VLIV GLOBALIZACE NA FUNGOVÁNÍ MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Marek Rojíček, Centrum ekonomických studií, VŠEM*

1. Úvod

Během uplynulé dekády došlo k výrazným změnám v pozici národních ekonomik vůči globálním hodnotovým řetězcům. Vlivem silné dynamiky přímých zahraničních investic prakticky do všech zemí došlo k silnému propojení jejich ekonomik. Ve spojení s odstraňováním celních bariér a vytvářením zón volného obchodu se mezinárodní obchod svou povahou blíží obchodování uvnitř státu a často dokonce vnitrofiremním operacím. Zatímco klasická ekonomická teorie se zaměřovala na obchodování s finálními produkty a vysvětlovala obchod na základě efektivity výrobních faktorů, jsou v současnosti hledány teoretické přístupy, které by dokázaly interpretovat nové jevy v ekonomice. Roste dynamicky obchodování s meziprodukty, které tvoří již většinu obchodovaného zboží. To je také příčinou obrovského nárůstu obrátu zahraničního obchodu v poměru k vytvořené přidané hodnotě. S tím souvisí také výrazný růst vertikální specializace a outsourcingu jako průvodních jevů ekonomické globalizace. Mění se organizační schémata obchodních vztahů, kdy výrobní firmy zapojené do nadnárodních řetězců často nerozhodují o tom, kdo jsou jejich dodavatelé či odběratelé a za jaké ceny od nich nakupují nebo jim prodávají. Cílem tohoto článku je ukázat vztah ekonomické teorie a praktického fungování mezinárodního obchodu v kontextu prostředí globálních hodnotových řetězců. Současně jsou naznačeny důsledky změny globálního prostředí na konsistenci a vypovídací schopnosti makroekonomických ukazatelů, které popisují vztah zahraničně-obchodních transakcí, ekonomického růstu a finanční pozice jednotlivých zemí.

2. Teoreticko-metodologická východiska mezinárodního obchodu

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

* Autor zároveň působí na ČSÚ jako vrchní ředitel Sekce makroekonomických statistik. Článek vznikl s podporou projektu MŠMT výzkumná centra 1M0524.

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

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

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

Mezi první novodobé teorie zahraničního obchodu patřila modifikace klasické ricardiánské teorie Eli Heckscherem a Bertilem Ohlinem (viz Leamer, 1995), která postavila jeho fungování na rozdílném vybavení zemí produkčními faktory. To umožnilo integrovat teorii zahraničního obchodu do systému neoklasické ekonomické teorie. Vztah zahraničního obchodu a ekonomického růstu je v tomto přístupu chápán jako změna ve vybavení produkčními faktory. Jestliže dojde k nárůstu kapitálu a počet pracovních sil se nezmění, vzroste hranice produkčních možností. Avšak díky zvýšení nabídky kapitálu cena tohoto faktoru klesne, což má za důsledek rychlejší růst produkce kapitálově náročnějšího zboží. Zároveň vzroste poptávka po práci, což povede k růstu cen zboží náročnějšího na práci a jeho produkce doma klesne. Po kapitálově náročnějším zboží vzroste poptávka v zahraničí a díky tomu vede ekonomický růst k růstu vzájemného obchodu. Mezinárodní obchod byl v tomto konceptu chápán jako substitut faktorové mobility mezi zeměmi.

Po druhé světové válce se postupně začaly rýsovat změny v konceptu pojetí zahraničního obchodu. Začala se ukazovat potřeba zpřesnit a modifikovat teoretické předpoklady, na nichž stojí celá klasická myšlenková koncepce. Zejména se projevila nutnost kvalitativně nově pojmut dominující faktory v zahraničním obchodě, především roli technologií a technického pokroku. Došlo postupně ke kritice Heckscher-Ohlinova modelu, kdy sice bylo do značné míry uznáno jeho potvrzení fakty, ale současně nedokázal vysvětlit obchod mezi zeměmi s podobným vybavením produkčními faktory. Bylo argumentováno, že specializace zemí na určitý typ komodit vede hlavně v rozvojových zemích ke stagnaci a růstové šance vznikají spíše při specializaci na výrobky a služby náročné na kvalifikovanou pracovní sílu. Dále mu byla vytýkána neudržitelnost předpokladů, jako je mezinárodní imobilita výrobních faktorů nebo

neexistence dopravních nákladů. Klasická teorie se ukázala jako statická, zaměřená na dosahování stabilní rovnováhy bez výrazné změny produkčních systémů. Někteří ekonomové hledali cestu z omezení klasické teorie její dynamizací, která by umožňovala objasnit změny ve struktuře obchodu a jeho toků v průběhu času.

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

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

Vnitroodvětvový obchod

Postupně narůstal v teoretické literatuře zájem o tzv. vnitroodvětvový obchod, tedy o vysvětlení toků mezi stejnými obory. V této souvislosti se poukazovalo na význam kvalitativních rozdílů a stupně kvalifikovanosti pracovní síly. Model komparativních výhod, stejných technologií a preferencí s různým vybavením produktivních faktorů začal být postupným vývojem ekonomického myšlení překonáván. „Nová“ teorie zahraničního obchodu je založena na předpokladu rostoucích výnosů z rozsahu, který je důsledkem širší změny v ekonomickém myšlení v 80. letech v souvislosti s „novou“ teorií růstu (viz Fagerberg, 2000).

Tradiční Heckscher-Ohlinova teorie uvádí, že struktura zahraničního obchodu odpovídá relativní vzácnosti výrobních faktorů jednotlivých zemí a intenzitě jejich využití v produkčním procesu. Z toho implicitně vyplývá, že obchodní výměna se tak odehrává ve vzájemně komplementárních produktech. Grubel a Lloyd (1975) poprvé pozorovali a popsali anomálii, která neodpovídala této teorii. Šlo o to, že vysoký podíl průmyslového obchodu tvořily obousměrná výměna produktů uvnitř stejné skupiny zboží a tedy pravděpodobně se stejnou strukturou výrobních faktorů.

Tento obchod, který nazvali vnitroodvětvovým obchodem, se odehrává s obdobnými, pouze mírně odlišnými produkty v prostředí nedokonalé konkurence, resp. s blízkými substituty, které požadují zákazníci s odlišnými preferencemi v různých zemích. Kritika nejprve odmítala tuto teorii s argumentem, že jde o statistické zkreslení Heckscher-Ohlinovy teorie. To znamená, že pokud bychom se dívali na podrobnější úroveň komoditní klasifikace, zjistili bychom, že obchodovány jsou komodity s odlišnou strukturou produkčních faktorů. Teoreticky i empiricky však byla prokázána platnost Grubel-Lloydova pozorování (Havrylyshyn, Kunzel, 1997).

Vysvětlení nové teorie spočívá v existenci úspor z rozsahu na úrovni firmy a existence nedokonalé konkurence, což je v rozporu s předpoklady Heckscher-Ohlinovy teorie. Empirické studie ukázaly, že rozsah vnitroodvětvového obchodu je tím větší, čím vyspělejší a rozvinutější je daná ekonomika. Výrazný růst vnitroodvětvového obchodu byl zaznamenán v exportně orientovaných zemích jihovýchodní Asie. Lze z toho vyvodit, že vyšší míra intraodvětvového obchodu odráží vyšší schopnost obstát v konkurenci v měnícím se prostředí a přizpůsobit se mu. Vnitroodvětvový obchod je výsledkem zvýšené specializace, nikoliv její příčinou.

Předpoklady připravenosti země obstát v mezinárodní konkurenci a přizpůsobit se měnícímu se prostředí jsou ovlivněny různými faktory, jako jsou měnová a fiskální politika, trhy výrobních faktorů, míra investic nebo tarifní a netarifní překážky v zahraničním obchodě. Liberalizace obchodu přitom nabízí výraznou příležitost pro specializaci. Zejména v rámci jednotlivých odvětví může jít o méně nákladné řešení, než jsou nové investice. Současně toto řešení díky nižším požadavkům na mobilitu výrobních faktorů přináší nižší sociální náklady.

Modely obchodních vztahů

Ekonomická teorie implicitně předpokládá, že obchodní výměna funguje na základě tradičních tržních vztahů, kdy prodávající (vývozce) dodává zboží kupujícímu (dovozce) za tržní cenu a současně s výměnou zboží dochází ke změně jeho vlastnictví. Z tohoto modelu také vycházejí makroekonomické statistiky, kdy základním principem pro sestavování národních účtů a platební bilance jsou přeshraniční transakce založené na změně ekonomického vlastnictví aproximovaného zpravidla přechodem celních hranic.

Obrázek 1

Schéma tradičního modelu obchodování

Zdroj: vlastní zpracování.

V tomto jednoduchém případě jde zboží od subjektu B k subjektu A a současně dochází k toku peněz obráceným směrem (viz obrázek 1). Kdy přesně dojde ke změně vlastnictví mezi A a B bude záležet na obchodní smlouvě a platebních podmínkách. Ekonomické statistiky použijí překročení hranice jako bod, kdy dojde ke změně vlastnictví zboží. Z tohoto modelu v zásadě vychází klasická teorie zahraničního obchodu.

Obrázek 2

Schéma obchodování bez změny vlastnictví

Zdroj: vlastní zpracování.

Ve skutečném světě to ovšem nikdy není tak jednoduché, většina transakcí probíhá přes zprostředkovatele, což může mít vliv na načasování transakce a v neposlední řadě na záznam této transakce. Načasování platby může velmi kolísat a tak může docházet mezi kupujícím a prodávajícím k vytvoření závazku, který pomine s okamžikem zaplacení zboží, nebo je naopak zaplacené ještě před jeho dodáním. Zboží také často překračuje hranice, ale nemění svého vlastníka. Klasickým příkladem je tzv. zušlechťovací styk, kde zboží (komponenty) je vyvezeno z jedné země do druhé, aby tam bylo zkompletováno a následně vyvezeno zpět (viz obrázek 2). Fakticky je pouze vyvážena služba, avšak statistika zahraničního obchodu tuto transakci zahrne jako dovoz a vývoz zboží podle principu překročení hranice. V účetnictví procesora (tj. firmy, která provádí zušlechtění) se však objeví pouze tržby za poskytnutou službu.

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

Obchodování v rámci nadnárodních společností

Situace, kdy pohyb zboží nekoresponduje se změnou vlastnictví zboží, se stává čím dál více uplatňovaným modelem při obchodování s tím, jak stále větší část transakcí je realizována uvnitř nadnárodních skupin (vnitrofiremní obchod). V tomto případě navíc dochází ke zkreslování účetních dat v závislosti na smluvních cenách a používání servisních poplatků k alokaci zisku s ohledem na daňové zatížení. Jednotliví „hráči“ v celém procesu výroby a obchodování bývají umístěni v různých zemích a tyto případy tak ovlivňují statistiku zahraničního obchodu (viz obrázek č. 3).

Obrázek 3
Schéma intrafiremního obchodování

Zdroj: vlastní zpracování.

Obchodování se službami

Zatímco klasická teorie mezinárodního obchodu uvažovala zejména transakce se zbožím, v posledních několika desetiletích výrazně vzrostly transakce nehmotného charakteru, především se službami. Zlepšování technologií, standardizace, infrastruktury a snižování nákladů na přenos dat umožnily, že mnoho činností službového charakteru je ve zvyšující se míře produkováno a spotřebováváno na odlišných místech. Pokrok ICT zvýšil obchodovatelnost mnoha druhů služeb a vytvořil jejich nové druhy. Jedná se zvláště o tzv. znalostní služby, jako je pořizování a zpracování dat, výzkumné a konzultační služby, které mohou být prováděny prostřednictvím internetu. Do levnějších destinací formou off-shoringu jsou přesunovány také služby typu call center (viz OECD, 2008).

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

Dalším důvodem, proč je potřeba věnovat pozornost obchodování se službami, jsou stírající se rozdíly mezi „zbožovým“ a „službovým“ obchodem. Přestože hranice mezi zbožím a službami je zdánlivě zřejmá, ve skutečnosti tomu tak není. Týká se to zejména operací, při nichž nedochází při fyzickém pohybu zboží ke změně vlastnictví. Např. u operací, kdy je zboží (komponenty) dovezeno do určité země k zušlechťení (montáži) a finální výrobky jsou vyvezeny zpět, aniž by došlo ke změně vlastnictví, je otázkou, zda se uskutečnil dovoz a vývoz zboží (komponent a finálních výrobků) nebo se uskutečnil pouze vývoz služby (zušlechťovatelská operace). V tom se liší tradiční přístup statistiky zahraničního obchodu založeného na překročení hranic (celní deklaraci) a přístupy platební bilance, kde je klíčová změna vlastnictví (viz IMF, 1993). Analogicky lze uvést příklad merchatingu, kdy zboží fyzicky nepřekračuje hranice (je obchodováno v zahraničí), ale dochází ke změnám vlastnictví. Pojetí zušlechťovatelských operací je široce diskutované téma v souvislosti s připravovanou revizí standardů národních účtů a platební bilance, která významně změní strukturu obchodu některých zemí ve prospěch služeb. Týká se to např. Číny, kde podíl zušlechťovacího styku tvoří téměř polovinu zbožového obchodu (viz WTO, 2010).

3. Globalizační jevy v mezinárodním obchodě

Struktura a dynamika mezinárodního obchodu je v současné době silně ovlivňována globalizací produkčních řetězců a s tím spojeného obchodování v rámci nadnárodních korporací (viz např. Arndt, 2001). Zatímco ekonomická teorie se převážně zabývá obchodováním s finálními produkty, vznik globálních hodnotových řetězců má za následek kromě zvýšení objemů mezinárodního obchodu zejména změnu jeho struktury ve prospěch meziproduktů (tj. surovin, komponent a nedokončených výrobků). V současné době tvoří meziprodukty zhruba 60 % světových nepalivových dovozů (viz OECD, 2008). Na základě údajů z input-output tabulek zemí OECD lze pozorovat zvyšování podílu dovážených meziproduktů ve většině z nich. Stále menší část výroby je prováděna uvnitř hranic národních států, snižuje se podíl přidané hodnoty na objemu produkce. Globalizace hodnotových řetězců má za následek zvyšující se intraodvětvový obchod. Evidentní je to zejména v malých ekonomikách s vysokým přílivem přímých zahraničních investic.

Koncept globálního hodnotového řetězce

Tradiční otázka ekonomů, s kým (teritoriální struktura) a s čím (komoditní struktura) obchodujeme, se stává s konceptem globálního hodnotového řetězce minulostí. Souvisí to s relativizací pojmu „země původu“ u zboží v situaci, kdy produkty v procesu výroby a distribuce přecházejí hranice několikrát. Netýká se to ve větší míře komodit, jako jsou nerostné suroviny nebo potraviny, ale v řadě odvětví zpracovatelského průmyslu je globalizace hodnotového řetězce významným jevem. Nejvíce fragmentovaný je výrobní řetězec u výrobků elektrotechnického průmyslu, zejména počítačů a mobilních telefonů. Významným faktorem je přitom relativně vysoká cena

těchto výrobků v poměru k jejich hmotnosti, která minimalizuje jednotkové transakční náklady spojené s fragmentací výroby. Přínos spojený s alokací jednotlivých článků hodnotového řetězce do různých zemí podle jejich konkurenční výhody tak převyšuje přepravní náklady s tím spojené.

Hodnotový řetězec zahrnuje celé spektrum aktivit, které firmy uskutečňují počínaje návrhem určitého produktu až po jeho konečné užití. Zahrnuje design, výrobu, marketing, distribuci a podporu. Tyto aktivity mohou být zajišťovány v rámci jedné firmy, nebo rozděleny mezi různé dodavatele. Hodnotový řetězec může vytvářet zboží nebo služby a fungovat v rámci určitého území nebo být geograficky široce rozprostřen. Koncept globálního hodnotového řetězce (GVC – Global Value Chain) se specificky zabývá případy, kdy je celý proces rozprostřen mezi různé firmy a odehrává se v globálním prostředí (www.globalvaluechains.org).

Box 1 – Typologie globálních hodnotových řetězců

Zatímco převažující literatura se zmiňuje pouze o dvou formách koordinace přeshraničních ekonomických aktivit (tržní a hierarchická), některé studie zmiňují převažující formu „síťové“ koordinace, kde se jednotlivé typy vzájemně liší svou strukturovaností (např. Gereffi, Humphrey, Sturgeon, 2005):

Trhy – nejjednodušší forma řízení globálního hodnotového řetězce. Tento GVC zahrnuje firmy a jednotlivce, kteří vzájemně nakupují a prodávají zboží s minimální interakcí nad rámec výměny zboží a peněz.

Modulární hodnotové řetězce – nejvíce se blíží trhům. Typicky firmy vyrábějí a prodávají zboží nebo poskytují služby na základě specifikace zákazníka. Dodavatelé v tomto typu řetězce obvykle přebírají plnou odpovědnost za celou výrobní technologii a používají strojové vybavení pro hromadnou výrobu, které rozprostírou investiční náklady mezi širokou skupinu zákazníků. Vazby jsou silnější než u jednoduchých trhů kvůli vysokému objemu toku informací, na druhé straně internalizace oblasti znalostí uvnitř firmy znamená, že mezifirmní vazby nelze označit za příliš těsné.

Relační hodnotové řetězce – v tomto síťovém modelu hodnotového řetězce jsou vzájemné vazby založeny na příbuzenských nebo sociálních vztazích, prostorové blízkosti, etnických vazbách apod.

Nedobrovolné hodnotové řetězce – v tomto typu GVC jsou menší dodavatelé závislí na dominantních kupujících. Tyto sítě jsou často charakteristické vysokým stupněm dohledu a řízení vedoucí firmou. Asymetrie vztahů nutí dodavatele k vazbám, které jsou specifické pro konkrétní zákazníky a vedou k silné závislosti a vysokým nákladům na změnu obchodních partnerů.

Hierarchie – tento model řízení je charakteristický vertikální integrací (tj. transakce se odehrávají uvnitř jedné firmy). Dominantní formou řízení je manažerské.

Koncept GVC představuje jeden z možných přístupů ke zkoumání struktury a dynamiky globálních odvětví na mikroúrovni (viz Gereffi, 1994). Historicky dřívější byl koncept „Globálních komoditních řetězců“, kde dominantní subjekty vystupují v roli kupujících. Tento koncept se soustředil zejména na roli velkých maloobchodních řetězců, např. Wal-Mart nebo obchodníků se značkovým zbožím, jako je Nike. Přestože typičtí „globální nakupující“ jsou vlastníky (pokud vůbec) pouze několika továren, objemem nákupů získávají významný vliv na své dodavatele. Rozhodují totiž o tom, jaké, jak, kdy a kdo bude vyrábět zboží, které prodávají. Extrémní tržní síla umožňuje globálním nakupujícím vytvářet silný cenový tlak na své dodavatele, na který reagují přemísťováním výroby do zemí s nízkými výrobními náklady a přenášením tlaku na snižování nákladů dále v dodavatelském řetězci.

V řetězcích tažených výrobcí naproti tomu dominují velké průmyslové podniky, jako je General Motors nebo IBM. Zjednodušeně řečeno, řetězce tažené producenty mají více vazeb mezi pobočkami nadnárodních firem, zatímco řetězce tažené kupujícími mají více vazeb mezi právně nezávislými subjekty. Vysvětlením tohoto rozdílu je fakt, že řetězce tažené kupujícími produkují relativně jednoduché výrobky, jako jsou oděvy, zařízení do domácností nebo hračky. Inovace těchto produktů totiž spočívá spíše v produktovém designu a marketingu, než v průmyslovém know-how a pro dominantní firmy v tomto řetězci je poměrně snadné nechat výrobu outsourcovat. V technologicky a kapitálově náročných odvětvích, které dominují řetězcům taženým výrobcí, musejí být znalosti vyvíjeny a rozmísťovány uvnitř vlastnických struktur, aby nedošlo k jejich úniku ke konkurenci. Typickými příklady těchto odvětví je automobilový a elektrotechnický průmysl.

Postupem času však dochází k integraci obou přístupů, kdy se na jedné straně producenti dostávají do role kupujících prostřednictvím outsourcingu a zároveň výrazně vzrostly nároky kladené na schopnosti dodavatelů. V současné době se již globální sítě výrobců nevěnují pouze produkci jednoduchých výrobků, ale dodávají technologicky a kapitálově náročné produkty a sofistikované služby.

Vliv vertikální specializace na mezinárodní obchod

Existuje silná vazba mezi internacionalizací produkce, tj. umísťováním produkce do jiných zemí prostřednictvím PZI, a růstem zahraničního obchodu, není tomu však vždy. Pokud například určitá firma začne zásobovat trhy v jednotlivých zemích určitými výrobky prostřednictvím výrobních kapacit v daných zemích, místo aby tam je tam vyvážela, dojde naopak s růstem internacionalizace k poklesu zahraničního obchodu (Hummels, 1998). Vazba internacionalizace produkce a růstu obchodu bude pouze v případě, že země jsou vzájemně propojeny vertikálními vazbami, tj. země se specializují na určitou fázi produkčního řetězce. V tomto případě dochází k sekvenčnímu typu produkce, kdy jedna země dováží zboží z jiné země, to slouží jako mezispotřeba pro výrobu dalšího meziprojektu, a tento proces fragmentace produkčního řetězce končí v okamžiku, kdy je daný výrobek určen pro konečné užití. Hovoříme pak o „vertikální specializaci“.

Vertikální specializace souvisí úzce s pojmem „outsourcing“, ale nejde o totožné jevy. Outsourcing můžeme definovat jako „umístění jedné nebo více fází produkce zboží mimo domácí ekonomiku“ (Hummels, 1998, s. 82). Vezměme si příklad, kdy japonská firma umístí výrobu počítačových komponent z Japonska na Tchaj-wan, odkud pak vyrobené díly dováží a montuje z nich počítače, které jsou určeny pouze pro domácí trh. V tomto případě došlo k outsourcingu, ale nedošlo k vertikální specializaci. Pokud však Japonsko bude vyrobené počítače vyvážet, dochází jak k outsourcingu, tak i k vertikální specializaci.

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

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

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

Zhruba do roku 1980 byla výroba počítačů silně vertikálně integrována. Počítače byly představovány dominantně sálovými počítači, jejichž hardware a software byl vyvíjen v rámci jedné společnosti. Tato společnost rovněž provozovala prodej a marketing a nebylo tedy možné koupit počítač nebo programové vybavení v běžném obchodě. S vynálezem osobních počítačů sestavovaných ze standardizovaných součástek pro masový spotřebitelský trh se počítačové odvětví posunulo směrem

k horizontální struktuře. Jedna společnost tedy vyrábí např. pevné disky, další grafické karty, třetí nabízí software apod. Posun směrem k horizontální struktuře produkčního řetězce posílil smluvní výrobu v elektrotechnickém průmyslu. Mezi smluvní výrobce (Contract Manufacturers) patří firmy, které vyrábějí produkty prodávané pod jinými značkami (OEM – Original Equipment Manufacturer).

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

Míra vertikální specializace v jednotlivých zemích může být zkoumána přímými metodami, jako je analýza obchodování s meziprodukty nebo případové studie. V poslední době se dostávají dopředu metody založené na modelování s využitím mezinárodních input-output tabulek (např. WTO, 2010). Tyto metody jsou více postaveny na odhadech a vyžadují určité předpoklady,¹ umožňují však analýzu dopadů mezinárodního obchodu na makroekonomické agregáty, jako je hrubý domácí produkt nebo zaměstnanost. S využitím input-output tabulek lze kvantifikovat podíl dovozu obsažený ve vývozu a tedy odhadnout skutečný přínos zahraničního obchodu pro jednotlivé země bez ohledu na to, kolikrát zboží projde přes hranice. S využitím Leontievy inverzní matice lze vzít v úvahu všechny zpětné vazby mezi zeměmi i odvětvími a zachytit hodnotu vstupů z dovozu použitých přímo nebo nepřímo ve všech fázích produkce zboží určeného na vývoz v jednotlivých zemích (viz Leontief, 1951).

Na základě modelu zkonstruovaného pro 9 asijských zemí a USA se podíl dovozu určeného pro export pohyboval v roce 2008 od 14 % (Indonésie) do 58 % (Singapur), v USA činil 15 %. Z toho vyplývá, že zatímco ve Spojených státech tvořil příspěvek domácí ekonomiky k vývozu 85 %, v Singapuru to bylo jen 42 %. Mezi méně vyspělými zeměmi je Indonésie výjimkou z důvodu struktury svého vývozu zaměřeného zejména na zemědělské výrobky. Ve většině zemí dovozní náročnost vývozu mezi roky 2000 a 2008 rostla, v některých však klesala (viz WTO, 2010). Růst byl patrný zejména v nejvyspělejších ekonomikách (USA, Japonsko) vlivem rozšiřování offsho-

1 Např. homogenita produkce určené pro domácí a zahraniční trh, linearita meziodvětvových vztahů, atd. Sestavování mezinárodních input-output tabulek je rovněž náročné na zdrojová data a vyžaduje řešení řady úskalí, jako je sladění produktových a odvětvových klasifikací, ocenění dovozu a vývozu ve vztahu k cenám producentů, asymetrie údajů o zahraničním obchodu mezi partnerskými zeměmi, reexport a řada dalších.

ringových a intrafiremních činností nadnárodních společností se sídlem v uvedených zemích. Pokles v některých zemích naopak může souviset s rozšiřováním základny domácích subdodavatelů. V Číně se dovozní náročnost odhaduje na více než třetinu, přičemž významnou roli hrají tzv. zvláštní exportní zóny, odkud pochází téměř polovina vývozu. Koncept obchodování s přidanou hodnotou má vliv na měření bilaterálních obchodních bilancí mezi zeměmi. Zatímco celková obchodní bilance je dána rozdílem mezi vývozem a dovozem, příspěvky jednotlivých obchodních partnerů se liší v závislosti na tom, zda jsou měřeny hrubým (standardním) nebo čistým způsobem. Deficit Spojených států s Čínou by tak podle konceptu obchodování s přidanou hodnotou byl nižší o více než 40 %.

Obchodování prostřednictvím nerezidentů

Jak již bylo uvedeno výše, existuje v zásadě dvojí pojetí zachycování zbožových transakcí v mezinárodním obchodě. Jedno vychází z principu pohybu zboží a zachycuje operace, při kterých zboží překračuje hranice. Není přitom zásadní, zda došlo ke změně vlastnictví mezi rezidenty obchodujících zemí. Případy, kdy zboží překračuje hranice bez změny vlastníka, mají rostoucí trend. Problém nastává tehdy, pokud se tyto operace správně nezachytí v jednotlivých statistikách. Rozdíl salda vývozu a dovozu se může značně lišit v závislosti na rozdílu v cenách dováženého a vyváženého zboží deklarovaného „na hranici“ a hodnotě transakcí mezi rezidentem a nerezidentem. Nesprávné zachycení těchto transakcí v makroekonomických statistikách může mít i reálné dopady na ekonomiku, protože jednotliví hráči získávají zkreslené informace pro své rozhodování, ať už se jedná o vlády a centrální banky, nebo tržní subjekty.

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

Dalším podstatným faktorem, který přispívá ke ztížení ekonomické interpretace pohybu zboží, je výhodná geografická poloha – což je případ České republiky. Ta se projevila v uplynulých letech v obrovském rozmachu skladových prostor a tranzitní kamionové dopravy v posledních letech. Zboží je do ČR dovezeno, ve skladu pak proběhnou drobné operace (např. balení) a následně putuje dále přes české hranice s novým obalem a také vyšší cenou. Pokud je obchodování realizováno prostřednictvím rezidentů dané země, jedná se o klasický re-export a hodnota obchodní marže se objeví v přidané hodnotě tuzemského zprostředkovatele. Pokud je však zahraniční obchod realizován prostřednictvím zahraniční firmy, která není v ČR usazená a neplatí

zde ani daň z příjmů (tedy operuje sice na území ČR, ale je nerezidentem), hodnota zprostředkování se objeví v účetnictví jiné země a dochází k nekonzistenci hodnoty zahraničního obchodu ČR (na principu překročení hranic) a přidané hodnoty realizované v ČR.

Dopad tohoto jevu na obchodní bilanci lze ilustrovat na zjednodušeném příkladu (viz obrázek 4). Řekněme, že české firmy prodají zahraničním firmám zboží v hodnotě 100, které tyto firmy následně fyzicky vyvezou z České republiky a prodají je německým firmám za 120. Obdobná situace je v opačném směru, kdy zahraniční firmy dovezou zboží do ČR z Německa v hodnotě 80, ale prodají je českým firmám za 90. Obchodní bilance oceněná na principu překročení hranic je 40, ale skutečná národní bilance českých firem vůči zahraničí je daná oceněním v okamžiku změny vlastnictví a je podstatně nižší (v našem případě pouze 10).

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

Obrázek 4

Ilustrace obchodování prostřednictvím nerezidenta

Zdroj: vlastní zpracování.

Pokud je však zahraniční obchod realizován prostřednictvím firmy, která nemá povahu rezidenta ČR, hodnota zprostředkování se objeví v účetnictví země, kde má daná firma sídlo (např. Německo) a dochází k nekonzistenci hodnoty zahraničního obchodu ČR (na principu pohybu zboží) a přidané hodnoty realizované v zemi ČR. Pro tyto operace se také používá pojem „kvazi-tranzitní obchod“ (viz box 2).

Box 2 – Definice některých transakcí v zahraničně-obchodních vztazích

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

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

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

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

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

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

Typickým případem je jednak tzv. „Rotterdamský efekt“,² ale stále více se objevují kvazi-tranzitní operace také v obchodu uvnitř Evropské unie (včetně České republiky).³ Zatímco v případě klasického „Rotterdamského efektu“ zboží tranzitní zemí pouze protéká, v případě „vnitrounijního kvazi-tranzitu“ nabývají transakce velmi různorodých podob. Očišťování zahraničně-obchodních transakcí od kvazi-tranzitního

2 „Rotterdamský efekt“ znamená, že se zahraniční obchodní transakce ohláší pro statistiky EU nejprve jako dovoz ze země mimo EU do členského státu EU, ve kterém zboží překročilo hranice EU a bylo propuštěno do volného oběhu. Tento statistický záznam tvoří součást systému Extrastat. Další pohyb zboží z tohoto členského státu EU do členského státu EU, který je konečnou skutečnou dovážející zemí, je následně zaznamenán jako odeslání (vývoz) a příchod (dovoz) mezi těmito dvěma členskými státy EU v rámci Intrastatu. „Rotterdamský efekt“ existuje i v případě vývozu ze Společenství, ovšem v menší míře. Vede k nadhodnocení objemu vývozu a dovozu u členských států EU, které jsou tomuto jevu vystaveny (viz EC, 2007).

3 Jako první případ tzv. „vnitrounijního kvazi-tranzitu“ popsalo Maďarsko (viz UNECE, 2010).

obchodu se doposud týkalo spíše hraničních zemí EU, zejména těch s významnými přístavy (Nizozemsko, Belgie). Zásadním problémem je kvantifikace tohoto druhu obchodování v situaci, kdy celní statistika existuje pouze na vnější hranici EU a jeho další pohyb mezi členskými státy je zachycován pouze statisticky.

Převažující část těchto operací probíhá mezi vlastnickými spřízněnými subjekty, přičemž motivace je různá (viz tabulka 1). Může se jednat o logistické důvody, kdy určitá země má z geografického hlediska strategickou polohu a slouží jako exportní brána do dalších zemí (týká se zejména zemí střední Evropy včetně České republiky). Může také jít o výše popsané případy zušlechťovacích operací nebo strategii nadnárodních firem o rozdělení trhu. Škála motivů je různorodá, základem je však redukce nákladů a daňová optimalizace.

Tabulka 1

Typy aktivit a motivace obchodování nerezidentských firem

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

Zdroj: vlastní zpracování na základě prezentace statistického úřadu Maďarska.

Možné řešení těchto nekonzistencí je v zásadě dvojí. Buď se imputuje do dovozu služeb položka nazvaná „branding“⁴ nebo jsou údaje o zbožíovém obchodu mezi hranicemi upraveny na pojetí změny vlastnictví. Zatímco oficiálně je v rámci EU preferován první způsob, který zajišťuje konsistenci zbožíového obchodu s celní statistikou a úprava je provedena v bilanci služeb, metodicky správnější a pro analytické účely vhodnější je úprava zbožíového obchodu. Na straně nerezidenta (rezidenta jiné země) se pak jedná o tzv. merchanting, tedy obchodní služby v zahraničí, které vstupují do vývozu služeb.

Z hlediska dopadů výše uvedených jevů na makroekonomické agregáty je závažná zejména disproporce mezi nabídkou a poptávkou v ekonomice. Z definice platí, že úhrnná nabídka (přidaná hodnota a dovoz) se rovná úhrnné poptávce (spotřeba, investice, zásoby a vývoz). Bilanční nerovnováha, která je uměle vytvořena rigiditou statistiky zahraničního obchodu, pak především zkresluje stranu poptávky.

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

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

5. Dopady globalizace na zahraniční obchod ČR

Po vstupu České republiky do Evropské Unie v roce 2004 byl systém hraniční statistiky založený na celních deklaracích nahrazen pro transakce uvnitř EU statistickým sběrem dat nazvaným „Intrastat“. Z důvodu změny systému zjišťování byl rovněž nově definován okruh respondentů statistiky zahraničního obchodu. Respondenty se staly všechny subjekty, které byly v České republice plátcí daně z přidané hodnoty (DPH) a překročily stanovenou hodnotu vývozu či dovozu zboží. Vedle toho došlo rovněž k významným změnám zákona o DPH. Nově byla stanovena povinnost registrovat se k DPH v České republice i zahraničním subjektům, které v ČR obchodují (a to přesto, že zde nejsou usazené, tj. nemají zde ani sídlo, ani žádné jiné fyzické zastoupení a neplatí zde daň z příjmů). Z těchto změn vyplynulo, že přestože zahraniční subjekty registrované k DPH nejsou českými rezidenty, vyplňují podle příslušných nařízení EU v České republice hlášení Intrastat a Extrastat, a jimi deklarovaný vývoz a dovoz je zachycen ve statistice zahraničního obchodu ČR.

Struktura dat a pravidla pro jejich vykazování v systému Intrastat jsou konsistentní s mezinárodními standardy zbožíové statistiky (IMTS) a jsou striktně regulována předpisy EU. Je nicméně možné upravit data pro národní potřeby na základě národních specifik. Jednou z nich je výše zmíněný „Rotterdamský efekt“, který se v určité podobě vyskytuje také v obchodování uvnitř EU. Kromě Maďarska byl tento problém nezávisle identifikován v České republice, kde se první signály nekonzistence makroekonomických agregátů objevily v roce 2009 při sestavování komoditních toků za rok 2007. Vývoz některých komodit několikanásobně překračoval jejich tuzemskou produkci.

Obrázek 5

Rozdíly v toku zboží podle přeshraniční statistiky a platební bilance

Zdroj: ČSÚ, časové řady zahraničního obchodu.

Ve stejném roce začal být tento problém zřetelný při sestavování čtvrtletního hrubého domácího produktu a platební bilance, protože prudký meziroční nárůst salda obchodní bilance nebyl doprovázen odpovídajícím vývojem přidané hodnoty tuzemských podniků a pohledávek vůči zahraničí. O existenci tohoto jevu a připravovaném řešení informoval Český statistický úřad v březnu 2010. Během následujících dvanácti měsíců byl připraven ve spolupráci s Českou národní bankou nový postup v zachycování zahraničně-obchodních transakcí, který lépe odráží princip změny vlastnictví a znamená realističtější pohled na strukturu české ekonomiky. V březnu 2011 publikoval ČSÚ poprvé celkové údaje o dovozu a vývozu v národním pojetí za roky 2009 a 2010 a v září téhož roku zveřejnil časovou řadu revidovaných údajů od roku 2005 (viz obrázek 5).

Vývoz nerezidentů v roce 2009 tvořil 20 % hodnoty celkového vývozu, na dovozu to bylo 14 %. Zcela zásadní je jejich vliv na přebytek obchodní bilance, jehož převážnou část tato skupina subjektů vytváří. Z údajů publikovaných ČSÚ vyplývá, že po očištění o přidanou hodnotu nerezidentů vykazuje česká ekonomika podstatně nižší přebytky zahraničního obchodu, než se zdá podle údajů přeshraniční statistiky, přičemž tento rozdíl v posledních letech přesahuje 100 mld. Kč. Zbožová bilance tak vychází od roku 2007 s výjimkou roku 2009 po očištění o uvedené vlivy záporná.

Rozdíl na vývozu mezi přeshraniční statistikou a platební bilancí je zhruba 14 %, na dovozu je to okolo 8 %. Vysvětlením je jednak zmíněné přeceňování zboží vyrobeného v ČR a prodávaného zahraničními subjekty (tzv. branding), ale také přeshraniční toky zboží, které ve skutečnosti mají jen velmi slabou vazbu k české ekonomice (reexport). Součástí přeshraniční statistiky je dovoz zboží v řádu desítek miliard korun, jehož finální destinací není Česká republika. Toto zboží prochází centrálními a distribučními sklady, kde projde logistickými operacemi (např. zabalení, označení obchodní značkou, apod.) a následně putuje na trhy v jiných zemích.

Obrázek 6

Rozdíly v toku zboží podle přeshraniční statistiky a platební bilance podle komoditních skupin CPA (rok 2010, mil. Kč)

Poznámka: SZO = přeshraniční statistika zahraničního obchodu, PB = statistika platební bilance. Zdroj: ČSÚ, časové řady zahraničního obchodu.

Z hlediska komodit jsou největší rozdíly u výrobků elektrotechnického průmyslu, strojů a zařízení, na které se nejvíce soustředí obchodní činnost nerezidentských subjektů. Tyto dvě komoditní skupiny představují 60 % rozdílu mezi saldem obchodní bilance v pojetí přeshraniční statistiky a platební bilance. Klíčový význam má přitom rostoucí počet centrálních skladů a logistických center pro (středoevropské trhy umístěné na území České republiky⁵. S těmito sklady jsou spojeny značné toky zboží přes hranice ČR, přičemž velká část těchto operací je prováděna prostřednictvím nerezidentských subjektů. Vliv tohoto jevu nelze časově striktně spojovat se vstupem ČR do EU, ale začlenění ČR do jednotného ekonomického prostoru tyto aktivity v ČR výrazně posílilo.

Z obrázku 6 vyplývá, že největší rozdíl v saldu je v oblasti elektrotechnických výrobků (zejména kancelářská a spotřební elektronika), a to 75 mld. Kč. Z údajů

5 Příkladem je firma Tech Data Distribution, což je firma s mezinárodní působností a centrálou ve Spojených státech. K obsluze zákazníků Tech Data provozuje po celém světě další desítky logistických center, z nichž mezi největší, nejdůležitější a nejmodernější patří centrum v Boru u Tachova. Tento sklad obsluhuje Českou republiku, Slovensko, Maďarsko, Německo a Rakousko a distributor ho využívá také k vnitřní logistice. Centrum v Boru denně skladuje výrobky v hodnotě několika miliard korun. Společnost jej využívá jako evropský centrální sklad pro klíčové produkty, mezi které patří například spotřební materiál HP, produkty Intelu, Xeroxu nebo WD. Azlan, divize Tech Data zaměřená na přidanou hodnotu, zde má vůbec největší český sklad Cisco produktů a plánuje ho rozšířit i o další značky.

vyplývá, že rozdíly jsou na straně dovozu i vývozu. Zatímco vývoz elektrotechniky přes hranice byl zaznamenán ve výši 425 mld., vlastnictví změnilo pouze zboží v hodnotě 254 mld. Kč. Podstatně menší rozdíl je v největší exportní položce obchodu ČR, a to jsou dopravní prostředky. Hodnota jejich vývozu se v obou statistikách prakticky neliší (492 mld. Kč). Určitý rozdíl (cca 8 mld. Kč) je pouze na dovozu. Je to dáno tím, že obě největší automobilky v ČR (Škoda Auto a Hyundai) vyvážejí bez zahraničního prostředníka, tudíž hodnota brandingu je poměrně zanedbatelná.

5. Závěr

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

Nejviditelnějším projevem globalizace v zahraničním obchodě je rozmach tzv. vertikální specializace, která hraje dominantní roli u sofistikovanějších produktů, zejména elektroniky. S tím souvisí relativizace konceptu země původu a rostoucí zájem o měření dovozní náročnosti a podílu domácí přidané hodnoty na vývozu. Přestože teoretické koncepty, které reflektují potřebu nových přístupů k měření mezinárodního obchodu, existují, narážejí v praktické realizaci na řadu bariér. Jde zejména o dostupnost datových zdrojů, jejich časový odstup a konzistence mezi zeměmi. Využití modelových přístupů a tlak na snížení administrativní zátěže zároveň neumožňují podrobnost údajů, na které byli uživatelé z tradičních datových zdrojů zvyklí. Problémem je také rozlišení obchodních toků, které nemají vazbu na domácí ekonomiku, a které způsobují diskrpance v makroekonomických agregátech.

Literatura

- ARNDT, S. W.; KIERZKOWSKI, H. (eds.) 2001. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press 2001.
- CIHELKOVÁ, E. a kol. 2008. *Mezinárodní ekonomie II*. Praha: C.H. Beck, 2008. ISBN 978-80-7400-054-6.
- ČNB. 2010. *Vývoj platební bilance v 2. čtvrtletí 2010*. Praha: ČNB, 2010.

- DEE, P. 2001. Trade in Services. Working Paper, conference „Impacts of Trade Liberalisation Agreements on Latin America and the Caribbean“. Dostupný na <http://www.international-economics.eu/anglaisgraph/communications/pdf/2001/washington/dee.pdf>.
- EC. 2007. Communication from the Commission to the European Parliament pursuant to the second subparagraph of Article 251 (2) of the EC Treaty concerning the Common Position of the Council on the adoption of a Regulation of the European Parliament and of the Council concerning statistics relating to external trade with nonmember countries and repealing Council Regulation (EC) No 1172/95. Brussels: European Commission, 2007.
- FAGERBERG, J. 2000. *Technological Progress, Structural Change and Productivity Growth: A Comparative Study*. Oslo: University of Oslo, 2000.
- GEREFFI, G. 1994. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (eds). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger, pp. 95–122.
- GEREFFI, J.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. 2005. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, Volume 12, Issue 1.
- GLOBALVALUECHAINS: <http://www.globalvaluechains.org>
- GRUBEL, H. G.; LLOYD, P. J. 1975. *Intra-Industry Trade*. New York: John Wiley, 1975.
- HAVRYLYSHYN, O.; KUNZEL, P. 1997. Intra-industry Trade of Arab Countries: an Indicator of Potential Competitiveness. [Working Paper No. 47]. Washington: International Monetary Fund, 1997.
- HUMMELS, D. 1998. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade. *FRBNY Economic Policy Review*, June 1998, pp. 79–98.
- IMF. 1993. *Balance of Payments Manual*. 5th edition. IMF: Washington, 1993.
- LEAMER, E. 1995. *The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice*. Princeton: Princeton Studies in International Economics, 1995.
- LEONTIEF, W. 1951. Input-Output Economics. *Scientific American*, 1951, No. 4, pp. 15–21.
- LINDER, S. B. 1961. *Essay on Trade and Transformation*. New York: John Wiley and Sons, 1961.
- LOVE, P.; LATTIMORE, R. 2009. *International Trade. Free, Fair and Open?* Paris: OECD 2009.
- OECD. 2005. *Measuring Globalization: Handbook on Economic Globalization Indicators*. Paris: OECD 2005.
- OECD. 2008. *Staying Competitive in the Global Economy. Compendium of Studies on Global Value Chains*. Paris: OECD 2008.
- POSSNER, M. V. 1961. Technical Change and International Trade. *Oxford Economic Papers*, 1961, No. 13, pp. 323–341.
- UNECE. 2010. Impact of Globalisation on National Accounts: Practical Guidance. (draft). UNECE, 2010.
- WORLD BANK. 2009. *World Development Report*. Washington: World Bank, 2009.
- WTO. 2010. *Globalization and Trade Flows: What You See Is Not What You Get!* WTO, 2010.

IMPACT OF GLOBALISATION ON THE FUNCTIONING OF INTERNATIONAL TRADE

Marek Rojíček, CES VŠEM, Nárožní 2600/9a, Praha 5 (marek.rojicek@vsem.cz)

Abstract

A phenomenon of globalization of world economy leads to diminishing of the borders between states. There is an important role of international trade in this process, which appears in much more heterogeneous forms than in the past. While the classical theory of foreign trade basically assumed commodity trade with the final products, due to fragmentation of production chains the major part of trade is performed with intermediate goods and also the trade in services becomes more and more dynamic. Increasing volume of the trade between countries is carried out without changing the ownership of traded goods, and vice versa - changing the ownership of goods without crossing the border of the country. There is important role of multinational enterprises, which are currently behind most of the economic operations. The major implication of these phenomena is increasingly difficult possibility to capture the statistical data correctly and therefore to obtain objective data on the behaviour of the economy for analytical purposes and economic policy.

Keywords

Heckscher-Ohlin theory, intra-industry trade, global value chain, Rotterdam effect

JEL Classification

F11, F14, F41