

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

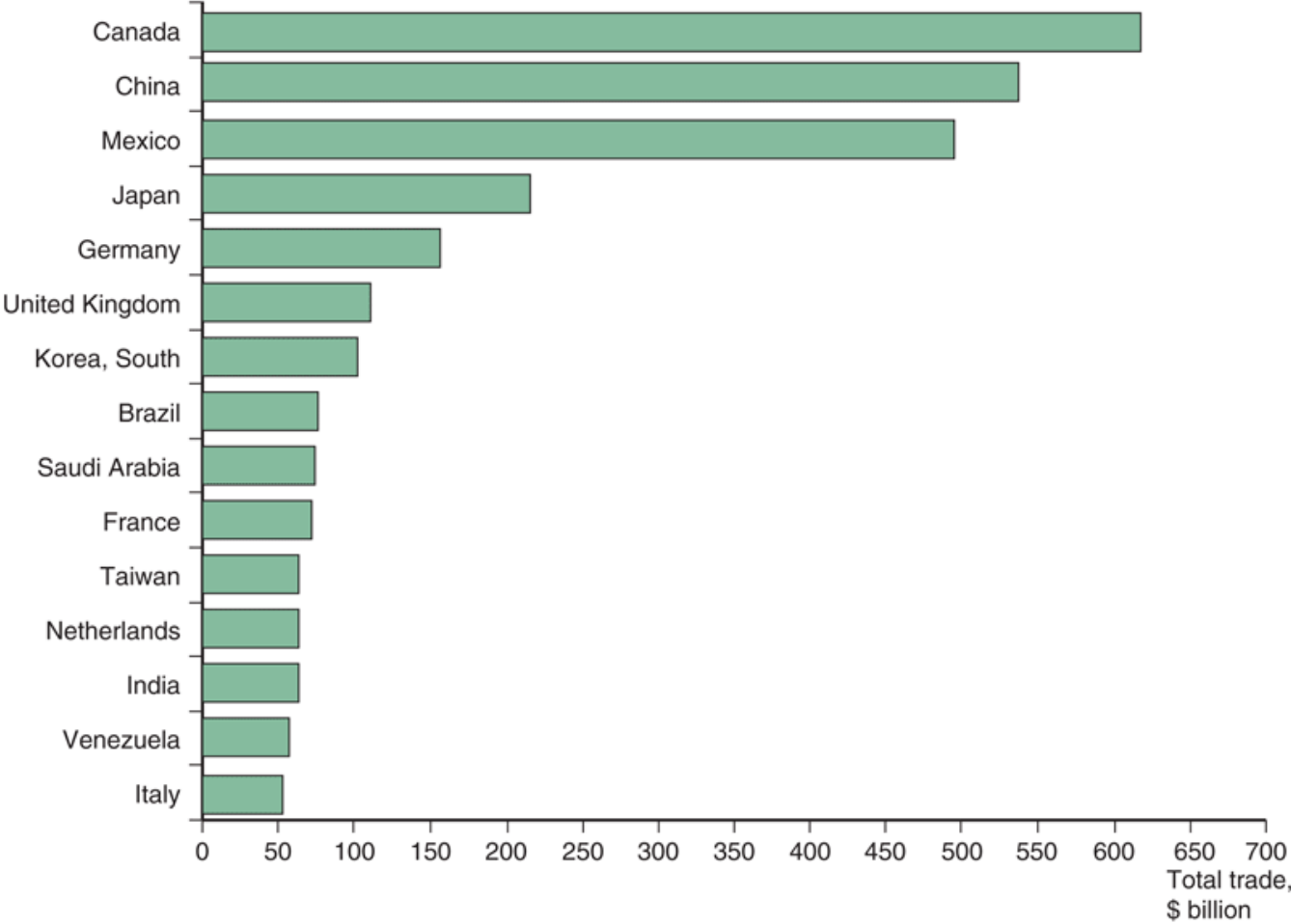


Kdo obchoduje s kým?

- 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



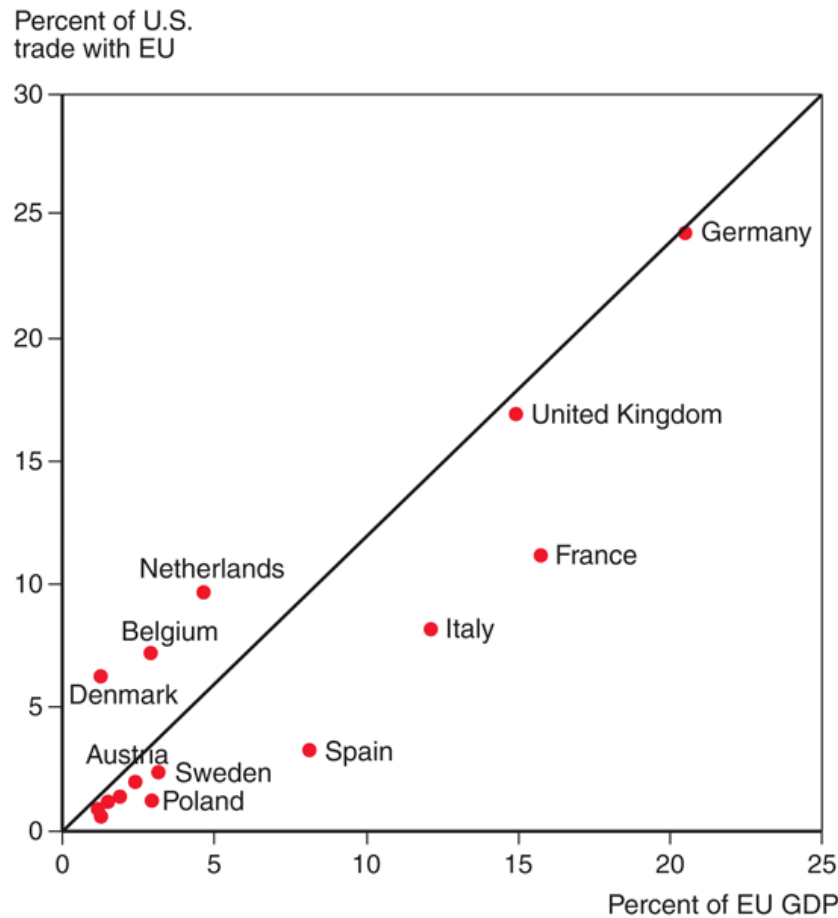
Source: U.S. Department of Commerce.



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.

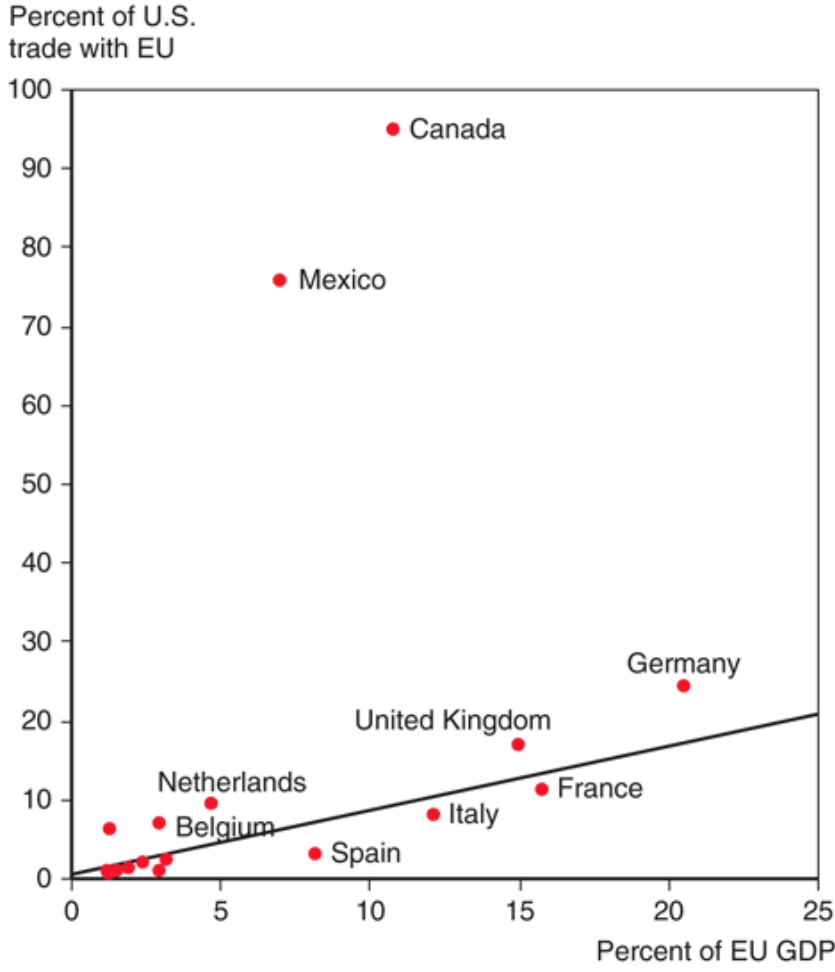


Překážky obchodu: vzdálenost, bariéry a hranice

- 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.

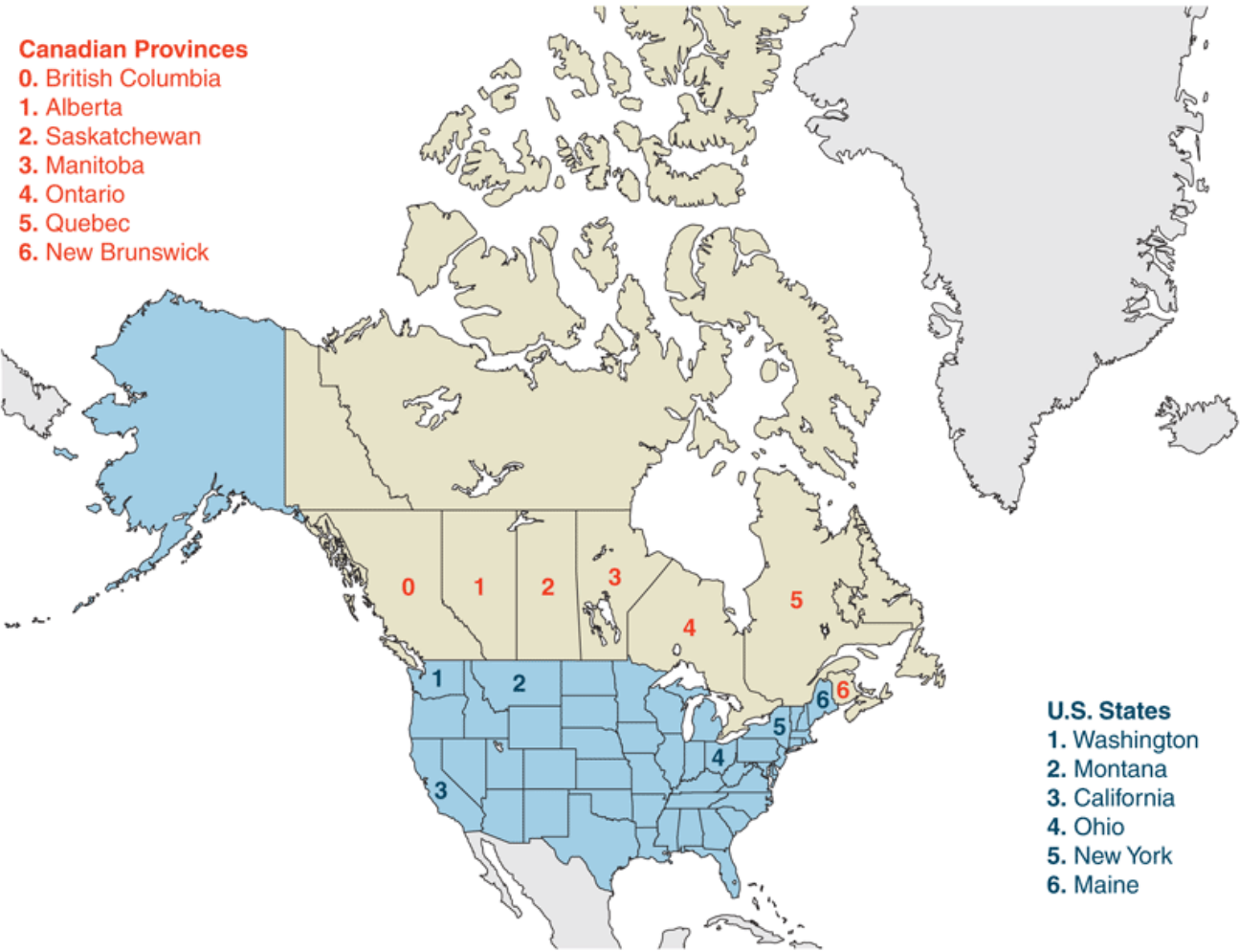


Překážky obchodu: vzdálenost, bariéry a hranice

- 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

Canadian Province	Trade as Percent of GDP	Trade as Percent of GDP	U.S. State at Similar Distance from British Columbia
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.

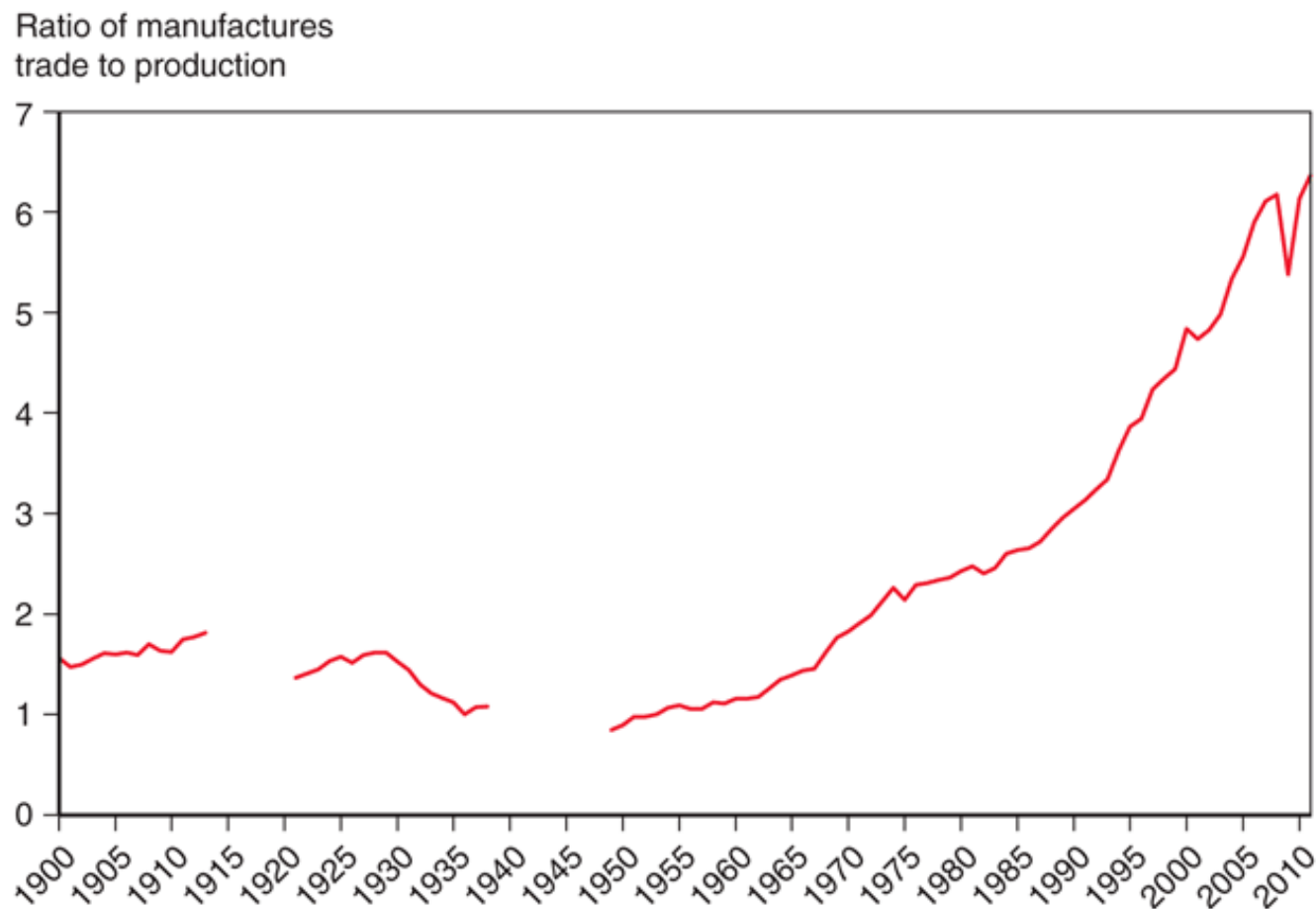


Měnící se podoba světového obchodu: Zmenšil se svět?

- 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.



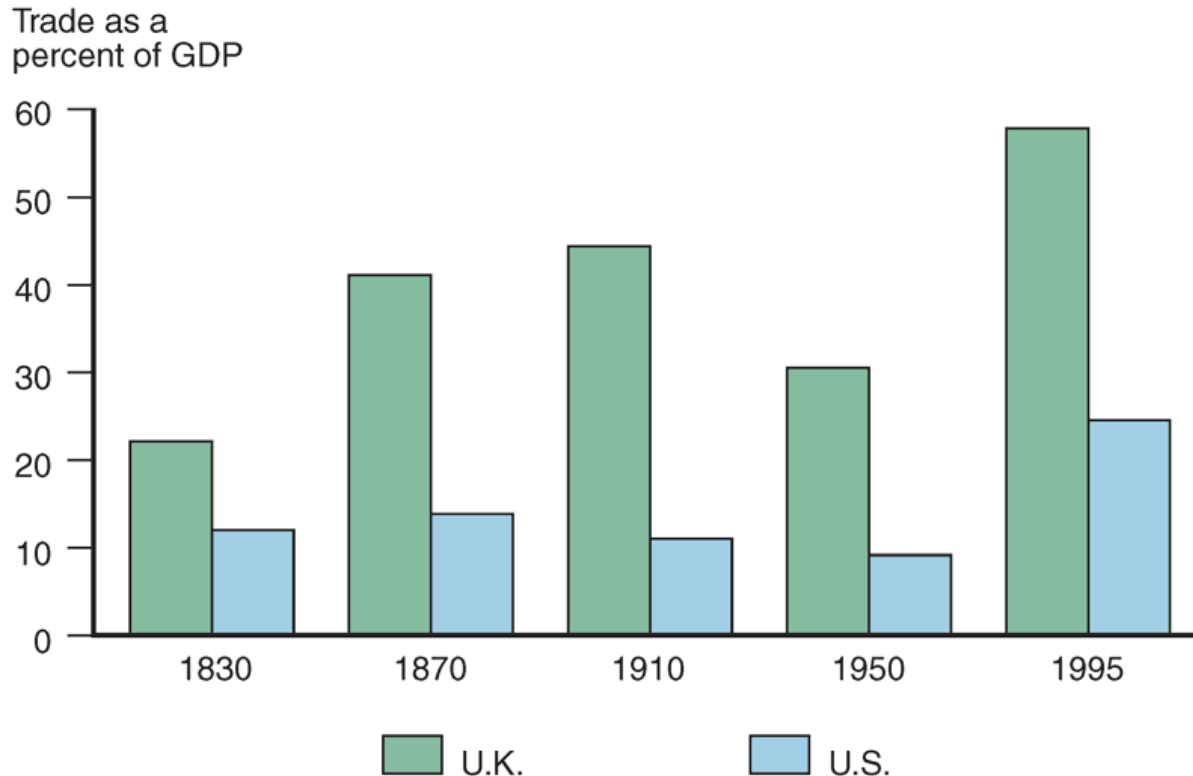
Obr. 2-5: Vzestupy a pády mezinárodního obchodu



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).

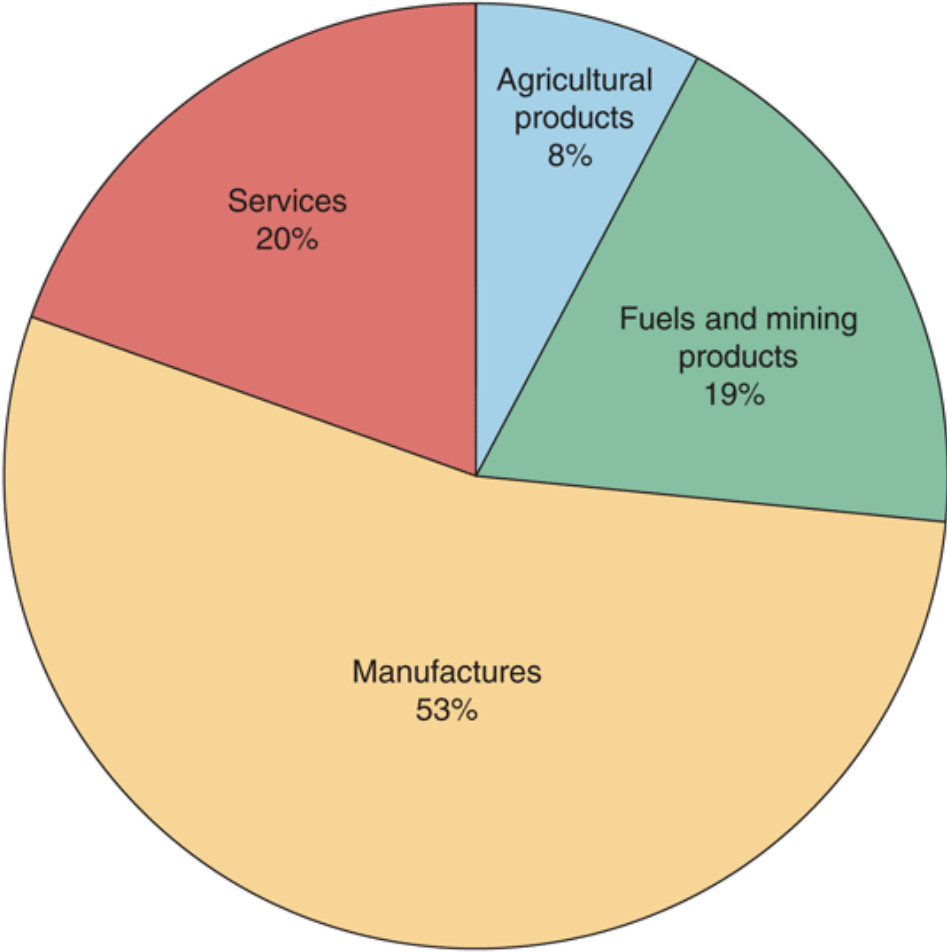


S čím se obchoduje?

- 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

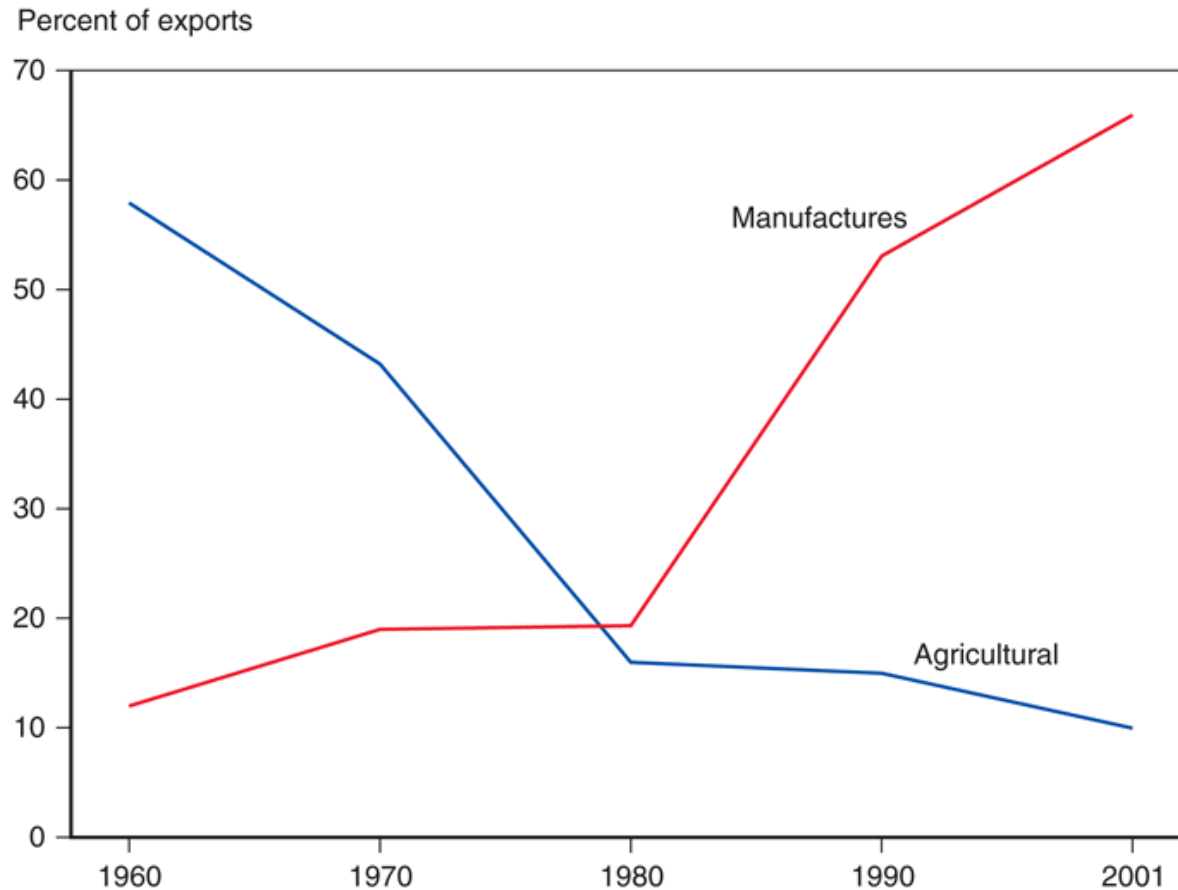
Source: 1910 data from Simon Kuznets, *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Speed*. New Haven: Yale Univ. Press, 1966. 2011 data from World Trade Organization.



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

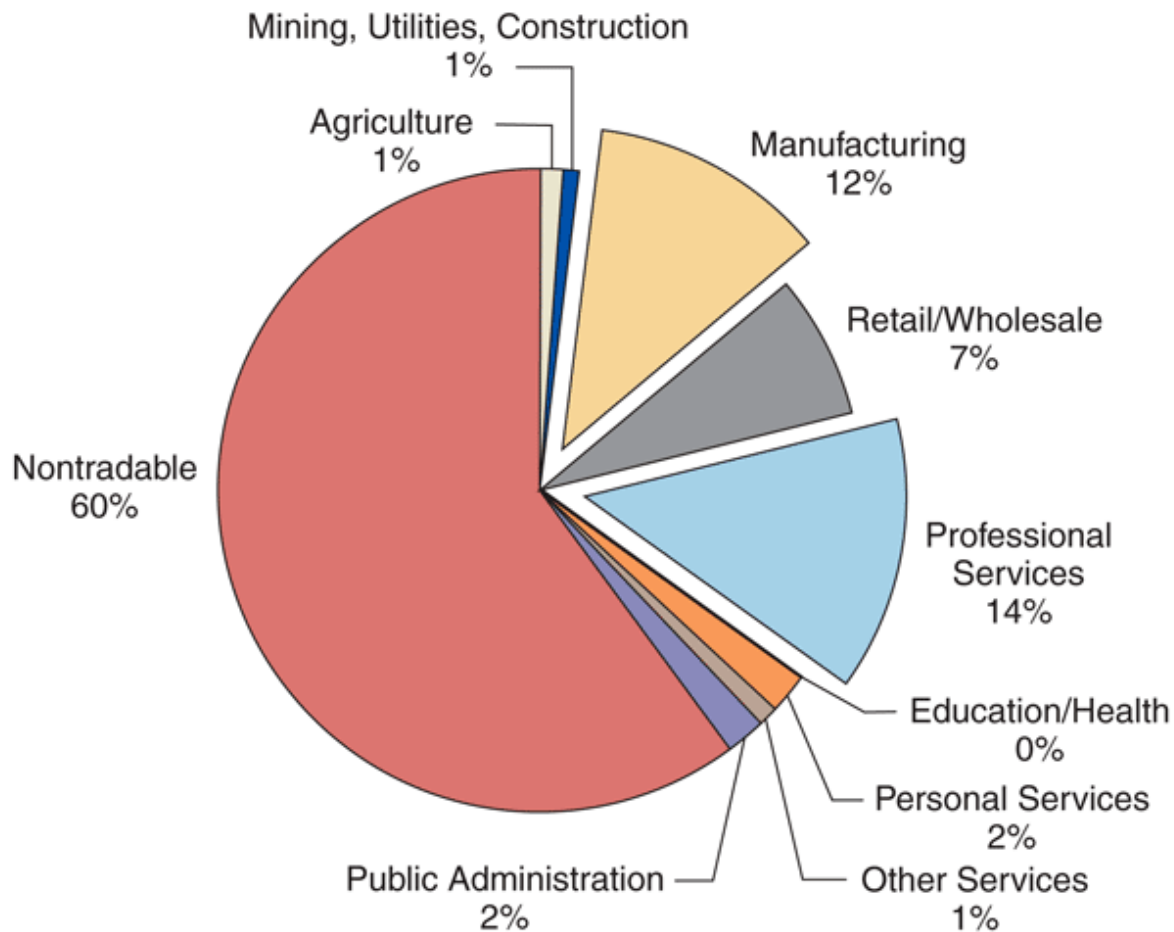
- **Outsourcing služeb** (nebo také **offshoring**) znamená, že firmy poskytující služby přesunou jejich poskytování do zahraničí.
 - Týká se služeb které mohou být vykonávány a přenášeny na dálku (elektronicky).
 - Typický příklad: telefonní call centra
- Většina služeb ovšem nemůže být poskytována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