

Series on Advanced Economic Issues
Faculty of Economics, VŠB-TU Ostrava

Lenka Fojtíková

Bohdan Vahalík

ZAHRANIČNÍ OBCHOD ČESKÉ REPUBLIKY
POD VLIVEM GLOBALIZAČNÍCH JEVŮ
A PROCESŮ

Ostrava, 2015

Lenka Fojtíková, Bohdan Vahalík
Department of of European Integration
Faculty of Economic
VŠB-Technical University Ostrava
Sokolská 33, 701 21 Ostrava, CZ
lenka.fojtikova@vsb.cz, bohdan.vahalik@vsb.cz

Recenze
Marek Rojíček, VŠEM, Praha
Martina Jiráňková, VŠE v Praze

This publication is the output of research activity by the research team of the project
No. CZ.1.07/2.3.00/20.0296.

The text should be cited as follows: Fojtíková, L., Vahalík, B. (2015). *Zahraniční obchod České republiky pod vlivem globalizačních jevů a procesů*, SAEI, vol. 39. Ostrava: VSB-TU Ostrava.

© VŠB-TU Ostrava 2015
Printed in Tribun EU, s.r.o.
Cover design by MD communications, s.r.o.

ISBN 978-80-248-3822-9

Předmluva

Předložená monografie obsahuje dvě roviny zkoumání. První z nich je teoreticko-metodologická, která (1) vymezuje podstatu zahraničního obchodu a dosavadní úroveň poznání v této oblasti, včetně (2) institucionálních změn v obchodní politice ČR, které nastaly v období 1993–2014. Druhá část je aplikační a zaměřuje se na (3) analýzu změn ve vývoji zahraničního obchodu ČR a (4) dopadů politické krize na Ukrajině na zahraniční obchod ČR. Analýza pokrývá zpravidla obchod s průmyslovým a zemědělským zbožím, který představuje nejvýznamnější část celkového zahraničního obchodu ČR. Zahraniční obchod s komerčními službami není součástí této analýzy, neboť struktura obchodu, stejně jako metodika sběru a zpracování dat v této oblasti je odlišná a také podíl komerčních služeb na celkové zahraničně obchodní výměně ČR je méně významný. Dlouhodobý vývoj zahraničního obchodu ČR je v této publikaci rozdělen do dvou etap: období před vstupem Česka do Evropské unie (1993–2003) a období, ve kterém ČR vystupuje jako člen EU (2004–2014), přičemž větší důraz je v publikaci kladen na současnou, tj. druhou etapu vývoje. Výpočty v aplikační části práce byly získány za použití matematicko-statistických indexů používaných při analýzách mezinárodního obchodu. Datová základna vychází zejména z údajů databáze UNCTAD, která umožňuje provádět detailnější analýzu komoditní struktury obchodu a sestavovat matici bilaterálního obchodu ČR s dalšími zeměmi. V ČR jsou data o vývoji zahraničního obchodu publikována ČSÚ ve dvojí metodice, tj. v klasické přeshraniční metodice, která je mezinárodně srovnatelná, a od roku 2005 také v metodice národního pojetí, která je alternativním přístupem zpracování statistiky zahraničního obchodu. V této monografii jsou představeny hlavní rozdíly mezi oběma přístupy zpracování dat o zahraničním obchodu ČR, včetně jejich dopadu na hodnoty zahraničního obchodu ČR v letech 2005–2014.

Cílem předložené monografie je provést zhodnocení dlouhodobého vývoje zahraničního obchodu ČR v oblasti průmyslového a zemědělského zboží a určit změny, které nastaly v jeho objemu a struktuře v letech 1993–2013. Analýza zahraničního obchodu ČR vychází z hypotézy o pozitivním vlivu liberalizace obchodu a integrace ČR s dalšími členskými státy EU na objem a strukturu zahraničního obchodu ČR. Přijatá hypotéza vychází z úrovně teoretického poznání o významu zahraničního obchodu pro malou otevřenou ekonomiku, která je podložena domácí i zahraniční literaturou a dále institucionálních podmínek, které byly v ČR vytvářeny v době před vstupem a po vstupu Česka do Evropské unie.

Publikace Zahraniční obchod České republiky pod vlivem globalizačních jevů a procesů je určena zejména odborné veřejnosti, akademické obci i širší veřejnosti,

kteřá je přímým účastníkem zahraničně obchodních vztahů nebo se o danou oblast zajímá pouze zájmově. Monografie je výstupem vědecko-výzkumné činnosti dvou autorů projektu nazvaného Výzkumný tým pro modelování ekonomických a finančních procesů na VŠB-TU Ostrava, reg. č. CZ.1.07/2.3.00/20.0296.

Poděkování patří všem, kteří se k publikaci odborně vyjádřili a také oddělení vědy a výzkumu a redakci SAEI za technickou přípravu a vydání této monografie.

Autoři

Seznam autorského kolektivu:

Lenka Fojtíková – kapitola 1, kapitola 2, kapitola 3, vyjma subkapitola 3.1 a subkapitola 3.2, kapitola 4, kapitola 5, vyjma subkapitoly 5.2, 5.3, 5.4, 5.5.1, 5.5.2, 5.5.3, 5.5.5, kapitola 6, subkapitoly 7.1, 7.4 a kapitola 8

Bohdan Vahalík – subkapitola 3.1, subkapitola 3.2, subkapitoly 5.2, 5.3, 5.4, 5.5.1, 5.5.2, 5.5.3, 5.5.5, kapitola 7, vyjma subkapitol 7.1 a 7.4

V Ostravě dne 15. srpna 2015

Obsah

Předmluva	V
Obsah	VII
Seznam zkratk.....	XI
Kapitola 1 Úvod	1
Kapitola 2 Globalizace obchodních toků	3
Kapitola 3 Přehled dosavadního stavu poznání	11
3.1 Zahraniční obchod z pohledu ekonomické teorie	12
3.2 Mezinárodní obchod v současné světové literatuře	17
3.3 Zahraniční obchod v české literatuře	20
3.4 Dílčí závěr k rešerši literatury a teoretickému poznání	24
Kapitola 4 Regulativní prostředí pro realizaci zahraničního obchodu ČR	25
4.1 Historické pozadí vývoje zahraničněobchodní politiky v ČR..	25
4.2 Zahraničněobchodní politika ČR v období 1993–2003	27
4.3 Zahraničněobchodní politika ČR po vstupu do Evropské unie	29
4.3.1 Mechanismus tvorby společné obchodní politiky EU v podmínkách ČR	32
4.3.2 Charakter společné obchodní politiky a prioritní oblasti ČR	37
4.4 Dílčí závěr k regulativnímu prostředí zahraničního obchodu ČR	40
Kapitola 5 Změny v objemu a struktuře zahraničního obchodu ČR	41
5.1 Metodologie a datové zdroje	41
5.2 Význam zahraničního obchodu pro českou ekonomiku	45

5.2.1 Makroekonomické faktory působící na zahraniční obchod ČR v letech 1993–2013.....	48
5.3 Zahraniční obchod ČR v letech 1993–2003.....	54
5.3.1 Objem a geografická struktura zahraničního obchodu ČR v transformačním období.....	54
5.3.2 Sektorová struktura obchodu ČR v letech 1995–2003	56
5.4 Dopad ekonomické transformace na diverzifikaci zahraničního obchodu ČR a konkurenceschopnost ČR ve světovém obchodě.....	65
5.5 Zahraniční obchod ČR v letech 2004–2013.....	68
5.5.1 Vývoj zahraničního obchodu ČR po vstupu do Evropské unie.....	69
5.5.2 Změny v objemu a geografické struktuře zahraničního obchodu ČR	72
5.5.3 Sektorová orientace zahraničního obchodu ČR po vstupu do EU	75
5.5.4 Vývoj zahraničního obchodu ČR prizmatem alternativní statistické metody.....	86
5.5.5 Konkurenceschopnost ČR ve světovém obchodě	90
5.6 Dílčí závěr k analýze zahraničního obchodu ČR.....	95
Kapitola 6 Současná liberalizační jednání EU a jejich význam pro zahraniční obchod ČR	97
6.1 Jednání ve WTO	97
6.2 Dvoustranná jednání o liberalizaci vzájemného obchodu mezi EU a třetími zeměmi	102
6.3 Význam dvoustranných obchodních jednání EU pro českou ekonomiku.....	107
6.4 Dílčí závěr k liberalizačním jednáním EU	118
Kapitola 7 Obchodní aspekty politické krize na Ukrajině.....	121
7.1 Podstata sankčních opatření a dopad ekonomických sankcí na obchodní vztahy ČR s Ruskou federací	124
7.1.1 Obchodní vztahy ČR s Ruskem	126
7.2 Přidružení Ukrajiny k EU se zaměřením na obchodní aspekty.....	131
7.2.1 Obchodní vztahy ČR s Ukrajinou	136

7.3	Dopad ekonomických sankcí na zahraniční obchod ČR: alternativy a východiska ze současného vývoje	140
7.4	Dílčí závěr k dopadům ekonomických sankcí na zahraniční obchod ČR.....	146
Kapitola 8	Závěr	147
Přílohy	153
Literatura	159
Rejstřík	171
Summary	175

Seznam zkratek

ACP	Země v Africe, Karibiku a Pacifiku
AMA	Přístup na trh zemědělských výrobků
APEC	Asijsko-tichomořská spolupráce
ASEAN	Sdružení národů jihovýchodní Asie
BRIC	Seskupení zemí Brazílie, Ruska, Indie a Číny
CARIFORUM	Skupina karibských států
CEFTA	Středoevropská dohoda o volném obchodu
CEPR	Centrum pro výzkum hospodářské politiky
CETA	Komplexní hospodářská a obchodní dohoda
COCOM	Koordinační výbor pro mnohostrannou kontrolu
COREPER	Výbor stálých zástupců
CZK	Česká koruna
ČEB	Česká exportní banka
ČNB	Česká národní banka
ČSFR	Česká a Slovenská Federativní Republika
ČSSD	Česká strana sociálně demokratická
ČSSR	Československá socialistická republika
ČR	Česká republika
DCFTA	Nová generace dohod o zónách volného obchodu
DDA	Rozvojová agenda z Dohá
DG-Trade	Generální ředitelství Evropské unie pro obchod
DPH	Daň z přidané hodnoty
EAC	Země Východoafrického společenství
EBA	Všeobecný systém preferencí pro nejméně rozvinuté země světa, vyjma zbraní a munice
EBRD	Evropská banka pro obnovu a rozvoj
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
EHP	Evropský hospodářský prostor
EHS	Evropské hospodářské společenství
EIB	Evropská investiční banka

EPA	Dohody o ekonomickém partnerství
ES	Evropské společenství
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
EU	Evropská unie
EUR	Euro
EURATOM	Evropské společenství pro atomovou energii
EUROSTAT	Statistický úřad Evropské unie
FAC	Rada pro zahraniční věci
FMZO	Federální ministerstvo zahraničního obchodu
FTA	Zóna volného obchodu
G7	Skupina nejvyspělejších států světa: Francie, Itálie, Japonsko, Kanada, Německo, USA a Velká Británie
G8	Francie, Itálie, Japonsko, Kanada, Německo, Rusko, USA a Velká Británie
G20	Skupina největších ekonomik světa: Argentina, Austrálie, Brazílie, Čína, EU, Francie, Indie, Indonésie, Itálie, Japonsko, Jihoafrická republika, Jižní Korea, Kanada, Mexiko, Německo, saúdská Arábie, Rusko, Turecko, USA a Velká Británie
GATS	Všeobecná dohoda o obchodu se službami
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu
GSP	Všeobecný systém preferencí
HDP	Hrubý domácí produkt
HS	Harmonizovaný systém číselného označování a popisování zboží
IIT	Vnitro-odvětvový obchod
ILO	Mezinárodní organizace práce
INTA	Výbor pro mezinárodní obchod
IOR-ARC	Indicko-océánský okruh
JAR	Jihoafrická republika
KDU-ČSL	Křesťanská a demokratická unie – Československá strana lidová
KSČM	Komunistická strana Čech a Moravy
LDCs	Nejméně rozvinuté země světa
MFN	Doložka nejvyšších výhod
MMF	Mezinárodní měnový fond
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí
NAMA	Přístup na trh nezemědělských výrobků

NCTS	Společný projekt EU pro režim tranzit
OCT	Zámořské země a území
ODS	Občanská demokratická strana
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OSN	Organizace spojených národů
p. b.	Procentní body
PCA	Dohody o partnerství a spolupráci
PPF	Hranice produkčních možností
PZI	Přímé zahraniční investice
QMV	Kvalifikovaná většina hlasů
RCA	Zjevné komparativní výhody
RF	Ruská federace
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
RZ	Rozvojové země
SADC	Jihoafrické rozvojové společenství
SB	Světová banka
SFEU	Smlouva o fungování EU
SITC	Standardní mezinárodní klasifikace zboží
SNS	Společenství nezávislých států
SOP	Společná obchodní politika
SSSR	Svaz sovětských socialistických republik
TACIS	Program technické pomoci zemím SNS
TAFTA	Transatlantická dohoda o volném obchodu
TCI	Index obchodní komplementarity
TFA	Dohoda o usnadňování obchodu
TNC	Výbor pro obchodní vyjednávání
TPC	Výbor pro obchodní politiku
TRIPS	Dohoda o obchodních aspektech práv duševního vlastnictví
TTIP	Transatlantické obchodní a investiční partnerství
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji
USA	Spojené státy americké
USD	Americký dolar
WCO	Světová celní organizace
WEF	Světové ekonomické fórum
WTO	Světová obchodní organizace

Kapitola 1

Úvod

Obchodní výměna prošla ve svém vývoji dlouhou historií, v jejímž průběhu se měnily formy a motivy obchodování. Již v pravěku lidé mezi sebou směňovali zboží za zboží a později, v souvislosti s růstem specializace výroby, docházelo k peněžní výměně za zboží. Velký význam na rozvoj mezinárodního obchodu měly zámořské objevy a také válečné výpravy. Průmyslová revoluce v 18.–19. století přinesla řadu nových technických vynálezů, které přispěly k výrobě nových strojů a vzniku nových výrobních odvětví. Důsledkem průmyslové revoluce byly i změny v dopravě, které souvisely s rozvojem železniční a lodní sítě. Pod vlivem tohoto pokroku se zvýšila produktivita práce a dělba práce, což přispívalo i k růstu světového obchodu. Zatímco ve starověku byla centrem řemeslnické výroby Babylonská říše a starověké Řecko, po průmyslové revoluci se centrem obchodu a výroby stává Anglie a další evropské státy. V moderních dějinách lidstva je mezinárodní obchod spojen především s ekonomickou globalizací. Tento jev, respektive proces vede k integraci obchodních toků a větší fragmentaci výroby. Výroba jednoho výrobku je tak spojena s přesunem surovin, ale i jednotlivých výrobních polotovarů z jedné země nebo světového regionu do jiných částí světa, ve kterých dochází ke kompletaci a prodeji hotového výrobku. V důsledku této roztržičnosti výrobního procesu je do světového obchodu zapojeno stále větší množství zemí.

Česká republika (ČR) je součástí těchto globalizačních procesů, a to především s ohledem na její geografickou rozlohu a umístění, průmyslovou tradici a strukturu ekonomiky. Omezení, která nastávají při výrobě jak na straně vstupu (nedostatek nerostných surovin, materiálů, energií apod.), tak na straně výstupu (omezená domácí poptávka), činí Českou republiku více závislou na zahraničním obchodu, a tudíž i více zranitelnou. Politická a ekonomická situace ve světové ekonomice působí na český vývoz, který významným způsobem přispívá k hospodářskému růstu v ČR. V podmínkách globalizované světové ekonomiky vstupuje na trh stále více výrobců a exportérů, čímž se zostřuje konkurence. Konkurenční tlak vede jednotlivé výrobce ke snižování výrobních nákladů, inovacím a snaze nalézt nové způsoby obchodování. Pozice jednotlivých států ve světovém obchodě je spojena s jejich konkurenční schopností, která se může v čase měnit pod vlivem globalizačních procesů, ale i liberalizace světového obchodu.

Kapitola 2

Globalizace obchodních toků

Globalizace je slovo v současné době velmi často vyslovované, přestože doposud neexistuje přesná definice pro vymezení tohoto pojmu. Někteří autoři vnímají globalizaci jako jev, jiní jako proces a kromě nejednoznačného vymezení tohoto fenoménu konce 20. a počátku 21. století zůstává doposud nevyjasněna řada dalších otázek, jako je určení počátku globalizace, identifikace subjektů a objektu globalizace apod.¹ Nicméně z řady vytvořených definic lze vyčíst společné rysy, na základě nichž lze ekonomickou globalizaci² chápat jako proces vedoucí k vzájemné propojenosti a závislosti jednotlivých národních států. Tento proces probíhá ve světové ekonomice jak spontánně, pod vlivem vědeckotechnického pokroku, tak je i výsledkem chování jednotlivých subjektů světové ekonomiky.³

Spolu s globalizací ekonomických činností docházelo v uplynulých letech také k větší integraci států. Evropa se stala nejvíce integrovaným regionem světa (založení EHS⁴, ES/EU⁵, ESVO⁶, CEFTA⁷, SNS⁸, ale i dočasně fungující

¹ Problematikou globalizace, jejího obsahu, příčin a projevů se zabývala řada i českých autorů, např. Breinek (2005), Cihelková a kol. (2009), Mezřický (2011) aj.

² Globalizace může mít jak ekonomický, tak i politický a sociální rozměr a tento rozdílný pohled má, podle Sirůčka a Heczka (2006), objektivní základ v rozpornosti samotného procesu globalizace.

³ Subjekty světové ekonomiky tvoří národní státy, nadnárodní společnosti a mezinárodní organizace, viz např. Cihelková a kol. (2009).

⁴ Evropské hospodářské společenství (EHS), vytvořené na základě Římské smlouvy (1958), podepsané v roce 1957 šesti evropskými státy (Belgií, Nizozemskem, Lucemburskem, Francií, Itálií a Německem).

⁵ Evropské společenství (ES) a Evropská unie (EU), vzniklé přijetím maastrichtské Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o Evropském společenství v roce 1993.

⁶ Evropské sdružení volného obchodu (ESVO), vzniklé v roce 1960 podepsáním Stockholmské smlouvy dne 20. 11. 1959 sedmi zakládajícími členy – Velkou Británií, Dánskem, Portugalskem, Rakouskem, Norskem, Švédskem a Švýcarskem.

⁷ Středoevropská dohoda o volném obchodu (CEFTA), která byla podepsána v prosinci 1992 v té době existujícím Československem, Maďarskem a Polskem.

⁸ Společenství nezávislých států (SNS) bylo založeno v roce 1991 po rozpadu východního bloku 12 postsovětskými státy.

RVHP⁹), následována dalšími státy v Americe, Asii, Tichomoří i Africe. Přestože doposud převažovala integrace probíhající v rámci dílčích světových regionů (kontinentální integrace), byla vytvořena i některá integrační seskupení zahrnující státy různých regionů světa (mezikontinentální integrace, jako je např. APEC¹⁰ nebo IOR-ARC¹¹) a projevuje se nadále tendence k vytváření dalších integračních seskupení (např. TAFTA¹² apod.).¹³ Většina těchto integračních organizací funguje na úrovni zóny volného obchodu nebo celní unie.¹⁴ Integrace obchodních toků, která se stala jedním z hlavních cílů integračních seskupení, probíhala po skončení druhé světové války pod vlivem liberalizačních jednání vedených zejména na mnohostranné platformě GATT, později WTO.

Technologický pokrok a příznivé politické prostředí podporující liberalizaci finančních a obchodních toků napomohlo firmám k internacionalizaci jejich činností napříč světovými regiony.¹⁵ Snahou bylo zvýšení efektivity, snížení nákladů a urychlení výroby. Realitou, kterou nezobrazují hrubá statistická data¹⁶, je, že výrobky jsou v současnosti vyráběny spíše *ve světě* než v jednotlivé zemi.¹⁷ Podle údajů Evropské komise připadá v současnosti kolem poloviny světového

⁹ Rada vzájemné hospodářské pomoci (RVHP) byla založena v roce 1949 socialistickými státy sdruženými kolem Sovětského svazu (SSSR) a zanikla na počátku 90. let v souvislosti se společenskými změnami v této části světa.

¹⁰ Asijsko-tichomořská hospodářská spolupráce (APEC), organizace vznikla v r. 1989 a v současné době sdružuje 21 zemí různých kontinentů.

¹¹ Indicko-oceánský okruh (IOR-ARC), obchodní blok zemí Indického oceánu, založený v roce 1992.

¹² Projekt Transatlantického pásma volného obchodu (TAFTA), diskuze zahájena v polovině 90. let, v současném období probíhají jednání mezi USA a EU pod názvem Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP).

¹³ Více o této problematice např. Zlý a kol. (2004); Cihelková a kol. (2002) apod.

¹⁴ Podle údajů k 31. 8. 2014 WTO registruje 223 regionálních obchodních dohod, zakládajících zóny volného obchodu a 18 celních unií. Více informací na <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>.

¹⁵ O vytvoření příznivých podmínek ve světové ekonomice se zasloužily zejména tyto mezinárodní organizace: Mezinárodní měnový fond (MMF), Světová banka (SB) a Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT), které byly založeny v poválečném období a přispívaly svou činností k upevnění míru a stability ve světě a rozvoji spolupráce mezi jednotlivými státy.

¹⁶ Ekonomové se snaží navrhnout různé způsoby jak nejpřesněji vyjádřit přidanou hodnotu vytvářenou globálními řetězci k získání reálnějšího pohledu na hodnotu mezinárodního obchodu. Japonský institut IDE-JETRO je hlavním průkopníkem, který sestavil matici mezinárodních vstupů a výstupů, která odráží meziodvětvový obchod. Na dalších statistických metodách pracovaly týmy WTO a OECD v rámci iniciativy *Made in the World* a další výzkum probíhá v rámci Světové banky, Mezinárodního měnového fondu a také na řadě světových univerzit.

¹⁷ Například v roce 2009 celková hodnota vývozu dopravních částí a zařízení většiny hlavních produkčních zemí měla z 1/3 až 1/2 původ v jiné zemi. Podobný trend se projevil i v odvětví elektroniky: v Číně a Japonsku, kteří byli v roce 2009 největšími exportéry elektronického zboží, činil zahraniční obsah 40 % a v Mexiku činil zahraniční podíl přes 60 % (OECD, 2013).

obchodu na obchod mezi nadnárodními podniky a jejich pobočkami, které obchodují s meziprodukty a službami (European Commission, 2010). Přitom jak uvádí Fojtíková a kol. (2014), *vliv nadnárodních firem na národní ekonomiky řady vyspělých i rozvojových zemí se neustále zvyšuje a je podporován přímými zahraničními investicemi*. Růst podílu výrobků s vysokou mírou přidané hodnoty a služeb na celkovém světovém obchodě rychle mění pozice nejen největších nadnárodních firem,¹⁸ ale i postavení jednotlivých zemí (Baláz a kol., 2010). Budoucnost globálních dodavatelských řetězců je spojena, podle Elmse a Lowa (2013), se čtyřmi klíčovými determinanty: 1) se zlepšením koordinační technologie, která sníží náklady plynoucí z funkčního a geografického oddělení; 2) se zlepšením integrované výroby řízené počítačem, která sníží výhody plynoucí ze specializace a posune výrobu směrem k větší dovednostní, kapitálové a technologické intenzitě; 3) se zúžením mzdových mezer, které snižují výhody přesunu (průmyslu, obchodu, služeb apod.) z vyspělých zemí do méně vyspělých zemí, jako je Čína apod. (tzv. obchod Sever-Jih) a 4) s cenami ropy, které zvyšují náklady plynoucí z oddělení.

Vlády některých zemí pochopily, že zapojení se do globálních hodnotových řetězců¹⁹ přinese jejich zemi bohatství a pracovní příležitosti, a přistoupily k ekonomickým a politickým reformám. V důsledku liberalizačních jednání v GATT/WTO a pod vlivem domácích reforem dokázaly nově industrializované země, které jsou proexportně orientované, během posledních dvou desetiletí zvýšit svůj podíl na světových vývozech průmyslových výrobků z 2,4 % na 9,7 % a diverzifikovat své vývozy z oblasti textilních výrobků na vývoz spotřební elektroniky a informačních technologií (Fojtíková a kol., 2014). V důsledku fragmentace výrobního procesu tak dochází k zapojení do světového obchodu stále většího počtu zemí, které se odlišují svou schopností obstát na světovém trhu.

V roce 1948 připadalo na Evropu a Severní Ameriku více jak 63 % světových vývozů průmyslových výrobků. Podíl některých zemí nacházejících se v těchto regionech byl srovnatelný nebo vyšší, než činil podíl dalších světových regionů (viz tabulku 2–1), podíl USA nebo Velké Británie v porovnání s podílem Afriky, Středního východu nebo Jižní a Střední Ameriky). V průběhu následujících více jak 60 let se však situace ve světové ekonomice změnila. Zatímco Evropa si stále udržuje své prvenství v podílu na světových vývozech, Severní Amerika svou pozici postupně ztrácí ve prospěch Asie. K regionům, které výrazně posílily svůj podíl na světových vývozech, patří Asie a Střední východ. Od 90. let se také postupně zvyšoval podíl zemí Společenství nezávislých států (SNS), ostatní regiony světa zaznamenaly pokles podílu na světových vývozech průmyslového zboží. Vývoj podílu jednotlivých států, které zaujímají v těchto regionech

¹⁸ V této souvislosti je třeba uvést, že i dodavatelské řetězce podléhají změnám ve vývoji světové ekonomiky, a to v závislosti na tom, co vyrábějí, jak vyrábějí a kde vyrábějí.

¹⁹ Za globální hodnotové řetězce autoři této studie označují transnacionální korporace či nadnárodní společnosti. Pro tyto nadnárodní řetězce je typické, že působí v několika zemích a jsou spojeny společnou mateřskou firmou.

Tabulka 2–1 Podíl světových regionů a vybraných zemí na světových vývozech průmyslových výrobků v letech 1948–2012 (v %)

	1948	1973	1983	1993	2003	2012
Severní Amerika	28,1	17,3	16,8	18,0	15,8	13,2
- USA	21,7	12,3	11,2	12,6	9,8	8,6
Jižní a Střední Amerika	11,3	4,3	4,4	3,0	3,0	4,2
- Brazílie	2,0	1,1	1,2	1,0	1,0	1,4
Evropa	35,1	50,9	43,5	45,3	45,9	35,6
- Německo	1,4	11,7	9,2	10,3	10,2	7,8
- Francie	3,4	6,3	5,2	6,0	5,3	3,2
- Itálie	1,8	3,8	4,0	4,6	4,1	2,8
- Velká Británie	11,3	5,1	5,0	4,9	4,1	2,6
- EU ^a	–	37,0	31,3	37,4	42,3	32,4
SNS ^b	–	–	–	1,5	2,6	4,5
Afrika	7,3	4,8	4,5	2,5	2,4	3,5
- Jihoafrická republika	2,0	1,0	1,0	0,7	0,5	0,5
Střední východ	2,0	4,1	6,8	3,5	4,1	7,5
Asie	14,0	14,9	19,1	26,1	26,1	31,5
- Čína	0,9	1,0	1,2	2,5	5,9	11,4
- Japonsko	0,4	6,4	8,0	9,9	6,4	4,5
- Indie	2,2	0,5	0,5	0,6	0,8	1,6

Poznámky: a) Čísla zobrazují podíl aktuálního počtu členských zemí EU v daném roce na světovém vývozu průmyslového zboží, tj. v roce 1973, ES (9), v r. 1983 EU (10), v r. 1993 EU (12), v r. 2003 EU (25) a v r. 2012 EU (27).

b) SNS – Společenství nezávislých států, čísla jsou významně ovlivněna vzájemnými obchodními toky baltských států a SNS mezi lety 1993 a 2003.

c) WTO (2013a)

dominantní postavení, je logickým vyústěním tohoto trendu a nelze v tomto případě vyvozovat obecné závěry.

Například průmyslově vyspělé země, jako jsou USA a Velká Británie, zaznamenaly v průběhu let 1948–2012 pokles podílu na světových vývozech o téměř 15 procentních bodů (dále p. b.), resp. 9 p. b., naopak Německo a Japonsko zvýšily svůj podíl z nízké poválečné úrovně na téměř 8 % a 4,5 % v roce 2012. Nejvýznamnější nárůst podílu na světových vývozech však byl dosažen v rychle se rozvíjející Číně. Tato země si od roku 2009 udržuje pozici největšího světového vývozce průmyslového zboží na světě, následována USA a Německem. Srovnání podílu vybraných zemí na světových vývozech průmyslového zboží²⁰ v letech 1948–2012 je uvedeno v tabulce 2–1, avšak je třeba si uvědomit, že pod uvedenými podíly jednotlivých zemí se skrývají také hodnoty vytvářené nadnárodními řetězci, jejichž sídlo je zpravidla v investorském státě.

Změny v globálních obchodních tocích jsou spojeny nejen s redistribucí podílu jednotlivých regionů a zemí na světových vývozech a dovozech, ale dotýkají se

²⁰ Podobné trendy jako ve vývozech se ve stejném období projevovaly i na straně dovozu, viz WTO (2013a).

Tabulka 2–2 Vývoj komoditní struktury mezinárodního obchodu a podílu jednotlivých komodit (v %)

Komoditní skupina	1960	1970	1980	1990	2003
Potraviny	16,5	14,6	11,1	9,8	9,3
Suroviny	12,9	12,4	7,3	7,1	2,8
Paliva	7,9	9,0	24,0	10,4	10,3
Hotové výrobky a služby	62,7	64,0	57,6	72,5	77,7

Zdroj: Baláž a kol. (2010)

Tabulka 2–3 Podíl výrobních skupin na celkových světových vývozech v roce 2012 (v mld. USD a %)

	Vývoz v mld. USD	Procentní podíl
Zemědělské výrobky	1 657	9,2
Paliva a důlní výrobky:	4 139	23,1
- Paliva	3 375	18,8
Průmyslové výrobky:	11 490	64,1
- Železo a ocel	486	2,7
- Chemikálie	1 957	10,9
- Kancelářská a telekomunikační technika	1 674	9,3
- Automobily	1 295	7,2
- Textil	286	1,6
- Oděvy	423	2,4

Zdroj: WTO (2013a)

i sektorového zaměření obchodu. Je to dáno tím, že pod vlivem globalizace se neustále mění také formy a motivy mezinárodního obchodu. V období 1960–2003 byly nejvíce obchodovatelnou komoditou hotové výrobky a služby, které zvýšily svůj podíl na světovém obchodě o 15 p. b. Mírný nárůst podílu na celkovém obchodě byl zaznamenán také u paliv, tj. o 2,4 p. b., naopak světový obchod se surovinami a potravinami zaznamenal v tomtéž období pokles podílu na celkovém světovém obchodě o více jak 10, resp. 7 p. b. (viz tabulku 2–2).

Tento trend ve vývoji podílu jednotlivých komoditních skupin na světovém obchodě potvrzují i data za rok 2012, která zachycuje tabulka 2–3. Je zřejmé, že země nejvíce obchodují s průmyslovými výrobky, které se na celkových vývozech podílejí více jak 64 %, a hodnota těchto vývozu dosahovala v roce 2012 zhruba 11,5 bil. USD. Paliva a důlní výrobky představují druhou nejčastěji obchodovatelnou položku a zemědělské komodity tvořily ve stejném období pouze 9 % celkových světových vývozu.

Další desagregací průmyslového zboží, ekonomové vytvořili tři skupiny výrobků, označované jako *low*, *middle* a *up-market*, v rámci kterých se významně liší konkurenční schopnost jednotlivých zemí. Průmyslově vyspělé země, jako jsou USA, Evropská unie a Japonsko, to je tzv. triáda, zaujímaly v roce 2004 dominantní postavení v oblasti tzv. *up-market* výrobků, naopak země skupiny BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína) v této oblasti dosahovaly minimální

Tabulka 2–4 Podíl vybraných zemí světa na světovém trhu podle tržního segmentu^b (v % a p. b.)

	Low		Mid		Up		Celkem	
	2004 (%)	1995–2004 (p. b.)	2004 (%)	1995–2004 (p. b.)	2004 (%)	1995–2004 (p. b.)	2004 (%)	1995–2004 (p. b.)
EU25 ^a	14,2	-3,5	18,1	-1,2	30,8	0,6	19,9	-1,1
USA	11,5	-4,2	12,9	-4,7	14,6	-3,0	13,4	-4,0
Japonsko	6,9	-1,4	12,0	-7,0	12,7	-3,7	10,0	-3,6
Brazílie	2,4	0,4	1,6	0,1	1,1	0	1,6	0,2
Rusko	2,2	0,3	1,3	0,5	1,0	0,7	1,4	0,4
Indie	1,9	0,5	1,5	0,7	1,0	0,5	1,4	0,3
Čína	20,0	10,9	10,6	5,8	3,2	1,9	12,2	6,4

Poznámka: a) EU25 – Evropská unie v r. 2004, zahrnující 25 členských států. Podíly nezahrnují hodnotu intra-unijního obchodu. b) Uvedené podíly jednotlivých tržních segmentů nedávají 100 % vzhledem k tomu, že podíly nezahrnují některé komoditní třídy, jako jsou nerostné suroviny (SITC 2) a ostatní jinde nezatříděné průmyslové výrobky (SITC9).

Zdroj: Curran a Zignano, 2009; vlastní zpracování

podíl. Zajímavé jsou však i změny, které nastaly v tržním podílu těchto zemí v období 1995–2004, které jsou zaznamenány v tabulce 2–4.

Triáda zaznamenala pokles podílu na světovém trhu, ve prospěch rychle se rozvíjejících ekonomik BRIC, označovaných jako *emerging economies*, které svůj podíl postupně zvyšovaly, a to zejména v segmentech low a middle markets. Země, která dokázala zvýšit svůj podíl ve všech třech segmentech trhu, byla Čína. Pozitivně však lze hodnotit i vývoj v Evropské unii, neboť EU v porovnání s dalšími zeměmi triády mírně zvýšila svůj podíl v segmentu *up-market*, který v r. 2004 dosahoval více jak dvojnásobek podílu hodnoty zaznamenané u *low-market*. Dosažené hodnoty a další výpočty provedené Curran a Zignano (2009) svědčí o tom, že ačkoliv je Čína největším vývozcem průmyslového zboží na světě, její komparativní výhoda spočívá v naprosté většině ve vývozu výrobků *low-market*, zatímco EU dosahuje komparativní výhodu ve vývozu výrobků *up-market*.

Světový obchod s komerčními službami nabývá v posledních letech také na významu a dynamice, avšak jeho hodnota je stále nižší v porovnání s obchodem průmyslovými výrobky. V roce 2012 se komerční služby podílely na celkových světových vývozech 19,7 % a hodnota tohoto obchodu dosahovala 4,4 bil. USD. Světové vývozy průmyslového zboží činily v tomtéž roce 17,9 bil. USD (WTO, 2013a).

Projekce OECD (2014) předpokládá, že i v příštích 50 letech bude pokračovat globalizace obchodních toků a tempo růstu světového obchodu bude dosahovat v průměru 3,5 %. Nicméně očekává se, že se růst světové ekonomiky bude méně opírat o vývozní strategie zemí, než tomu bylo v uplynulých dekadách. Výpočty o budoucím vývoji světového obchodu vycházejí taktéž z očekávání, že dojde k poklesu intenzity fragmentace globálních hodnotových řetězců, neboť existují určitá fyzická omezení, která mohou mít vliv na další proces fragmentace výroby. Z hlediska geografického umístění světového obchodu jsou očekávány rozsáhlé

změny, odrážející mimo jiné nevyrovnaný vývoj v příjmech napříč světovými regiony, stejně jako změny ve struktuře spotřebního koše a produktivity. Čína, Indie a další rozvíjející se ekonomiky a rozvojové země zvýší svůj podíl na světovém trhu, a to zejména na úkor eurozóny, jejíž podíl na světových vývozech činil v roce 2012 19 % a do roku 2060 má poklesnout přibližně na 12 %. Celkově se očekává, že geografické centrum obchodu se v příštích 50 letech přesune z členských zemí OECD do nečlenských zemí. Zejména Čína, Indie, další asijské ekonomiky a Afrika se podle prognózy OECD stanou dominantními hráči v oblasti vývozu průmyslového zboží, avšak očekává se, že rozvíjející se a rozvojové země zvýší svůj podíl i na trhu komerčních služeb.

Vývoj světového obchodu, na němž budou participovat všechny země světa, byť různou měrou, bude ovlivňován celou řadou faktorů. Podobně jako v současné době, lze očekávat i v budoucnu, že světový obchod bude determinován především výrobními možnostmi každé země, tj. úrovní technologií, vybavenosti země prací, kapitálem a přírodními zdroji, poptávkou po obchodovatelném zboží a službách, která bude záviset na spotřebitelských preferencích a jejich příjmech, a na velikosti obchodních nákladů. Detailnější analýza, publikovaná WTO (2013b), uvádí šest faktorů, které budou působit na vývoj světového obchodu v následujících 20 až 30 letech. Těmito faktory jsou demografické změny, přímé zahraniční investice, vývoj nových technologií, výskyt energetických a dalších nerostných zdrojů, dopravní náklady a také institucionální prostředí, vytvářené politickými institucemi, jako jsou vlády, ekonomické organizace, které determinují fungování a regulaci národních a mezinárodních trhů a také kulturní hodnoty, které vytvářejí sociální normy.

Kapitola 3

Přehled dosavadního stavu poznání

Zahraněční obchod patří k historicky nejstarším a nejvýznamnějším složkám hospodářských vztahů. Počátky obchodu, který přesahoval hranice určitého území, se datují již od vzniku prvních středozemních civilizací. Základní důvody pro vznik a existenci zahraničního obchodu jsou platné i v dnešní době. Prvním důvodem je existence nedostatku zboží, které se buď na daném území nevyskytuje nebo nevyrábí, anebo se vyrábí, avšak v nevyhovující kvalitě. Takovýmto příkladem ze současné světové ekonomiky jsou členské země Evropské unie či Japonsko, které jsou silně závislé na dovozu energetických surovin. Druhým důvodem pro realizaci zahraničního obchodu jsou cenové diference obchodovaného zboží, které vyplývají především z výrobních nákladů. V dnešní globalizované ekonomice tak nadnárodní korporace přesouvají své výroby do zemí, které v tomto směru dosahují určité komparativní výhody. V současné době se jedná zejména o země jihovýchodní Asie, jejichž komparativní výhodou jsou především nízké náklady práce. Třetím silným důvodem jsou osobní preference spotřebitelů, kteří poptávají zahraniční produkci z rozličných důvodů (např. cena, kvalita, značka apod.). Příkladem může být nízkonákladové obuvnické či oděvní zboží z Asie nebo high-tech průmyslové produkty dovážené ze Spojených států. Zahraněční obchod tak lze definovat jako směnu zboží a služeb jedné národní ekonomiky se zahraničím (Fojtíková, 2009).

Vedle zahraničního obchodu se v odborné literatuře vyskytují další pojmy, jako je mezinárodní obchod a světový obchod. Například Žák a kol. (1999) vymezuje mezinárodní obchod jako toky zboží a služeb, které jsou předmětem obchodů mezi jednotlivými národními ekonomikami. Lipková (2011) definuje mezinárodní obchod jako směnu zboží a služeb několika zemí, např. v rámci některých integračních seskupení. Světový obchod, podle Lipkové (2011), představuje souhrn zahraničního obchodu všech zemí, které jsou zapojené do mezinárodní dělby práce.

V této části monografie je nejprve proveden průřez hlavními teoretickými přístupy ke zkoumání zahraničního obchodu. V následujících částech monografie

je pozornost zaměřena na praktické otázky související s problematikou mezinárodního, resp. zahraničního obchodu, které byly doposud publikovány ve světové a české literatuře.

3.1 Zahraniční obchod z pohledu ekonomické teorie

Teorie zahraničního obchodu se, stejně jako jiné ekonomické teorie, rodí v určitých společenských poměrech, které jsou ovlivněny danou historickou dobou. Myšlenky jednotlivých teorií zahraničního obchodu se pak promítají do souboru obchodněpolitických doporučení či opatření, která ovlivňují hospodářskou politiku každého státu. Předmětem zkoumání teorií zahraničního obchodu jsou ekonomické transakce, které se uskutečňují mezi domácími a zahraničními subjekty s cílem nákupu či prodeje zboží a služeb (Cihelková a kol., 2008). Z výše uvedených příčin vyplývá skutečnost o možnosti rozdělení teorií zahraničního obchodu na teorie poptávkové a nabídkové. Zatímco se poptávkové teorie zabývají především otázkou cenové úrovně zboží (např. teorie směnných relací), nabídkové teorie sledují důvody a procesy vedoucí k existenci zahraničního obchodu (teorie absolutních a komparativních výhod, teorie alternativních nákladů či teorie vybavenosti země výrobními faktory). Doporučení vytvářená za účelem realizace hospodářské politiky pak vyplývají z liberálních či protekcionistických teorií zahraničního obchodu. Liberální teorie (z latinského *libertas*, tedy svoboda, volnost) doporučují hospodářské politice odstranit překážky, které brání volnému a svobodnému obchodu, podporují otevření všech sektorů vnitřního trhu ekonomiky a prosazují zrušení přímých i nepřímých podpor států (Kalínská a kol., 2010). Na druhou stranu, protekcionistické teorie doporučují hospodářské politice ochraňovat domácí trh před vnějšími vlivy pomocí státem zřízaných nástrojů. Soudobé ekonomické teorie a empirické výzkumy však potvrzují, že pokud má ochrana domácího trhu z krátkodobého hlediska pozitivní dopad, z dlouhodobého hlediska tato ochrana vede ke konzervaci ekonomiky, zaostávání výroby, pomalému technickému rozvoji, růstu cen, ztrátě ekonomického kontaktu země s vnějším světem apod. Krátkodobý pozitivní dopad protekcionistických opatření vysvětlují některé teorie zahraničního obchodu pouze za splnění určitých ekonomických podmínek (Štěřbová a kol., 2013).

Prvním významným obdobím vzniku názorů na vedení hospodářské politiky v oblasti obchodu byl merkantilismus (počátek 16. století), který se vyvíjel na základě hospodářského rozvoje evropských koloniálních mocností. Merkantilistické názory lze zařadit mezi protekcionistické teorie, avšak nelze je považovat za ucelené teoretické ekonomické myšlení. Základní tezí merkantilismu bylo zvyšování bohatství národa prostřednictvím růstu množství drahých kovů. Jelikož však západoevropské země neměly na svém území významná naleziště těchto surovin, byly nuceny zvyšovat své bohatství prostřednictvím aktivní obchodní bilance a tomuto cíli zásadně podřizovaly vedení hospodářské politiky. To však způsobovalo mnohé hospodářské problémy, které se staly předmětem

zkoumání a kritikou mnoha dnes významných představitelů klasické politické ekonomie.²¹

Základní myšlenkou klasických teorií, již od dob předchůdců Adama Smitha, je existence ekonomických výhod plynoucích z realizace vnějších ekonomických vztahů na základě svobodného rozhodování obchodujících stran. Adam Smith,²² zakladatel klasické politické ekonomie, byl významným kritikem merkantilistických poměrů a vytvořil první skutečnou teorii týkající se zahraničního obchodu. Smithova teorie absolutních výhod je založena na předpokladech dokonalé konkurence. Země by se měla specializovat na výrobu toho výrobku, který je schopna vyrábět absolutně levněji. Toto zboží pak bude směřovat na mezinárodním trhu za zboží, které levněji vyrobit nedokáže. Z této teorie vyplývá, že díky mezinárodní dělbě práce není zahraniční obchod země hrou s nulovým součtem, jak předpokládali merkantilisté, nýbrž hrou s pozitivním součtem. Teorii komparativních výhod jako první vytvořil David Ricardo,²³ když se zamýšlel nad situací, kdy některá z obchodujících zemí nemá vůbec žádnou absolutní výhodu. Ricardo tuto teorii opírá o reálné náklady (náklady práce), které vycházejí z jeho pracovní teorie hodnoty, jak uvádí tabulka 3–1.

Tabulka 3–1 Příklad komparativní výhody v zahraničním obchodu

	Počet dělníků na výrobu PC ^a	Počet dělníků na výrobu auta
Česko	6	8
Německo	2	4

Poznámka: PC^a – osobní počítače (personal computers).

Princip této teorie spočívá v tom, že poptávka, ať již domácí, nebo zahraniční, má vždy tendenci vyhledávat nejnižší cenu. Jak je vidět v tabulce 3–1, Německo má absolutní výhodu u obou zboží, protože je schopno vyrobit oba statky s využitím menšího množství práce, než je zapotřebí v České republice. Německo má pak komparativní výhodu při výrobě statku, u něhož je jeho absolutní výhoda relativně největší (počítače). Naopak, Česko má komparativní výhodu při výrobě statku, u něhož je jeho absolutní nevýhoda relativně nejmenší (auto). Německo tedy dokáže vyrábět počítače efektivněji než Česká republika o 200 %, zatímco automobily jen o 100 %. Výhodnost specializace země ze zaměření se na výrobu

²¹ Nejvýznamnějším představitelem merkantilismu je Thomas Mun, který upozorňoval na postačující podmínku celkové aktivní obchodní bilance země. Představitelé školy Salamanky upozorňovali na negativní důsledky růstu množství drahých kovů v zemi v podobě růstu inflace a kritizovali zákony zakazující vývoz peněz ze země. Na tyto názory později navázal David Hume ve své kvantitativní teorii peněz, která pojednává o přirozeném vyrovnávání obchodní bilance prostřednictvím změn cenové hladiny.

²² Problematice zahraničního obchodu se věnoval ve svém neznámějším díle *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* z roku 1776. Adam Smith zde mimo jiné prosazuje myšlenku svobodného obchodu a jeho myšlenky se řadí mezi první liberálně obchodní teorie.

²³ David Ricardo dále rozpracovával Smithovy myšlenky, přičemž teorii komparativních výhod představil ve své knize *Zásady politické ekonomie a zdanění* (1817). Tato teorie se stala východiskem pro většinu dnešních liberálních obchodních teorií.

Zahraněční obchod České republiky pod vlivem globalizačních jevů a procesů

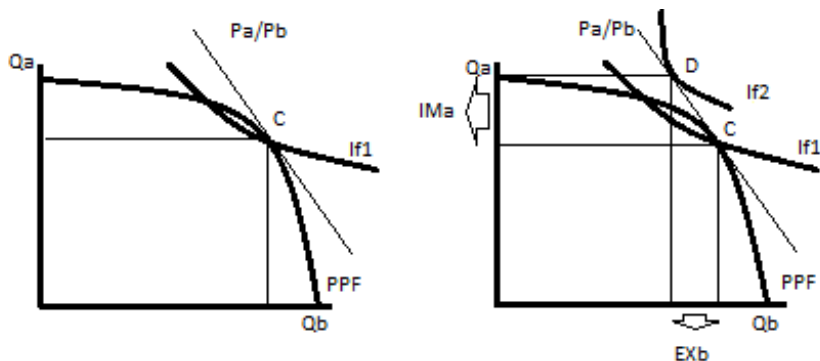
zboží s komparativní výhodou pak spočívá právě ve hře s pozitivním součtem pro obě ekonomiky. Pokud se Německo zaměří pouze na výrobu počítačů, bude moci uvolnit 4 pracovní hodiny z výroby aut a vyrobí tak o dva počítače navíc. V České republice, kde je výroba zaměřena na automobily, pak uvolnění 6 hodin práce vytvoří 0,75 dodatečného automobilu, než tomu bylo před specializací.

Další neopomenutelnou klasickou teorií zahraničního obchodu je Millova teorie reciproční poptávky.²⁴ Teorie se zabývá směnnými poměry zboží obchodovaného na mezinárodních trzích, kdy reciproční poptávka po dovezech bude přímo úměrná velikosti ekonomiky a její ekonomické vyspělosti. Výsledná relativní cena se musí nacházet v intervalu národních směnných poměrů. Na vzájemném obchodu pak vydělá více ta země, jejíž původní relativní cena statku se od té společné relativně více liší (Neumann a kol., 2010).

Neoklasické teorie zahraničního obchodu pracují na rozdíl od klasických teorií, které jsou založené na teorii pracovních nákladů, s pojetím alternativních nákladů nebo také nákladů obětované příležitosti, které lze definovat jako množství jiného obětovaného výrobku, který nemohl být vyroben. Tímto se náklady na výrobu jednoho typu zboží vyjadřují v jednotkách jiného zboží. Jednou z nejznámějších neoklasických teorií zahraničního obchodu je Heckscher-Ohlinova teorie vybavenosti země výrobními faktory, která obohacuje předchozí teorie o faktor kapitálu. Principem této teorie je, že země, která je relativně lépe vybavena kapitálem než prací, bude mít tento kapitál relativně levnější a tím pádem se zaměří na výrobu kapitálově náročných výrobků. Naopak země s hojným dostatkem práce oproti kapitálu bude dosahovat levnější ceny práce, a proto se zaměří na výrobu pracovní náročných výrobků. Ačkoliv se fungování tohoto modelu později nepotvrdilo,²⁵ obecně je uznáván jako zásadní posun v ekonomických teoriích. Jednou z dalších neoklasických teorií zahraničního obchodu je Stolper-Samuelsonův teorém o změně světových cen výrobku či výrobního faktoru. Příkladem může být růst ceny výrobku náročného na práci, který vyvolá růst poptávky po práci, což povede k růstu její ceny (mzdy). Naopak bude klesat poptávka po kapitálu. Teorém tak konstatuje, že mezinárodní obchod zvýhodňuje hojný výrobní faktor oproti vzácnému výrobnímu faktoru. Teorém o vyrovnávání cen výrobních faktorů pojednává o situaci, kdy faktor, který je v dané ekonomice drahý, se stane levnější po zahájení mezinárodního obchodu a naopak. Rybczynského teorém o změně relativní vybavenosti pracuje se situací, kdy dojde v zemi k výrazné změně poměru výrobních faktorů. Důvody, jako jsou epidemie, válka, příliv kapitálu, migrace nebo přírodní katastrofa, mohou výrazně ovlivnit

²⁴ John Stuart Mill, jehož nejznámějším dílem je kniha *Zásady politické ekonomie* (1848), byl pokračovatelem Davida Ricarda a jeho teorie komparativních výhod.

²⁵ Kritika tohoto modelu spočívá především v jeho předpokladech. Model například neuvažuje o substituci jednotlivých výrobních faktorů, mobilitě výrobních faktorů, relativní poptávce, rozdílech v hospodářském růstu rozvojových zemí apod. Snad nejznámějším popřením fungování tohoto modelu je tzv. Leontiefův paradox.



Obrázek 3–1 Výroba v podmínkách uzavřené a otevřené ekonomiky

strukturu domácí výroby ve prospěch jednoho z výrobních faktorů.²⁶ K neoklasickým teoriím zahraničního obchodu se řadí také teorie klesajících celkových nákladů ovlivňujících cenu produktu na mezinárodních trzích nebo Vernonova teorie cyklu výrobku.

Neoklasické teorie zahraničního obchodu vycházejí z modelu dvou ekonomik, které vyrábějí dva druhy zboží v podmínkách dokonalé konkurence. Pokud spolu obě ekonomiky neobchodují (viz levou stranu obrázku 3–1), každá vyrábí dva druhy zboží (a, b) v množství q pro svou spotřebu. Křivka produkčních možností (PPF) je tak dána vztahem $P_a Q_a + P_b Q_b$ při maximálním využití svých zdrojů. Optimum výroby se nachází v průsečíku indifferenční křivky a hranice produkčních možností (C), avšak spotřebitel zde nemaximalizuje svůj užitek ve vztahu k relativním cenám zboží. V pravé části obrázku 3–1 je zobrazeno chování ekonomiky po zahájení obchodu. Při tomto procesu dochází ke změně polohy indifferenční křivky do polohy If_2 , avšak optimální bod výroby ani změna relativních cen se neuskutečňuje. Realizací zahraničního obchodu, tedy importem produktu a exportem produktu b, dosahuje ekonomika vyšší spotřeby a obyvatelé tak dosahují na vyšší indifferenční křivku, tedy na vyšší míru užítku. Růst spotřeby představuje růst blahobytu obyvatel, kterého bylo dosaženo realizací zahraničního obchodu.

Velký průlom do teorií mezinárodního obchodu přineslo ekonomické učení Johna Maynarda Keynesa,²⁷ který, i když se zabýval mezinárodním obchodem pouze okrajově, vytvořil svými teoriemi a novými předpoklady velký prostor pro jeho další analýzu. Oproti klasickým a neoklasickým teoriím, které se zaměřovaly na mikroekonomickou úroveň ekonomiky, se jeho práce a práce jeho následovníků (keynesiánství) opírá především o makroekonomický přístup a vztah mezi

²⁶ Více o těchto teoriích píše Kalínská a kol. (2010), Neumann a kol. (2010) nebo Štěrbová a kol. (2013).

²⁷ John Maynard Keynes je považován za nejvýznamnějšího ekonoma, který zásadně ovlivnil vývoj ekonomické teorie i hospodářské politiky ve 20. století. Jeho nejznámější publikací je *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz* z roku 1936.

zahraničním obchodem a národním hospodářstvím (Holman, 1991). Keynesiánské teorie řeší problematiku zahraničního obchodu v mnoha směrech. Příkladem může být koupěschopná poptávka, obchodní bilance, otevřená a uzavřená ekonomika, velké a malé ekonomiky, vliv investic na zahraniční obchod, multiplikátor zahraničního obchodu, vliv zahraničního obchodu na zaměstnanost, vliv různých typů měnových kurzů na zahraniční obchod apod. Opozici vůči keynesiánské teorii, která se vytvořila během 2. poloviny minulého století, tvoří monetaristé, kteří se částečně vrací ke kořenům neoklasických teorií. Jejich hlavní myšlenkou je, že fungování ekonomiky, a tím i platební bilance, končí a začíná na trhu peněz, kdy na sebe navzájem působí platební bilance, měnové kurzy a cenová hladina. Tento systém pak dostává ekonomiku do rovnováhy.

Jak již bylo řečeno výše, protipól liberálních teorií zahraničního obchodu tvoří protekcionismus²⁸ a rozvojové teorie. Poté co bylo merkantilistické myšlení vytlačeno klasickou politickou ekonomikou, se tyto teorie objevovaly ojediněle a tvoří tak alternativu vůči hlavnímu proudu. Důvodem pro vznik tohoto druhu teorií je skutečnost, že rozvojové ekonomiky byly a jsou v mezinárodním obchodu vystavovány mnohým závažným problémům, jako je jednostranná specializace na suroviny či výrobky s nízkou přidanou hodnotou, nepříznivý vývoj směnných relací apod., nehledě na politické či sociální problémy takovýchto zemí. Nejznámější protekcionistickou teorií je Listova teorie nezralých odvětví.²⁹ Hlavní myšlenkou je, že nerozvinuté země se mají plně otevřít zahraniční konkurenci až poté, co si vybudují silný a konkurenceschopný průmysl (dospělý průmysl). Další alternativní teorií je teorie periferní ekonomiky argentinského ekonoma Paula Prebische. Ten konstatoval, že tradiční problémy rozvojových ekonomik leží ve směnných relacích jejich vývozu a dovozu, jejichž výsledkem je pak rychlejší růst cen dovážených výrobků s vysokou přidanou hodnotou oproti vyváženým výrobkům s nízkou přidanou hodnotou, tedy zhoršování směnných relací periferních ekonomik. Teorie zbídačujícího růstu Jagdishe Bhagwatiho zase pojednává o začarovaném kruhu rozvojových ekonomik, který leží v opačném chování firem oproti neoklasickému pojetí racionálního chování firmy. Tyto firmy totiž zvyšují objem výroby a vývozu při snížení ceny, aby tak kompenzovaly své ztráty, což vede k dalšímu tlaku na snižování světových cen (Neumann, a kol., 2010). Barmský ekonom Hla Myint zase upozorňuje na skutečnost, že nízké ceny vývozních produktů rozvojových zemí jsou důsledkem nízkých mezd, zvláště pokud jde o země orientované na vývoz surovin. Teorie omezené transformační schopnosti Charlese P. Kindlebergera pojednává o tom, že rozvojové země nedisponují dostatečnou schopností pružně reagovat na cenové změny na

²⁸ Protekcionismus je součástí hospodářské politiky většiny soudobých ekonomik. Důvody protekcionismu spočívají v příjmech státního rozpočtu, ochraně zaměstnanosti a domácího průmyslu, obraně národních zájmů či potížích s platební bilancí, zlepšení směnných relací apod.

²⁹ Friedrich List byl předchůdcem německé historické školy, který se zasloužil o vytvoření celní unie mezi německými státy již v první polovině 19. století. Podstatné je, že se do jisté míry na základě této teorie vyvinul silný německý průmysl.

světových trzích,³⁰ a proto zůstávají při své původní, cenově nevýhodné výrobě (Holman, 1991).

Moderní teorie zahraničního obchodu se zabývají implementací různých typů tržních struktur do zahraničního obchodu (modely monopolistické konkurence či modely s oligopolní tržní strukturou), vlivem globalizace na mezinárodní pohyb zboží a služeb, chováním nadnárodních společností v globalizovaném prostředí apod. Velice známý je standardní model zahraničního obchodu, který v sobě integruje prvky ricardiánského modelu, modelu se specifickými faktory a Heckscher-Ohlinova modelu pro analýzu důchodového a substitučního efektu zahraničního obchodu. Tento model je založen na vazbách mezi hranicí produkčních možností a relativní nabídkovou křivkou, relativními cenami a relativní poptávkou, světovou rovnováhou mezi nabídkou a poptávkou a vlivem směnných relací na blahobyt země (Cihelková a kol., 2008). V současnosti mnoho ekonomů navazuje své bádání na novou teorii zahraničního obchodu amerického ekonomu Paula Krugmana. Tato teorie je založena na předpokladu různých typů tržních struktur a rostoucích výnosech z rozsahu, které zajišťují firmám dodatečné zisky. Jak již bylo řečeno výše, rozdíl mezi klasickými a neoklasickými teoriemi zahraničního obchodu tak spočívá v tom, že klasické teorie pracují s pracovními náklady, zatímco neoklasické teorie fungují na předpokladu alternativních nákladů. Nová teorie zahraničního obchodu se pak odlišuje od neoklasické tím, že zahrnuje i prvky nedokonalé konkurence a rostoucích výnosů z rozsahu.

3.2 Mezinárodní obchod v současné světové literatuře

Současná světová literatura se zabývá problematikou zahraničního obchodu, resp. mezinárodního obchodu v mnoha dimenzích. Většina studií je vystavěna na neoklasických předpokladech, které jsou obohaceny o moderní přístupy vycházející z nové teorie zahraničního obchodu. Pochopení působení determinantů obchodu a zejména jejich změn, včetně vlivu různých politických opatření, je velice důležité pro realizaci hospodářsko-politických rozhodnutí. Vztah mezi obchodem a jeho strukturálními změnami vychází již ze základního ricardiánského modelu. Ricardova práce nepojednává pouze o komparativních výhodách obchodu, ale také o vlivu hospodářského rozvoje na ceny, rozložení příjmů, kapitálovou akumulaci a populační růst. Model Heckschera a Ohlina, který tvoří jádro moderních teorií obchodu, taktéž poukazuje na změny komoditní struktury obchodu, což bylo ověřeno mnoha empirickými monografiemi (např. Leamer, 1984). Moderní ekonomické učení analyzuje nejen mezinárodní rozdíly ve vybavenosti výrobními faktory, ale také vliv sklonu k úsporám, růstu populace, míry zahraničních investic a mnoha jiných faktorů, na rozdíly v obchodních tocích jednotlivých ekonomik. Ve vztahu k jistým nedostatkům v předpokladech neoklasických modelů (dokonalá konkurence, konstantní výnosy z rozsahu,³¹

³⁰ Jako příčiny uvádí primitivní sociální prostředí, tradice, nízkou kvalifikaci, nedostatečnou mobilitu výrobních faktorů, předsudky vůči některým povoláním apod.

³¹ Tvůrci těchto nových přístupů zkoumání mezinárodních obchodních toků jsou například Posner (1960), Vernon (1966) nebo Helpman a Krugman (1985).

rovnost produkčních funkcí porovnávaných zemí, dokonalá mobilita výrobních faktorů apod.) se začaly vytvářet nové teorie mezinárodního obchodu pracující v podmínkách nedokonalé konkurence, technologických změn a rostoucích výnosů z rozsahu. Moderní empirická ekonomie se tak věnuje změnám v komoditní struktuře obchodu jednotlivých zemí na základě nových předpokladů, které se více blíží skutečné ekonomické realitě. Výsledky pak dokazují, že například velikost obchodní výměny již nezávisí pouze na nabídkové straně ekonomiky, ale také na faktorech, jako je velikost ekonomiky, množství konkurence v daném odvětví, podobnost obchodovaného produktu apod. (Baldwin, 1986).

Obecným předmětem zájmu výzkumů mezinárodního obchodu je jeho role ve zvyšování bohatství země a blahobytu jeho obyvatel. Poslední fáze globalizace dala prostřednictvím liberalizace obchodních toků mezi zeměmi obrovský prostor pro růst světového obchodu. Jen od 90. let rostl světový obchod dvakrát rychleji než světový hrubý domácí produkt, přičemž země, které jsou více orientovány na obchod, rostly rychlejším tempem. Viner (1950), Bhagwaty a Panagariya (1996), Panagariya (2000), Wonnacott (1996) a mnoho dalších autorů zkoumalo vliv liberalizace obchodu na otevřenost ekonomiky nebo jejich empirická analýza směřovala do oblasti preferenčních obchodních dohod s cílem identifikovat efekty obchodu (*trade creation, trade diversion*). Většina studií, která byla zpracována například Romerem (1990), Grossmanem and Helpmanem (1991), Dollarem (1992), Ben-Davidem (1993), Sachsem and Warnerem (1995), Edwardsem (1998), dokazuje, že liberalizace obchodu má, až na určité výjimky, pozitivní dopad na dlouhodobý ekonomický růst.

Obchodní diverzifikace se také stala předmětem zájmu mnoha studií. Například Imbs a Wacziarg (2003) nebo Koren a Tenreyro (2007), Klinger and Lederman (2006), Cadot a kol. (2009), Parteka (2007) potvrdili, že s rostoucím rozvojem ekonomiky klesá exportní diverzifikace, přičemž od jistého stupně rozvoje se opět vrací. Hausmann a Rodrik (2003), Easterly a kol. (2009) dokumentují, že export zemí je mnohem koncentrovanější než jejich samotná výroba. Evenett a Venables (2002), Brenton a Newfarmer (2007), Amurgo-Pacheco a Pierola (2008) zkoumali intenzitu a rozsah obchodních toků. Ve svých studiích zjistili, že značná část exportního růstu je tvořena růstem intenzity obchodních toků, kdežto pouze malá část je tvořena růstem jejich rozsahu. Klinger a Lederman (2006) a Cadot a kol. (2009) zjistili, že rozsah obchodních toků je velice citlivý na změny v obchodních nákladech, které jsou představovány zejména postupem liberalizace. Například Kehoe a Ruhl (2013) dokazují, že soubor nejméně obchodovaného zboží, který se vyvážel, resp. dovážel před liberalizací v objemu 10 %, se po zavedení liberalizačních opatření zvýšil v portfoliích sledovaných zemí až na 30 %. Výzkumy provedené Sachsem a Warnerem (1997), Autym (2000), potvrzují, že nízká exportní diverzifikace, většinou silně zaměřená na přírodní zdroje, je spojena s nízkým hospodářským růstem. Některé monografie se také zaměřují na diverzifikaci importu. Například Levinsohn (1993), Harrison (1994), Krishna a Mitra (1998) nebo Fernandes (2003) potvrdili, že růst importní diverzifikace přispívá k růstu produktivity práce v jednotlivých zemích, a to vlivem větší konkurence.

Velice aktuální otázkou světového obchodního systému, probíhající na půdě Světové obchodní organizace, je usnadňování obchodu. Tato otázka je zkoumána ve čtyřech oblastech, jimiž jsou přístavní infrastruktura, celní prostředí, regulační prostředí a telekomunikační a informační služby. Studie Světové banky (Wilson a kol., 2003) odhaduje, že zlepšení všech těchto oblastí by přineslo až 10% zvýšení hodnoty obchodu, zvláště pak v rozvojových zemích. Jak upozorňuje Dilip a Banerjee (2007), monografie provedená pod vedením Organizace spojených národů v roce 2001 odhadla přínos z reformy týkající se usnadňování obchodu až na 400 miliard dolarů. Podobné výsledky jsou zaznamenány i ve studii Hummelse (2001). Dlouhodobé diskuse se vedou o efektech liberální a protekcionistické obchodní politiky. I když světová ekonomika za posledních padesát let urazila dlouhou cestu směrem k liberalizaci obchodních vztahů, stále existuje velké množství tarifních a zejména pak netarifních překážek obchodu.

Rychlý hospodářský boom některých rozvojových zemí a stagnace rozvinutých ekonomik dává prostor pro zkoumání strukturálních změn zahraničního obchodu, konkurenceschopnosti a zjevných komparativních výhod. Existují studie, které dokazují, že se geografické světové hospodářské centrum vrací zpět do východní Asie. S tím se přesunuje i centrum světového obchodu. Od 80. let, kde se rozvojové ekonomiky začaly orientovat z čistě importní pozice do role exportních zemí, prošla světová ekonomika velice dynamickými změnami. Mezinárodní obchod byl zaručeně nejdůležitějším hybatelem světového růstu. Rozvojové ekonomiky převzaly většinu *low-tech* a *medium low-tech* výroby díky nízkým nákladům, rychlé industrializaci a technologickému pokroku. Díky tomu rostly rozvojové ekonomiky v posledních desetiletích rychlejším tempem než ekonomiky vyspělé. Nedávná hospodářská krize potvrdila, že otevřené ekonomiky jsou citlivější na změny na mezinárodních trzích, avšak na druhou stranu se jim podařilo se rychleji vrátit do fáze ekonomického růstu (Eichengreen, 2011). Dalším znakem strukturálních změn světové ekonomiky je rychlý nástup jihojižního obchodu (*South-South trade*), probíhající především v asijských ekonomikách, a stagnace obchodu mezi rozvinutými zeměmi (*North-North trade*). Svůj podíl na tomto vývoji má liberalizace obchodu mezi rozvojovými zeměmi, prostřednictvím snižování tarifních překážek obchodu. Pomalu se přetváří i pozice zemí v rámci globálních hodnotových řetězců. I když je 67 % globální hodnoty obchodu vytvořeno v zemích OECD a pouze 25 % této hodnoty náleží rozvojovým zemím (bez nejméně rozvinutých zemí), poměr mezi těmito skupinami se stále zmenšuje (Rashmi, 2013).

Velkým zájmem vědeckých výzkumů zůstává vliv jednotlivých měnových systémů na mezinárodní obchod. Z obecného ekonomického pohledu je známé, že volatilita směnných kurzů má negativní dopad na obchodní toky. Z bližšího pohledu mohou mít změny směnného kurzu silný dopad na strukturu výstupu a investic, na neefektivní alokaci v rámci domácí i zahraniční absorpce, na fungování pracovního trhu, na cenovou hladinu apod. V 70. a 80. letech se ekonomické výzkumy zabývaly především riziky krátkodobé a dlouhodobé volatility směnného kurzu spojenými s prováděním mezinárodních transakcí.

Významnou studii na toto téma zpracoval Mezinárodní měnový fond (MMF) v roce 1984. Bylo zjištěno, že reálný směnný kurz, který je zároveň měřítkem konkurenceschopnosti země, má ve skutečnosti slabý vliv na rozhodování o alokaci výrobních faktorů do odvětví produkce obchodovatelných a neobchodovatelných statků. Zároveň tato studie také stanovuje kanály, kterými volatilita směnných kurzů ovlivňuje pohyb mezinárodního obchodu. Studie poukazuje na skutečnost, že dlouhodobé odchylky směnného kurzu, které odráží rozdíly mezi inflací a náklady jednotlivých zemí, vysílají zavádějící signály, které destabilizují mezinárodní obchodní toky, investiční rozhodování, užívání nástrojů obchodní politiky apod. V roce 2004 provedl Mezinárodní měnový fond revizi své studie z roku 1984, která její závěry potvrdila.

3.3 Zahraněční obchod v české literatuře

Problematikou zahraničného obchodu se v české literatuře doposud zabývala řada autorů, kteří soustředili svou pozornost zejména na zachycení změn v zahraničném obchodě České republiky (ČR). Česká republika je malou otevřenou ekonomikou a zahraniční obchod má pro tuto zemi podstatný význam (blíže viz 5. kap.), tudíž zájem odborné a akademické obce o tuto problematiku je opodstatněný a žádoucí. Z hlediska časového lze publikované stati rozdělit do dvou hlavních období, která se tematicky odlišují. První období se dá vymezit lety 1993–2003, kdy česká ekonomika procházela transformačním obdobím a zahraniční obchod byl v této době značně liberalizován. Druhé období začalo v roce 2004 a trvá doposud. Toto období, které trvá již více než deset let, je spojeno s vyhodnocováním vstupu Česka do Evropské unie (EU) a sledováním změn, které nastávají v zahraničném obchodě ČR pod vlivem globalizace ekonomických činností a větší provázanosti jednotlivých států, někdy i světových regionů. Přitom předmětem zájmu autorů těchto článků není pouze objem a struktura zahraničného obchodu, ale i změny v institucionálním uspořádání, které mají významný vliv a dopad na efektivní fungování obchodních firem v konkurenčním prostředí jak evropských, tak i světových výrobců a prodejců.

Analýza růstu a strukturálních změn v zahraničném obchodě českého zpracovatelského průmyslu byla zpracována Benáčkem a Zemplerovou (1999). Autoři ve svém článku vycházejí z neoklasické teorie zahraničného obchodu a analýzy vnitroodvětvového obchodu s cílem identifikovat směry restrukturalizace výroby v letech 1993–1997 a analyzovat úlohu zahraničného obchodu a zahraničných investic v tomto procesu. Empirická analýza zahrnuje deset nejdůležitějších odvětví zpracovatelského průmyslu a vychází z konceptu zjevných komparativních výhod, faktorové náročnosti, exportní orientace, importní penetrace a tržní koncentrace. Výsledky analýzy odhalily některá zajímavá zjištění: podstata nízkého růstu v průmyslu spočívala v nízké pružnosti reakce českých výrobců na domácí poptávku a mezera tak byla zaplněna dodávkami z dovozu, na druhé straně výroba nebyla schopna uspokojit zahraniční poptávku vývozem, což vedlo k zaostávání českého zpracovatelského průmyslu za výkony například maďarského průmyslu. Podle autorů této analýzy český zahraniční obchod nevykázal v letech 1993–1997 zvláštní posun v rozsahu

meziodvětvové specializace, naopak došlo k větší diverzifikaci výroby, vývozu i dovozu. Ve sledovaném období došlo rovněž k oslabení pozice ČR ve výrobě a obchodu technologicky náročných výrobků a u výrobků náročných na fyzický kapitál, naopak k největším pozitivním změnám došlo u výroby a vývozu výrobků náročných na lidský kapitál, což se projevilo poklesem jejich podílu na dovozech.

Podobnou analýzu zaměřenou na český zpracovatelský průmysl provedl Benáček (2000) v podkladové studii pro zpracování Strategického programu sociálního a ekonomického rozvoje ČR. Na základě komparace podílu jednotlivých výrobků, rozdělených do pěti skupin podle faktorové náročnosti, bylo zjištěno, že v letech 1993–1997 se technologicky náročné výrobky staly v ČR luxusem a poptávka po těchto výrobcích byla uspokojována dovozem. Tímto byla potvrzena původní hypotéza, tj. že česká ekonomika nemá komparativní výhodu ve výrobcích, které jsou technologicky vysoce náročné. Kromě již dříve zjištěných skutečností monografie obsahuje zvláštní část, která je zaměřena na přímé zahraniční investice. V tomto směru autor monografie zjišťuje, že podniky s intenzivní účastí zahraničního kapitálu jsou více specializovány a koncentrovány než domácí zpracovatelský sektor. Výsledky empirické analýzy autor, mimo jiné, dokládá dalšími články, které již dříve publikoval v této oblasti.

Trojice českých autorů (Benáček a kol., 2003) provedla empirickou analýzu faktorů působících na zahraniční obchod a specializaci v transformačním období ČR za použití ekonometrického modelu. Autoři článku uvádějí, že restrukturalizace českých podniků byla významně poháněna obchodní otevřeností, zejména s EU, a český export dosáhl značného pokroku v konkurenceschopnosti v letech 1993–2001, což bylo potvrzeno jeho dynamickým růstem. Zatímco na počátku transformačního období byla konkurenceschopnost české ekonomiky v mezinárodním prostředí dána nízkou úrovní požadovaných mezd, v pozdějším období, zejména díky odstraňování obchodních bariér a přílivu přímých zahraničních investic, se české exporty postupně měnily a kvalita výrobku se stala rozhodujícím kritériem při vývozech i dovozech. Pod vlivem apreciacie české koruny došlo k otevření českého trhu dovozům ze zahraničí. Neomezené šíření dovozu bylo blokováno rostoucí konkurenceschopností českých výrobců, kteří dokázali čelit zahraniční konkurenci nižšími náklady, cenou a kvalitou.

Postavení ČR v dovozu EU zkoumal a srovnával s dalšími vybranými zeměmi Nešvera (2006, 2007) s cílem posoudit, za jaké ceny je schopna ČR uplatnit výrobky zpracovatelského průmyslu na trzích členských zemí EU. Na základě výpočtu koeficientu komparativní úrovně cen zjistil, že ČR v roce 2004 dosáhla zlepšení své konkurenční pozice na trhu EU, v porovnání s rokem 1993. Rozhodující vliv na postavení ČR v dovozu EU měly ve sledovaném období výrobky kovozpracujícího průmyslu, v nichž ČR dosahovala zjevné komparativní výhody. Výsledky analýzy poukázaly také na zajímavou situaci – přestože se zvýšil podíl ČR na vývozech metalurgických výrobků do EU, porovnáním docilovaných cen nebylo potvrzeno, že by ČR měla komparativní výhodu v oblasti metalurgie. Výsledky komparativní analýzy pokrývají zpravidla období 1993–2003, resp. 2004 a obsahují i mezinárodní porovnání. Jedním ze společných

závěrů těchto statí je, že rozdílné ceny výrobků v mezinárodním obchodě odrážejí jejich rozdílnou kvalitu.

Po vstupu Česka do EU nabyla na významu témata související s konkurenceschopností českého zahraničního obchodu a jeho strukturálními proměnami. Posun v konkurenceschopnosti byl nejčastěji hodnocen zvýšením podílu ČR na dovozech do EU a největší zásluha na tomto pozitivním vývoji byla přisuzována příchodu přímých zahraničních investic do ČR, pod jejichž vlivem došlo k strukturálním změnám v ekonomice (Kadeřábková, 2006). Rozhodující úlohu v exportní výkonnosti české ekonomiky začaly sehrávat pobočky zahraničních firem a dosud vysoká nákladová/cenová konkurence-schopnost české ekonomiky vůči starým členským zemím EU se postupně oslabovala a na významu začala nabývat konkurenční výhoda založená na kvalitě. Integrace českých firem do nadnárodních řetězců přispěla k růstu intraodvětvového obchodu, zejména v odvětvích s vysokou technologickou intenzitou, jako je výroba kancelářské techniky nebo automobilový průmysl aj. Změny v technologické náročnosti obchodu byly doprovázeny změnami v jeho faktorové náročnosti: zatímco v roce 1999 převládal v ČR vývoz komodit náročných na pracovní sílu, následovaný technologicky náročnými produkty, které jsou obtížně napodobitelné, v roce 2005 byl zaznamenán nižší podíl komodit pracově náročných ve prospěch kapitálově náročných produktů a zároveň vyšší podíl technologicky náročných produktů. Zahraniční obchod ČR se vyznačoval rovněž silnou geografickou koncentrací a komoditní specializací na německý trh, resp. na silniční vozidla a elektrická zařízení (Kadeřábková, 2006, Kadeřábková a kol., 2007).

Internacionalizací produkce a obchodu ČR se zabýval ve svých člancích i Rojíček (2007, 2010), který neshledává přímý vliv vstupu ČR do EU na dynamiku a strukturu zahraničního obchodu ČR z důvodu dřívější postupné liberalizace obchodu mezi ČR a EU. Nicméně jeho analýzy potvrzují některé projevy se tendence v růstu konkurenceschopnosti i v kvalitativní struktuře zahraničního obchodu ČR (technologická a faktorová náročnost obchodu). Zatímco v roce 1999 činil podíl ČR na dovozech do EU 1,5 %, v roce 2006 se tento podíl zvýšil na 2,6 % a pozitivní změna nastala i v oblasti obchodní bilance. Pozitivně hodnotí zapojení ČR do globálního produkčního řetězce, jako výsledek silného přílivu zahraničních investic, vstup ČR do EU a liberalizaci obchodu, jakož i posun výroby a obchodu, ke kterému došlo za posledních deset let (1995–2005) ve prospěch technologicky náročnějších produktů, které tvoří zhruba 60 % vývozu do EU. Konkurenceschopnost obchodu ČR spatřuje v soustředění se na technologicky či znalostně a kvalifikačně náročné aktivity s vyšší přidanou hodnotou (Rojíček, 2010).

Konkurenceschopnost v mezinárodním prostředí nových členských zemí EU, včetně ČR, popisuje ve svém článku také Plchová (2011). Závěry provedené input a output analýzy, kterou provedla za pomoci vybraných indikátorů, vypovídají o nízkém umístění sledovaných zemí, včetně ČR, v celém souboru hodnocených zemí, ačkoliv čísla naznačují zlepšující se trend po vstupu těchto zemí do EU. Na

druhé straně, podle konceptu Světového ekonomického fóra (WEF), se ČR zařadila do skupiny zemí, které se vyznačují konkurenčně-schopností, která je tažena inovacemi a úrovní HDP vyšším než 17 000 USD.

Světová ekonomická a finanční krize byla další významnou událostí, která se stala předmětem zájmu řady autorů odborných publikací i v české literatuře. Zahraniční obchod ČR a jeho podporu v období krize ve svém článku popisují Gajdůšková a Krčál (2011). Autoři článku nejprve provádějí deskripci dlouhodobého vývoje obchodní bilance ČR a vysvětlují příčiny poklesu vývozu a dovozu ČR v období světové ekonomické krize z let 2008–2009. V další části článku uvádějí hlavní formy podpory exportu, která byla v ČR realizována státními orgány, a upozorňují na některé dlouhodobé problémy, projevující se v institucionální sféře mezi Ministerstvem zahraničních věcí ČR a Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR. K problematice finanční krize a jejích dopadů na českou ekonomiku, včetně zahraničněobchodní oblasti, byla vydána také řada dokumentů, zpráv a prohlášení, publikovaných státními orgány a institucemi, viz např. Singer (2008).

Institucionální stránku zahraničního obchodu a změny v zahraničněobchodní politice ČR popisovaly ve svých publikacích a článcích například Plchová (2001), Fojtíková, 2009, Fojtíková a kol., 2014) nebo Štěrbová (2010). Před vznikem ČR v období centrálně direktivního řízení byla úloha cel jako klasického nástroje zahraničněobchodní politiky v ekonomice deformována a byly vyloučeny ekonomické účinky ve vztahu k domácím výrobcům a spotřebitelům. Avšak i po společenských změnách, spojených s přechodem centrálně řízené ekonomiky na tržní systém hospodářství, docházelo k nedostatečnému využití nástrojů zahraničněobchodní politiky, což bylo výsledkem celkové koncepce zvolené hospodářské politiky, která měla v oblasti zahraničního obchodu liberální charakter a usilovala o co nejrychlejší reorientaci obchodních toků z Východu směrem na Západ. Podíly jednotlivých skupin zemí a pořadí hlavních obchodních partnerů ČSFR a později ČR se postupně měnily již od počátku 90. let 20. století (viz Fojtíková, 2009). Kritické závěry vyplývající z nedostatků zahraničněobchodní politiky v transformačním období podává ve své publikaci Plchová (2001).

Zahraničněobchodní politiku ČR po vstupu do EU rozebírají ve svých publikacích například Fojtíková (2009), Nigrinová v publikaci Hamarnehové a kol. (2005) aj., které uvádějí hlavní institucionální změny, které souvisely s přijetím společné obchodní politiky EU a delegováním většiny národních kompetencí v oblasti obchodní a celní politiky na úroveň nadnárodní, tj. orgány a instituce EU. Štěrbová (2010) se ve svém článku zabývá změnami, které nastaly ve společné obchodní politice EU poté, co byla přijata Lisabonská smlouva. ČR jako jedna z členských zemí EU tedy začala provádět obchodní politiku podle nových unijních pravidel.

Zahraničněobchodní politiku z pohledu mezinárodní politické ekonomie ve svém článku analyzují Krpec a Hodulák (2012). Autoři ve svém článku uvádějí hlavní aktéry, kteří vystupují na straně poptávky a nabídky obchodní politiky

a identifikují jejich cíle, resp. preferované politiky. Jedním z hlavních výstupů textu je interpretace tzv. liberálních obchodních politik vyspělých zemí jako nástroje k dosažení obdobných cílů, o které usilují země s obchodními politikami mnohem více ochranářskými. Přestože tento článek má teoretický charakter, neboť je výstupem základního výzkumu, a tedy nepojednává přímo o zahraničně-obchodní politice ČR, resp. společné obchodní politice EU, určité obecně platné vazby lze aplikovat i na ČR.

Výše uvedené odborné články a stati nelze považovat za vyčerpávající, neboť k problematice zahraničního obchodu ČR byla vydána celá řada dalších publikací a článků, které nebyly na tomto místě uvedeny (viz např. Jandová, 2006, 2008; Jirges a Plchová, 1996; Kubišta, 1999; Mesároš, 2000; Svatoš, 2009 aj.). Nicméně přehled výše uvedených titulů podává základní informaci o dosavadním výzkumu v oblasti zahraničního obchodu ČR.

3.4 Dílčí závěr k rešerši literatury a teoretickému poznání

Význam zahraničního obchodu pro ČR, jako malou otevřenou ekonomiku, lze odůvodnit omezeností domácího trhu, jak na straně poptávky, tak i nabídky. Příčiny jejího obchodování, jakož i strukturu vývozu a dovozu lze odvodit z neoklasické teorie, zejm. Heckscherova-Ohlinova teorému vybavenosti země výrobními faktory, ale dále z teorie vnitroodvětvového obchodu a Nové teorie mezinárodního obchodu, která byla rozpracována Paulem Krugmanem či Marcem Melitzem.

Empirická analýza v oblasti zahraničního obchodu ČR, která byla provedena řadou autorů, dospěla ke shodným závěrům o změnách v kvalitativní struktuře obchodu v průběhu 90. let 20. století a sílící tendenci k rozvoji vnitroodvětvového obchodu. Zatímco na počátku transformačního období byla komparativní výhoda českého vývozu shledána v oblasti výrobků náročných na lidskou práci a ČR se na světovém, zejm. evropském trhu prosazovala zejména prostřednictvím nákladové, resp. cenové konkurenceschopnosti, na konci 90. let 20. století se již řada českých výrobků prosazovala svou kvalitou a technologickou náročností. K tomuto pozitivnímu vývoji přispěla řada okolností, zejména však vytvoření stabilní demokratické společnosti fungující na systému tržního hospodářství a prosazování liberální politiky v oblasti obchodu a investic.

Situace ve světové ekonomice se postupně mění. Ke změnám dochází v oblasti komparativních výhod, jimiž jednotlivé země v daný čas na svém území disponují, a změny nastávají i v příjmové úrovni zemí, to vše se odráží v jejich postavení a podílu na světovém obchodě. Současně s tímto rostou na významu nadnárodní řetězce, které pokrývají značnou část světové výroby, obchodu a investic. Vzhledem k tomu, že výroba a obchod jsou v ČR značně propojeny s okolním prostředím a růst české ekonomiky je závislý na zahraničním obchodě, je potřeba směřovat další výzkum v této oblasti na zvyšování konkurence-schopnosti českých firem v mezinárodním prostředí.