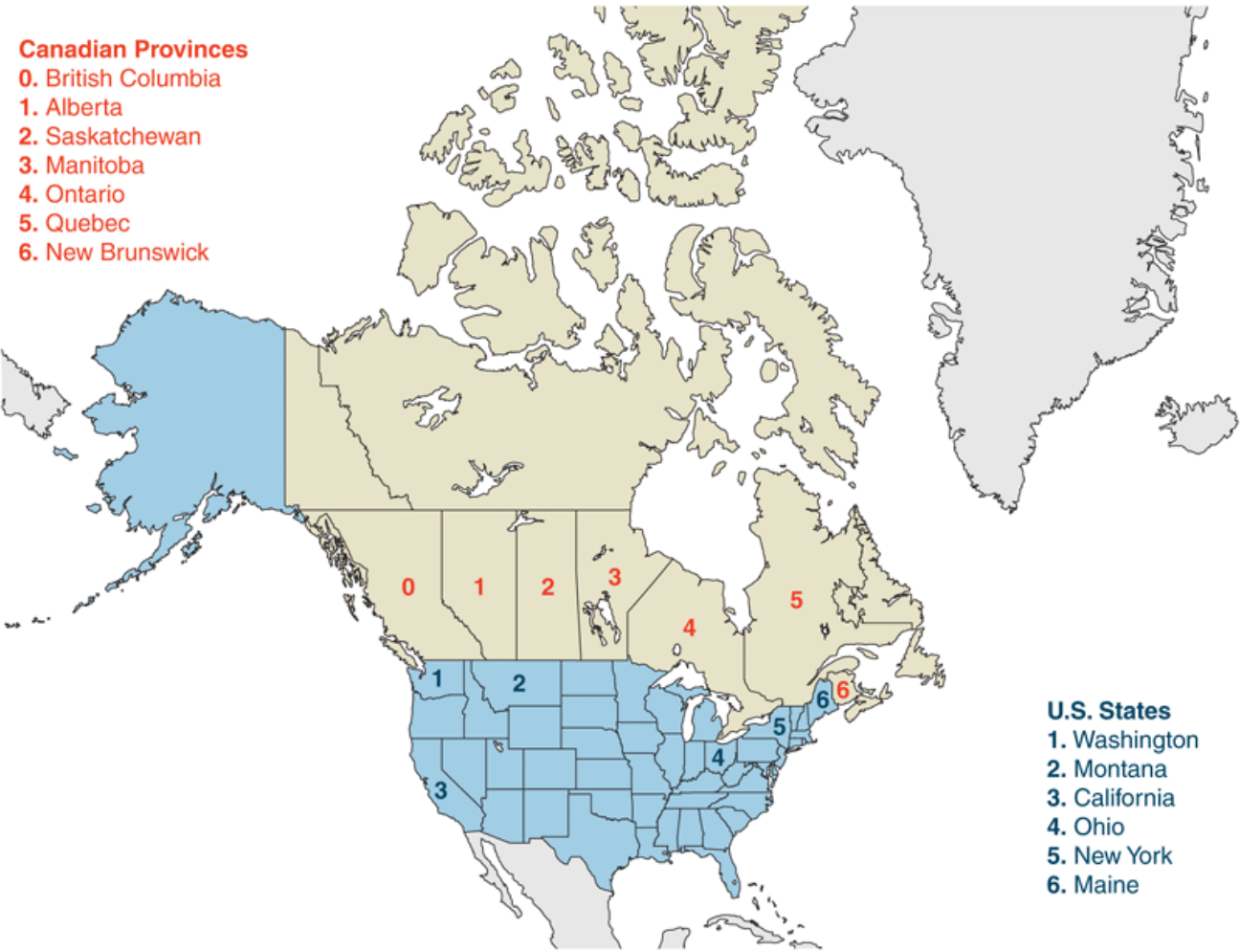


# Překážky obchodu: vzdálenost, bariéry a hranice

- Přestože USA a Kanada mají spolu dohodu o volném obchodu a používají také stejný jazyk, hranice mezi nimi stále vedou k omezení obchodu.
- Data ukazují, že (i při zohlednění vzdálenosti) obchod mezi dvěma kanadskými provinciemi je mnohem větší než obchod mezi kanadskými provinciemi a státy USA.
- Odhady naznačují, že kanadsko-americká hranice odrazuje od mezinárodního obchodu stejně jako vzdálenost 1500-2500 mil.



# Obr. 2-4: Kanadské provincie a státy USA, které obchodují s Britskou Kolumbií



Source: Statistics Canada, U.S. Department of Commerce.



# Tab. 2-1: Obchod s Britskou Kolumbií jako procento HDP, 2009

<b>Canadian Province</b>	<b>Trade as Percent of GDP</b>	<b>Trade as Percent of GDP</b>	<b>U.S. State at Similar Distance from British Columbia</b>
Alberta	6.9	2.6	Washington
Saskatchewan	2.4	1.0	Montana
Manitoba	2.0	0.3	California
Ontario	1.9	0.2	Ohio
Quebec	1.4	0.1	New York
New Brunswick	2.3	0.2	Maine

**Source:** Statistics Canada, US Department of Commerce



# Měnící se podoba světového obchodu: Zmenšil se svět?

- Negativní efekt vzdálenosti na obchod je podle gravitačního modelu výrazný, ale v čase se zmenšuje z důvodu moderních způsobů dopravy a komunikací.
- Technologie, které přispěly k růstu obchodu:
  - Kolo, plachty, kompas, železnice, telegraf, parní pohon, automobily, telefony, letadla, počítače, faxy, internet, optická vlákna, mobilní telefony, GPS, chytré telefony...
- Z historie vyplývá, že politické faktory, jako války, mohou změnit podobu obchodu více než inovace v dopravě a komunikaci.



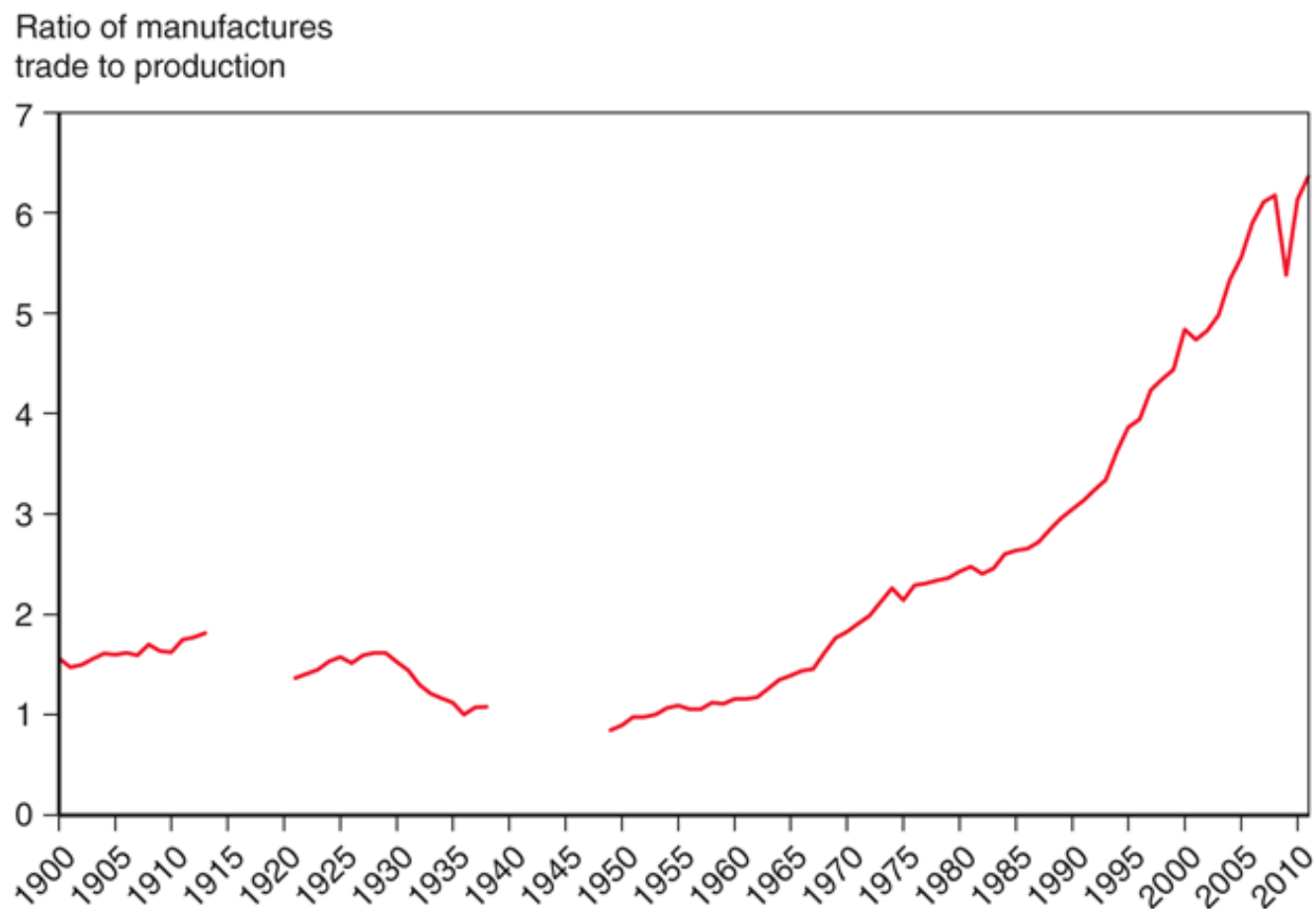


# Měníci se podoba světového obchodu: Zmenšil se svět?

- Světový obchod rapidně narůstal mezi roky 1870 až 1913.
  - ekonomický rozvoj založený na parním pohonu, železnicích, telegrafu a telefonech.
- Pak následoval prudký pokles díky dvěma světovým válkám a krizi ve 30-tých letech.
- Po roce 1945 začal světový obchod zase narůstat, ale relativní úrovně z přelomu století dosáhl až kolem roku 1970.
- Od roku 1970 dosáhl podíl mezinárodního obchodu na světovém HDP nebývalých rozměrů.
  - Vertikální dezintegrace produkce silně přispěla k nárůstu světového obchodu, a to díky masivnímu dovážení dílčích komponent.



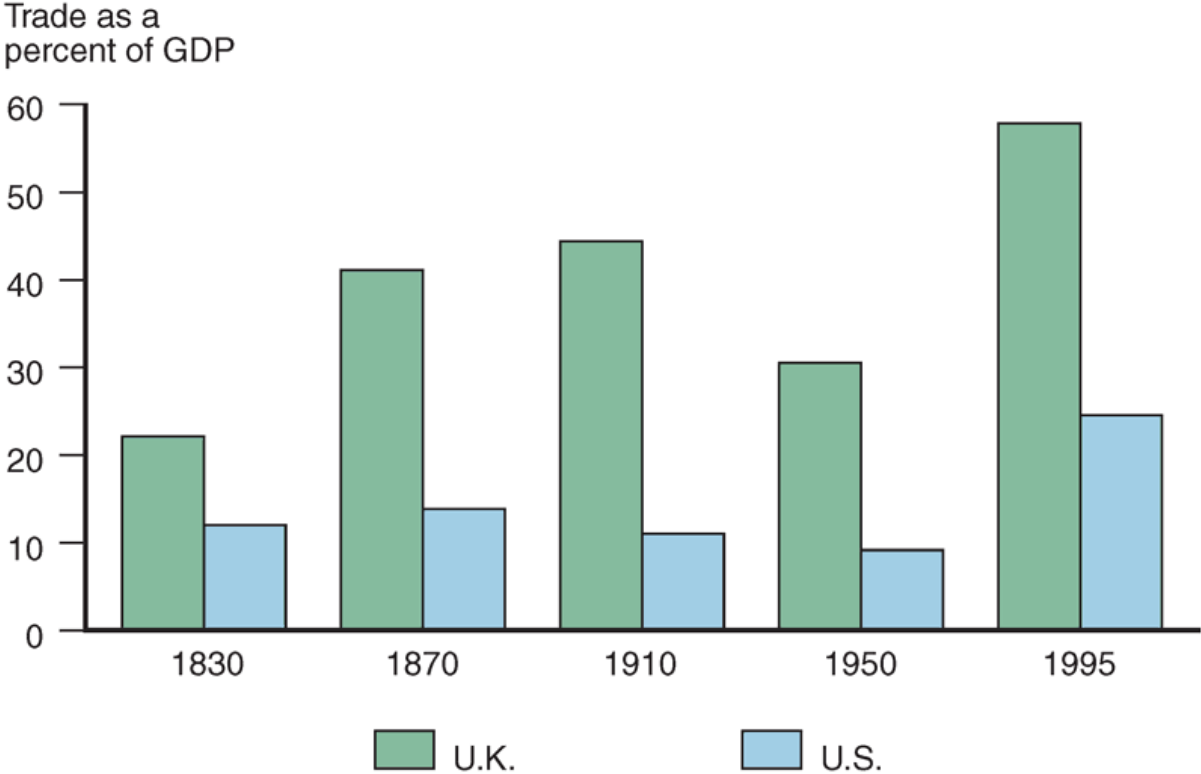
# Obr. 2-5: Vzestupy a pády mezinárodního obchodu



Source: UN Monthly Bulletin of Statistics, World Trade Organization



# Obr. 2-6: Vzestupy a pády mezinárodního obchodu



**Source:** Richard E. Baldwin and Phillippe Martin, “Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences,” in Horst Siebert, ed., *Globalization and Labor* (Tubingen: Mohr, 1999).

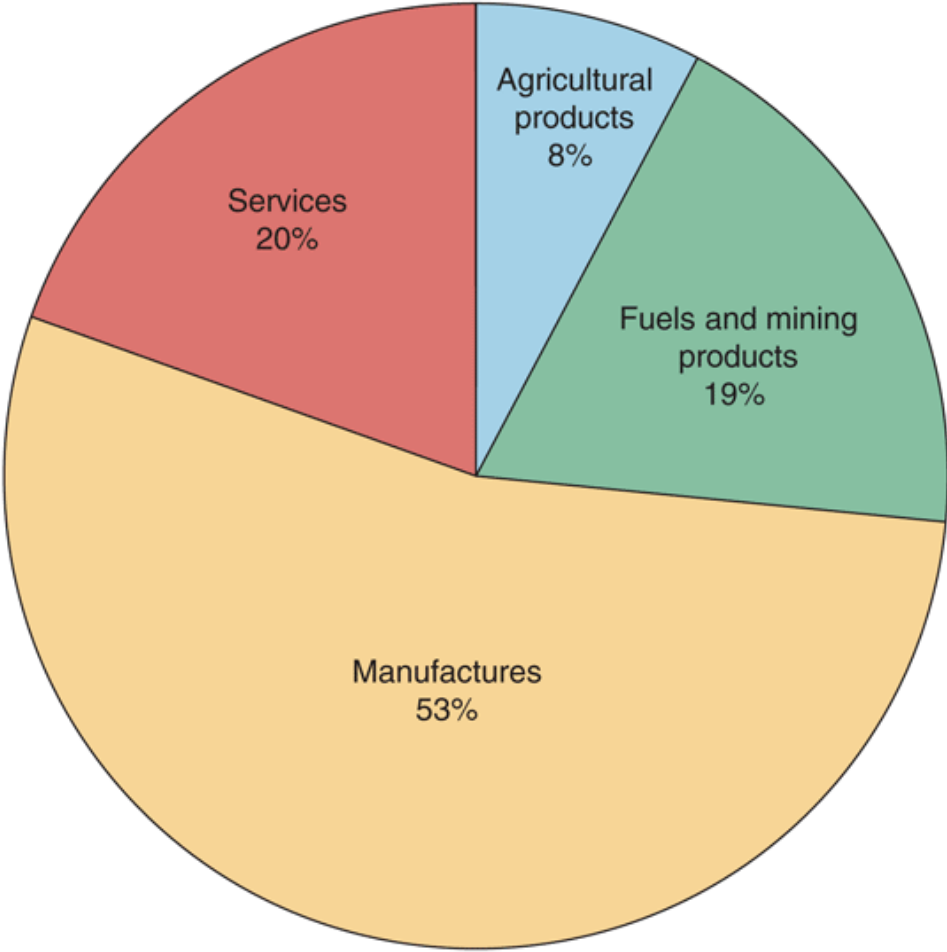


# S čím se obchoduje?

- Změnila se struktura obchodu?
- Dnes tvoří většinu světového obchodu (kolem 53 %) *průmyslové zboží* (auta, počítače, oblečení, stroje...).
  - *Služby* jako doprava, pojištění, poplatky a útrata turistů tvoří cca 20 % světového obchodu.
  - *Nerostné suroviny* (např. ropa, uhlí, měď) zůstávají důležitou součástí světového obchodu (kolem 19 %)
  - *Zemědělství* tvoří jen malou část obchodu (zhruba 8 %).



# Obr. 2-7: Struktura světového obchodu, 2011



Source: World Trade Organization.



# S čím se obchoduje?

- V minulosti tvořily velkou část obchodu nerostné suroviny a zemědělské produkty.
  - V roce 1910 importovala Británie zejména zemědělské produkty a nerostné suroviny, export tvořily primárně průmyslové výrobky
  - V roce 1910 USA exportovaly i importovaly zemědělské produkty a nerostné suroviny.
  - V roce 2002 průmyslové výrobky tvoří většinu obchodu vyspělých zemí.



# Tab. 2-2: Průmyslové výrobky a jejich podíl na celkovém obchodu

	United Kingdom		United States	
	Exports	Imports	Exports	Imports
1910	75.4	24.5	47.5	40.7
2011	72.1	69.1	65.3	67.2

**Source:** 1910 data from Simon Kuznets, *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Speed*. New Haven: Yale Univ. Press, 1966. 2011 data from World Trade Organization.

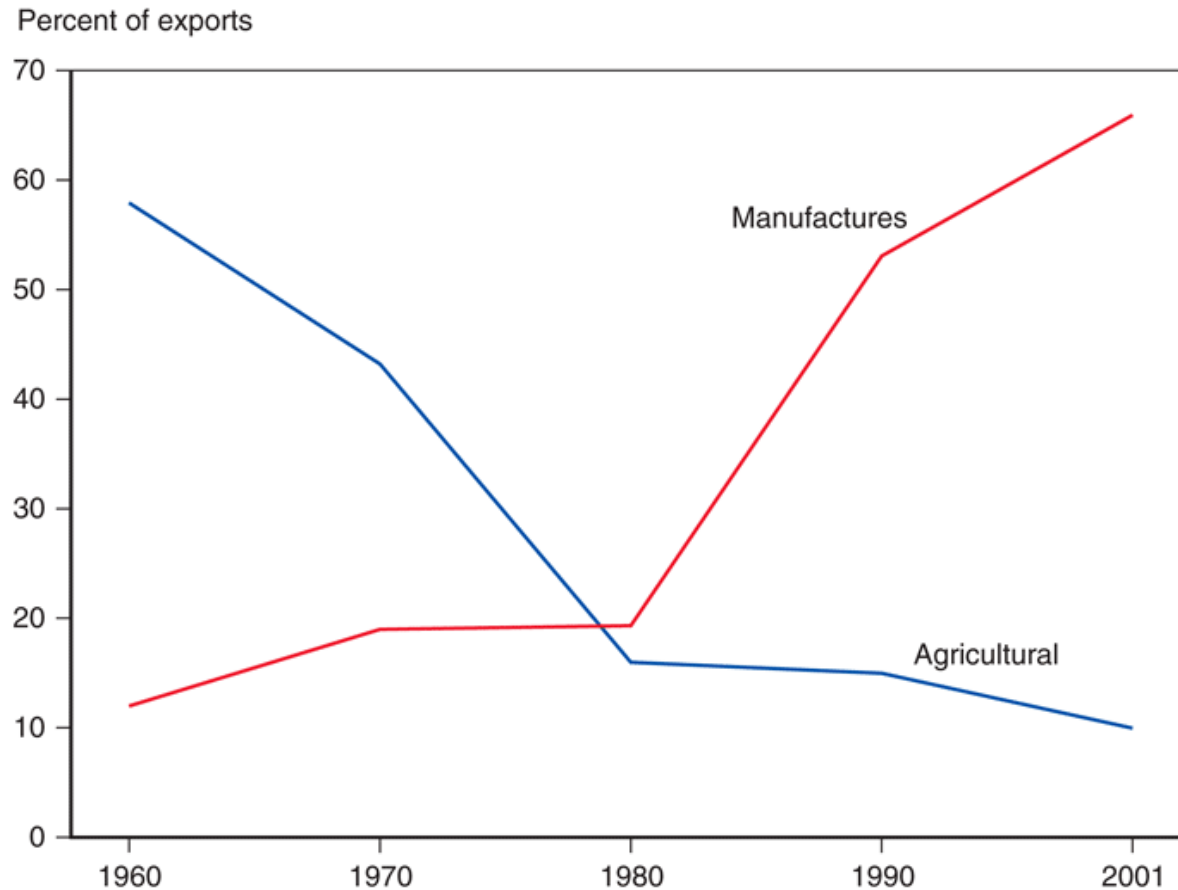


# S čím se obchoduje?

- Struktura obchodu se změnila i u nízko a středně příjmových zemí.
  - V roce 1960, 58 % procent exportu nízko a středně příjmových zemí tvořila zemědělská produkce a jen 12 % tvořily průmyslové výrobky.
  - V roce 2001, 65 % exportu tvořily průmyslové výrobky a cca 10 % exportu byly zemědělské produkty.
- Čína - největší rozvojová země a rychle rostoucí síla ve světovém obchodu
  - Více než 90 procent exportu je tvořeno průmyslovými výrobky.



# Obr. 2-8: Změna struktury obchodu rozvojových zemí



Source: United Nations Council on Trade and Development.



# Outsourcing služeb

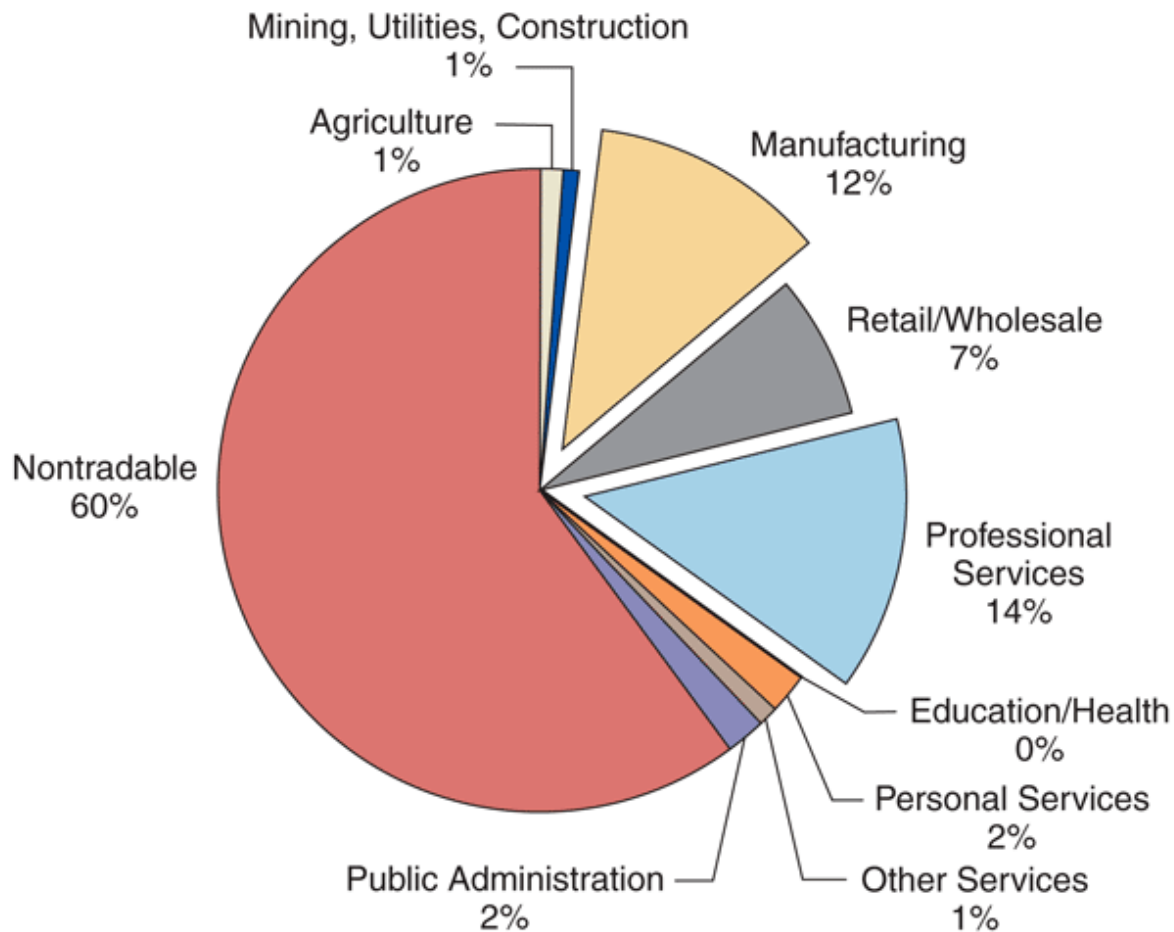
- **Outsourcing služeb** (nebo také **offshoring**) znamená, že firmy poskytující služby přesunou jejich poskytování do zahraničí.
  - Týká se služeb které mohou být vykonávány a přenášeny na dálku (elektronicky).
  - Typický příklad: telefonní call centra
- Většina služeb ovšem nemůže být poskytována na dálku.



# Outsourcing služeb

- Služby zatím nejsou výrazně outsourcovány, ale cca 19 % služebních postů je „obchodovatelných“ a potenciálně outsourcovatelných
- Pro srovnání, cca 12 % průmyslových pracovních pozic je „obchodovatelných“ a tudíž potenciálně outsourcovatelných.
- Většina pracovních pozic (cca 60 %) je neobchodovatelných, protože musí být vykonávány v blízkosti zákazníka.

# Obr. 2-9: Obchodovatelná odvětví a jejich podíl na zaměstnanosti



**Source:** J. Bradford Jensen and Lori. G. Kletzer, "Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Outsourcing," Peterson Institute of Economics Working Paper 5-09, May 2005.



# Shrnutí

1. Gravitační model predikuje, že objem obchodu mezi zeměmi je přímo úměrný velikosti jejich HDP a nepřímo úměrný vzdálenosti mezi nimi.
2. Kromě velikosti a vzdálenosti ovlivňuje obchod také kulturní blízkost zemí, geografické aspekty, činnost nadnárodních korporací a existence hranic.
3. Moderní způsoby dopravy a komunikace přispěly ke zvýšení objemu světového obchodu, historicky hrály velkou roli také politické faktory.
4. Dnes se nejvíce obchodují průmyslové výrobky a na významu začíná nabývat outsourcing služeb. Historicky byly nejvíce obchodované zemědělské produkty a nerostné suroviny.