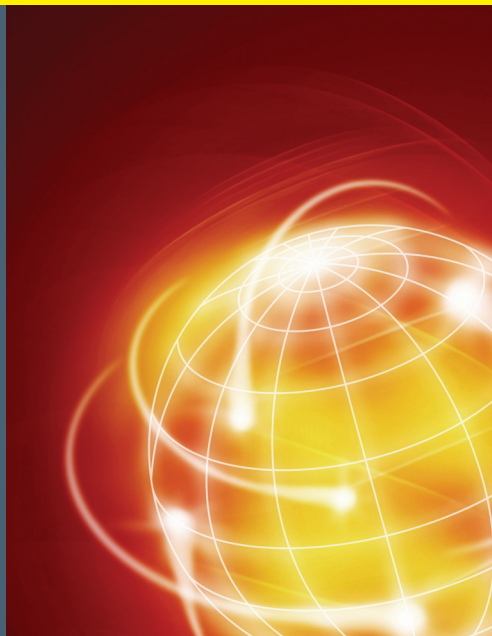


Mezinárodní obchod

ve světové krizi 21. století



- Analýza mezinárodního obchodu v současné krizi
- Pojetí, funkce a aktéři mezinárodního obchodu
- Moderní pojetí teorií
- Trendy a prognózy vývoje ekonomických vztahů
- Obchodní a investiční politika
- Mezinárodní obchod v politikách EU
- Podnikatelské prostředí a konkurenceschopnost

Věnováno doc. Ing. Emilii Kalínské, CSc., in memoriam

Mezinárodní obchod

ve světové krizi 21. století



Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

Ing. Ludmila Štěrbová, CSc., a kolektiv

Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století

Kniha je monografie

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400
www.grada.cz
jako svou 5315. publikaci

Autorský kolektiv:

Ing. Ludmila Štěrbová, CSc. – úvod, kapitola 4, podkapitoly 5.2.1, 6.2 (vyjma 6.2.2), 6.3, 8.2, závěr, summary
Ing. Iveta Černá, Ph.D. – kapitola 7, podkapitoly 2.7.5, 2.8, 5.2.2, 5.3.1, 5.3.4, 6.2.2
Ing. Radek Čajka, Ph.D. – kapitoly 2 (vyjma 2.7.5 a 2.8), podkapitoly 6.1, 8.1
Ing. Ilya Bolotov, Ph.D., MAE – kapitoly 1 a 3, podkapitoly 5.1, 5.3.2, 5.3.3

Kapitoly 4 a 7 a podkapitoly 2.7.5, 2.8, 5.2.1, 5.2.2, 5.3.1, 5.3.4, 6.2.1, 6.2.2, 6.2.3, 6.3, 8.2 byly zpracovány v rámci výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů VŠE v Praze „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“ (MŠM6138439909, 2007–2013).

Odborní recenzenti:

Prof. Ing. Peter Baláž, Ph.D.
Doc. Ing. Václav Petříček, CSc.

Vydání odborné knihy schválila Vědecká redakce nakladatelství Grada Publishing, a.s.

Odpovědný redaktor Mgr. Petr Mušálek
Grafická úprava a sazba Milan Vokál
Počet stran 368
První vydání, Praha 2013
Vytisklo TISK CENTRUM, s.r.o., Moravany

© Grada Publishing, a.s., 2013
Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-4694-4

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-8795-4 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-8796-1 (ve formátu EPUB)

Obsah

O autorech	9
Úvod	11
1. Mezinárodní obchod	13
1.1 Vymezení pojmu „mezinárodní obchod“	13
1.2 Úloha mezinárodního obchodu v národní a světové ekonomice	20
1.2.1 Úloha zahraničního obchodu v národní ekonomice	20
1.2.2 Úloha mezinárodního obchodu ve světové ekonomice	25
1.2.3 Počátky a historický vývoj mezinárodního obchodu	25
2. Teorie mezinárodního obchodu	31
2.1 O teoriích mezinárodního obchodu	31
2.2 Nástroje analýzy základního modelu	31
2.3 Rovnováha základního modelu ekonomiky	35
2.4 Klasický model mezinárodního obchodu	37
2.4.1 Teorie absolutních výhod	37
2.4.2 Teorie komparativních výhod	41
2.4.3 Mezinárodní směnný poměr	45
2.4.4 Závěry klasického modelu	45
2.5 Neoklasické modely mezinárodního obchodu	46
2.5.1 Heckscherův–Ohlinův model	46
2.5.2 Teorémy navazující na H-O model	49
2.6 Testy klasických a neoklasických modelů	52
2.6.1 MacDougallův test klasického modelu	52
2.6.2 Leontiefův test H-O teorému	53
2.6.3 Projevené komparativní výhody	54
2.7 Moderní teorie obchodu	55
2.7.1 Teorie kvalifikace práce	55
2.7.2 Teorie životního cyklu výrobku	56
2.7.3 Teorie shodnosti preferencí a vnitroodvětvový obchod	57
2.7.4 Rostoucí výnosy z rozsahu a nedokonalá konkurence	58
2.7.5 Gravitační model obchodu	61
2.8 Mezinárodní obchod jako součást vnější ekonomické rovnováhy	62
3. Vývojové trendy mezinárodního obchodu	67
3.1 Vývoj mezinárodního obchodu se zbožím a službami ve 20. a 21. století ...	71
3.1.1 Vysoká dynamika mezinárodního obchodu	71
3.1.2 Rostoucí podíl služeb v mezinárodním obchodě	73
3.1.3 Systémové změny v mezinárodním obchodě	73
3.2 Světová krize, její dopad na mezinárodní obchod a odhad budoucího vývoje	76

3.2.1	Příčiny a průběh světové krize	76
3.2.2	Dopad světové krize na mezinárodní obchod	79
3.2.3	Odhad budoucího vývoje mezinárodního obchodu	82
3.3	Teritoriální a komoditní struktura mezinárodního obchodu	84
3.3.1	Teritoriální struktura mezinárodního obchodu	84
3.3.2	Komoditní struktura mezinárodního obchodu	87
3.3.3	Případové studie na zahraniční obchod	91
4.	Obchodní politika	99
4.1	Pojem a pojetí obchodní politiky	99
4.1.1	Definice pojmů	99
4.1.2	Obchodní politika jako systém	100
4.1.3	Další politiky ovlivňující obchod	101
4.1.4	Liberalismus a protekcionismus	104
4.2	Nástroje obchodní politiky	107
4.2.1	Nástroje na ochranu trhu a podporu vývozu	107
4.2.2	Tarifní a netarifní nástroje	110
4.2.3	Autonomní a smluvní nástroje	120
4.3	Mnohostranný obchodní systém	123
4.3.1	Principy mnohostranného obchodního systému	124
4.3.2	Pravidla pro obchodování a obchodní závazky	125
4.3.3	Řešení a urovnání sporů	130
4.3.4	Přezkoumání obchodních politik	131
4.3.5	Současné kolo mnohostranných liberalizačních jednání	133
4.4	Regionální integrační dohody	136
4.5	Globalizace, multilateralismus a regionalismus	138
4.6	Dopad krize na obchodní politiku	141
5.	Investiční politika	145
5.1	Význam investic v národní ekonomice	145
5.2	Mezinárodní investiční politika	148
5.2.1	Mezinárodní investiční režim	149
5.2.2	Investiční pobídky	159
5.3	Přímé zahraniční investice	170
5.3.1	Typologie přímých zahraničních investic a determinanty jejich přílivu do země	170
5.3.2	Mezinárodní pohyb přímých zahraničních investic 20. a 21. století	173
5.3.3	Dopad krize na toky, skladbu a zaměření přímých zahraničních investic, budoucí vývoj	180
5.3.4	Přímé zahraniční investice v EU a ČR	182
6.	Evropská integrace – obchodní aspekty	197
6.1	Vývoj měnové integrace v rámci Evropských společenství	197
6.1.1	Počátky hospodářské a měnové integrace v Evropě	197
6.1.2	Vývoj na konci osmdesátých let	202
6.1.3	První fáze formování hospodářské a měnové unie	204
6.1.4	Druhá fáze formování hospodářské a měnové unie	207

6.1.5	Třetí fáze	208
6.1.6	Vliv dluhové krize na proces hospodářské a měnové integrace	209
6.1.7	Budoucnost eurozóny	217
6.2	Společné politiky Evropské unie	220
6.2.1	Společná obchodní politika	221
6.2.2	Společná zemědělská politika	241
6.2.3	Další společné a koordinované politiky ovlivňující obchod	248
6.3	Rozvojová politika	255
6.3.1	Vztah rozvojové pomoci a obchodu	255
6.3.2	Rozvojová pomoc EU a ČR	257
7.	Mezinárodní konkurenceschopnost	259
7.1	Podnikatelské prostředí a konkurenceschopnost	259
7.1.1	Podnikatelské prostředí a jeho složky	259
7.1.2	Vazby a souvislosti	260
7.1.3	Vybrané ukazatele kvality podnikatelského prostředí a mezinárodní ročenky konkurenceschopnosti	261
7.2	Konkurenceschopnost České republiky	265
7.2.1	Podnikatelská základna	266
7.2.2	Komparativní postavení ČR v rámci ročenek konkurenceschopnosti	269
7.2.3	Vybrané ekonomické ukazatele a jejich vliv na konkurenceschopnost ČR	271
7.3	Podpora podnikání	279
7.3.1	Nástroje podpory podnikání	279
7.3.2	Podpora podnikání v ČR	284
8.	Souvislosti mezinárodního obchodu	295
8.1	Mezinárodní měnový systém	295
8.1.1	Období zlatého standardu	295
8.1.2	Brettonwoodský měnový systém	297
8.1.3	Systém plovoucích měnových kurzů	300
8.1.4	Typy kurzových režimů	300
8.1.5	Finanční krize a role Mezinárodního měnového fondu	302
8.2	Mezinárodní instituce v mezinárodním obchodě	308
8.2.1	Mezivládní organizace	309
8.2.2	Nevládní organizace	329
	Závěr	331
	Summary	332
	Seznam zkratk	333
	Seznam citovaných zdrojů	340
	Rejstřík	362

O autorech

Ing. Ludmila Štěrbová, CSc.

Vyučuje na katedře mezinárodního obchodu Fakulty mezinárodních vztahů VŠE v Praze. Je proděkankou Fakulty a zároveň akademickou ředitelkou bakalářského programu International Business a magisterského programu International Business – Central European Business Realities, které jsou vyučovány v angličtině. Přednáší v angličtině na univerzitách v Lyonu, Moskvě, Mohuči, Innsbrucku a Jekatěrinburgu, spolupracuje s Evropskou hospodářskou komisí OSN jako členka týmu specialistů na práva k duševnímu vlastnictví, je externí lektorkou Úřadu průmyslového vlastnictví. V letech 1984–2006 zastávala různé pozice na Ministerstvu průmyslu a obchodu a jako diplomatka pracovala na Stálé misi ČR pro mezinárodní organizace v Ženevě, kde zastupovala Českou republiku ve Světové obchodní organizaci, koordinovala regionální skupinu států střední Evropy a Pobaltí, předsedala Lisabonské unii a zastávala funkci místopředsedkyně a výkonné předsedkyně Rozpočtového a programového výboru ve Světové organizaci duševního vlastnictví. Věnuje se problematice mezinárodního obchodu, zejména mnohostrannému obchodnímu systému, obchodní politice, mezinárodním organizacím a obchodním aspektům práv k duševnímu vlastnictví. V uvedených oblastech intenzivně publikuje a vystupuje na mezinárodních konferencích, poskytuje televizní a rozhlasové komentáře a spolupodílí se na řešení výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů VŠE „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“.



Ing. Iveta Černá, Ph.D.

V roce 2008 ukončila postgraduální studium oboru Mezinárodní obchod na Fakultě mezinárodních vztahů VŠE v Praze. V dizertační práci analyzovala a srovnávala systémy podpory podnikání v České republice a ve Velké Británii. Od roku 2005 působí na katedře mezinárodního obchodu Fakulty mezinárodních vztahů VŠE v Praze. Její pedagogické a vědeckovýzkumné aktivity se zaměřují na oblast zahraniční a mezinárodní obchodní politiky, podpory podnikání, mezinárodního obchodu a mezinárodních obchodních operací. Od r. 2007 se spolupodílí na řešení výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů VŠE „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“.



Ing. Radek Čajka, Ph.D.

V roce 2013 dokončil postgraduální studium oboru Mezinárodní obchodní vztahy na Fakultě mezinárodních vztahů VŠE v Praze. Od roku 2009 působí jako asistent a později odborný asistent na katedře mezinárodního obchodu. V rámci výzkumné činnosti se věnuje zejména problematice procesu měnové integrace v Evropě, teoriím mezinárodního obchodu a problematice konkurenceschopnosti. Je autorem řady odborných článků a pravidelně se aktivně účastní domácích a zahraničních ekonomických konferencí. Přednáší na univerzitách v Nantes a ve Vídni. Podílí se na výuce kurzů v anglickém jazyce jak pro studenty VŠE, tak pro studenty z partnerských univerzit.

**Ing. Ilya Bolotov, Ph.D., MAE**

V roce 2012 ukončil postgraduální studium oboru Mezinárodní obchod na Fakultě mezinárodních vztahů VŠE v Praze. Ve své dizertační práci se zabýval analýzou světové finanční a ekonomické krize, jejími dopady na mezinárodní ekonomické vztahy a na ekonomiku Ruské federace. Od roku 2013 zastává pozici odborného asistenta na katedře mezinárodního obchodu. V rámci výzkumné činnosti se věnuje problematice světové krize, mezinárodního obchodu, ruské ekonomiky a s nimi souvisejících témat. Je autorem a spoluautorem řady odborných článků a skript. V rámci pedagogické činnosti se podílí na výuce kurzů v anglickém jazyce pro studenty VŠE a partnerských univerzit.



Úvod

Odborná publikace kolektivu odborníků z VŠE v Praze *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století* je určena všem zájemcům o jednotlivé aspekty mezinárodního obchodu, ať už teoretické, nebo aplikační. Publikaci využijí také studenti vysokých škol nebo odborníci z praxe, neboť jim nabízí přehledný a ucelený pohled na mezinárodní obchod ve všech podstatných souvislostech se zdůrazněním aplikace na Evropskou unii a Českou republiku. Publikace navazuje na knihu *Mezinárodní obchod ve 21. století* (Kalínská a kol., Grada Publishing, 2010, ISBN 978-80-247-3396-8), její jednotlivé části dále rozvádí, propracovává, doplňuje a aktualizuje.

Analýza mezinárodního obchodu v současné světové krizi v této publikaci vychází z vývojových a teoreticko-politických souvislostí a zkoumá jejich projevy v globalizovaném podnikatelském prostředí a v probíhajících ekonomických turbulencích. Východiskem jsou pojem, funkce a aktéři mezinárodního obchodu, nově pojaté a rozšířené teorie a jejich důkazy v praxi. Vývoj mezinárodního obchodu je zaměřen na přehled základních historických mezníků a představení trendů a prognóz vývoje mezinárodních ekonomických vztahů, pro které je využívána ekonometrie. V analýze jsou zohledněny systémové změny probíhající v mezinárodním obchodě (tzv. změna paradigmatu) projevující se v přesunu od obchodu s finálními výrobky a službami k obchodování s nedokončenou produkcí a v přesunu přeshraniční směny zboží a služeb mezi nezávislými subjekty k mezinárodní směně v rámci nadnárodních podniků.

Pilíři publikace z hlediska aplikačního jsou potom kapitoly věnované obchodní politice, investiční politice, mezinárodní konkurenceschopnosti a podpoře podnikání. Uvedené politiky jsou analyzovány z hlediska jejich pojetí, nástrojů a mezinárodních pravidel. V těchto oblastech, které mají největší vliv na mezinárodní obchod, je uplatněn nejen nový pohled na zkoumanou problematiku, ale jsou v nich také promítnuta specifika a dopady současné krize. Vzhledem k aplikačnímu významu uvedených politik v Evropské unii a České republice, a vzhledem k vysoké míře zapojení evropských subjektů do mezinárodního obchodu i do procesů mezinárodního investování, je specifická kapitola knihy zaměřena na nejdůležitější obchodní aspekty evropské integrace, a to na měnovou integraci, společné a koordinované politiky EU se vztahem k obchodu a rozvojovou pomoc, přičemž v relevantních částech je analýza konkretizována na příkladu České republiky. Mezinárodní konkurenceschopnost je uvedena také ve světovém srovnání.

Publikaci uzavírá část věnovaná souvislostem mezinárodního obchodu, ze kterých byly jako stěžejní vybrány mezinárodní měnový systém a mezinárodní instituce činné v oblasti mezinárodních ekonomických vztahů.

Předložený text není vyčerpávajícím z hlediska podrobností a možných hledisek analýzy jednotlivých oblastí, neboť takový přístup by přesáhl několikanásobně rozsah publikace. Autoři se v ní proto snaží o komplexní přehled jednotlivých aspektů a významných částí mezinárodního obchodu v odpovídajících souvislostech, s tím, že další prohloubení některých částí přinesou v navazujících publikacích. Spíše než přinést podrobné informace má publikace za cíl vytvořit u čtenáře určitý znalostní základ vedoucí k pochopení jednotlivých systémů a k analytickému posuzování jevů a souvislostí. Tento základ však musí být neustále aktualizován a doplňován konkrétním praktickým vývojem v daných oblastech. Bez sledování současného dění a posunů ve vývoji mezinárodního obchodu,

mezinárodního podnikatelského prostředí, integrace a globalizace by nebylo možno považovat problematiku za zvládnutou.

Autoři děkují vedení katedry mezinárodního obchodu, především prof. Ing. Haně Machkové, CSc., za podporu při psaní publikace a všem kolegům za cenné připomínky. Autoři věnují publikaci doc. Ing. Emilii Kalínské, CSc., in memoriam, s vděčností za spolupráci a motivaci k napsání knihy, na kterou tato navazuje, a jako vzpomínku na kolegyni a vedoucí úspěšně obhájených dizertačních prací tří autorů této publikace – Ing. Ivety Černé, Ph.D., Ing. Radka Čajky, Ph.D. a Ing. Ilyi Bolotova, Ph.D., MAE.

*V Praze dne 10. 7. 2013
Ing. Ludmila Štěrbová, CSc.*

1. Mezinárodní obchod

Studium každé ekonomické kategorie, mezinárodní obchod (MO) nevyjímaje, tradičně začíná teoretickým a metodologickým úvodem. První kapitolu proto věnujeme definici, vlastnostem, funkcím a historickému vývoji MO. Mezinárodní obchod je v našem pojetí druhem mezinárodních ekonomických vztahů, vztahů mezi subjekty světové ekonomiky, které mají **reálný charakter**.¹ Jedná se o obchod uskutečňovaný v **mezinárodním** (v současné době již **globálním**) **prostředí** a spolu se zahraničními investicemi o jednu ze dvou hlavních forem mezinárodního podnikání. Mezinárodní prostředí se vyznačuje řadou specifik:²

- **kulturně-sociálními rozdíly**, mj. rozdíly v potřebách lidí, hodnotách ve společnosti, způsobu rozhodování, tradicích, chování jednotlivců a skupin, jazyce, náboženství atd.;
- **politicko-legislativními rozdíly**, mj. rozdíly v politických systémech, politické stabilitě zemí, postoji k zahraničním firmám, právní úpravě podnikání zahraničních subjektů, kontrole vlastnictví, řešení sporů apod.;
- **ekonomickými rozdíly**, mj. odlišnostmi ve vybavenosti zemí výrobními faktory / zdroji (půdou a přírodními zdroji, prací, kapitálem, technologiemi, informacemi atd.), faktorech ovlivňujících poptávku, stupni vyspělosti, vývoji makroekonomických ukazatelů apod.;
- **institucionálními rozdíly**, mj. odlišnostmi v úpravě a implementaci obchodní politiky, členství států v integračních uskupeních a aktivitách mezinárodních organizací.

1.1 Vymezení pojmu „mezinárodní obchod“

Pro definování pojmu „mezinárodní obchod“ musíme nejprve vymezit kategorii „obchod“ obecně. V současné době se touto otázkou zabývá větev ekonomické teorie nazývaná **obchodní věda** (angl. *science of trade*, též *science of commerce*, něm. *Handelswissenschaft*).³

Obchod obecně

Z pohledu této disciplíny **obchod lze definovat jako reálné a finanční hospodářské transakce vztahující se ke směně zboží a služeb** (značíme Z a S), u nichž dochází k oddělení osob výrobce a spotřebitele v prostoru a čase, formálně l a t , v důsledku dělby práce, tj. k tvorbě **trhu**.⁴ Obchod, jako nedílná součást tržních ekonomik a jedna z nejstarších

¹ Vnější ekonomické vztahy jsou definovány např. v (Cihelková a kol. 2003) a (Kubišta a kol. 2009).

² Podrobněji k mezinárodnímu (globálnímu) prostředí např. viz (Kalínská, Petříček a kol. 2003) a (Dvořák, Koleček a Vybíral 2005).

³ (Beer 1860, kniha III, s. 67) uvádí jako jejího zakladatele Jacquese Savaryho (1622–1690), Savary (1675), úspěšného francouzského obchodníka a autora Obchodního zákona z r. 1673. Moderní podoba obchodní vědy se ustálila ve druhé polovině 20. století.

⁴ Ekonomickou definici je také třeba odlišit od právního pojetí obchodu jako obchodních závazkových vztahů (OZV), které jsou v řadě národních právních řádů a mezinárodních smluv vyčleněny z občanského práva. V ČR je toto rozlišení od 1. ledna r. 2014 zrušeno vstupem v platnost zákona č. 89/2012 Sb., tzv. Nového občanského zákoníku (NOZ), a souvisejících zákonů č. 90/2012 a 91/2012.

forem společenských vztahů, je proto dlouhodobě předmětem zájmu teoretiků a prakticky zaměřených ekonomů.⁵

Box 1.1 Zboží a služby a jejich kombinace jako předmět obchodu

Zboží (angl. *merchandise*, též *goods*, značíme Z) jsou hmotné statky, výstupy výrobního procesu, které mají fyzikální charakteristiky (délka, šířka, tloušťka, hmotnost, složení apod.), mohou být předmětem vlastnictví a jeho přechodu a jsou poptávány na trzích ekonomickými subjekty. Hlavní vlastností zboží je možnost oddělení okamžiku výroby od okamžiku spotřeby.

Hlavními druhy Z jsou 1. finální výrobky určené ke spotřebě (podle ekonomické teorie tzv. statky 1. řádu) a 2. meziproducty, též polotovary, určené k další výrobě (statky vyšších řádů). Zařazení zboží do konkrétní skupiny však závisí na účelu jeho nákupu, neboť jedny a tytéž výrobky, mj. potraviny a dopravní prostředky, mohou být použity jak ke spotřebě, tak i k další výrobě. Specifickým druhem Z jsou **komodity** (angl. *commodities*), zboží obchodované hromadně bez rozdílů v kvalitě, např. ropa, zlato, pšenice, rýže, káva atd., jejichž cena je určována na burzách a v současné době zpravidla má světový charakter.

Služby (angl. *services*, značíme S) jsou výsledkem výrobní činnosti, nehmotným procesem, který při spotřebě mění stav odběratele nebo usnadňuje směnu jiných zboží a služeb. Služby mají pět hlavních vlastností: nehmotnost, nedělitelnost, nepřenositelnost (odběratel služby je vždy jejím spotřebitelem), heterogenita/volatilita (přizpůsobení konkrétním podmínkám: místu, času, zákazníkovi atd.) a časová „netrvanlivost“ (neskladovatelnost).

Lze přitom rozlišit finální služby (služby 1. řádu) a služby výrobních faktorů (služby vyšších řádů) za obdobných podmínek jako u zboží.

V současné době také často dochází k prolínání prodeje / nákupu zboží a služeb a předmětem obchodu je určitý **produkt**, např. automobil a bezplatný servis po dobu jednoho roku, IT systém atd. Současná ekonomická literatura proto člení předmět obchodu spíše do čtyř skupin: **čisté Z, převážně Z, převážně S a čisté S** (např. viz Jacobs, Chase, Aquilano 2009). Nově je také zkoumáno složení ZS z hlediska domácí a zahraniční přidané hodnoty v důsledku rostoucí internacionalizace podnikových aktivit.

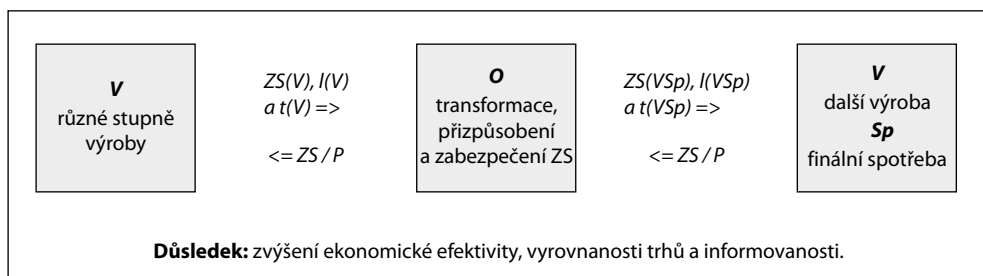
V ekonomické literatuře se tradičně pracuje se dvěma pojetími obchodu. Tzv. **funkční pojetí obchodu** (obchod jako činnost) definuje obchod jako směnu, tj. akty nákupu a prodeje zboží a služeb za jiné zboží a služby buď přímo (barter)⁶, ZS-ZS, anebo prostřednictvím ekvivalentu (peněžní směna), ZS-P-ZS, na trzích a) meziproductů a finálních výrobků a služeb a b) výrobních faktorů (půdy a přírodních zdrojů, práce, kapitálu, technologií, informací atd.). Někdy definice obchodu je rozšiřována i o služby související se směnou a také o samotný výsledek směny – v tomto případě lze mluvit o tzv. **obchodních operacích**. Obchod má v tomto pojetí řadu funkcí⁷ a zajišťuje efektivní fungování tržní ekonomiky.

⁵ Otázkami obchodu se zabývali středověcí myslitelé, merkantilisté a různé školy ekonomického myšlení. V české a slovenské ekonomické literatuře je rozpracovávají mj. (Viestová 2001 a 2008), (Cimler, Zadražilová a kol. 2007), (Francová 2009) a (Prachař 2011).

⁶ Tato forma směny je často nahrazována tzv. vázanými operacemi: kompenzacemi, protinákupy, offsety, buybacky, aranžmany atd.; např. viz (Machková, Černošlávková, Sato a kol. 2010).

⁷ Lze vyčlenit mj. transformační/seskupovací a připravovací funkci, přizpůsobovací funkci (včetně zabezpečování zboží a služeb), funkci vyrovnání trhů, funkci ekonomické efektivity a kulturní/informační/vzdělávací (někdy též společenskou nebo propagační) funkci. Autorem teorie funkcí obchodu je rakouský ekonom Karel Oberparleiter, (Oberparleiter 1955).

Tzv. **institucionální pojetí** (obchod jako instituce) definuje obchod jako škálu podniků a útvarů podniků uskutečňujících obchodní operace. Obchodní podniky/útvary hrají roli prostředníků mezi výrobou a spotřebou, *V-O-VSp*, a to jak na mezistupních, tak i na finálním stupni zpracování výrobků. Propojení institucionálního pojetí s funkčním pojetím obchodu je znázorněno na obr. 1.1.



Obr. 1.1 Schematické znázornění role obchodu v ekonomice (zdroj: Bolotov, I.)

Kombinací funkčního a institucionálního pojetí obchodu vzniká **národohospodářské pojetí obchodu** (obchod jako odvětví ekonomiky). V klasifikaci ekonomické činnosti uplatňované v ČR od r. 2008 (CZ-NACE, Revize 2)⁸ se jedná o zvlášť vyčleněnou třídu „G – velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel“, oddíly 45–49, a jednotlivé oddíly v třídách A–F a H–U. Celkový podíl obchodu v národní ekonomice je obtížně měřitelný (závisí na šíři definice obchodu jako činnosti) a může dosahovat i 100 % hrubého domácího produktu (HDP), pokud všechny vyráběné zboží a služby procházejí trhem (zvláštním případem je potom zahraniční obchod, u něhož není horní hranice).

V ekonomické literatuře existuje více přístupů ke členění obchodu: podle území států, / hranic, typu obchodní činnosti, legálnosti této činnosti, sídla obchodních společností, druhu vlastnictví, stability umístění společností, druhu a stupně zpracování obchodovaných zboží a služeb, typu ekonomik atd. Pro potřeby této knihy je nejdůležitější členění podle teritorií / národních hranic. Obchod se v tomto případě dělí na vnitřní (domácí), zahraniční a mezinárodní.

Zahraníční obchod

Zahraníční obchod (angl. *external*, někdy též *foreign*, *trade*, značíme ZO) lze definovat jako **obchod jedné národní ekonomiky⁹ se svým okolím, tj. s jednou či více jinými národními ekonomikami, příp. také jako obchod jednoho státu s jinými státy, shodující-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik¹⁰** (dále pro jednoduchost budeme používat

⁸ NACE – fr. *Nomenclature générale des activités économiques dans les Communautés Européennes* a angl. *General Industrial Classification of Economic Activities within the European Communities*. Jedná se o standardizovanou klasifikaci ekonomických činností členských států Evropské unie, zavedenou nařízením Parlamentu a Rady EU (ES) č. 1893/2006 a přizpůsobenou pravidlům OSN.

⁹ Národní ekonomika je systém výroby, rozdělení a spotřeby *Z* a *S*, jehož prvky, tzv. ekonomickými subjekty, jsou jednotlivci (ve statistikách sdružovaní do domácností), nefinanční a finanční firmy, veřejný sektor a neziskové organizace. Podle ekonomického území a centra zájmu subjektů lze rozlišovat mezi **rezidenty** a **nerezidenty** národních ekonomik, což utváří jejich vzájemné „hranice“.

¹⁰ Národní ekonomiky v 21. století zpravidla nejsou totožné s územími států, neboť mnoho firem ovládá činnost produkující přidanou hodnotu ve více než jedné zemi světa. HDP v těchto zemích není totožné

pojmy „země“ a národní ekonomika jako ekvivalenty). Zahraniční obchod má podobu obchodních operací a institucí s mezinárodním prvkem, **zahraničněobchodních operací**, přičemž zahraniční prvek může být definován dvěma způsoby, z čehož vznikají dvě pojetí zahraničního obchodu:¹¹

- **Přeshraniční koncept** (angl. *cross-border*, též *gross, trade*), podle něhož se za ZO považuje přechod Z a S přes státní, např. **celní**, hranice bez ohledu na ekonomickou příslušnost prodávajícího a kupujícího. Tento koncept je historicky starší a je založen na ztotožňování národní ekonomiky a státu.
- **Národní koncept** (též **koncept změny vlastnictví** nebo **koncept přidané hodnoty**, angl. *trade in value added*), podle něhož ZO je obchodem mezi rezidenty a nerezidenty zkoumané země bez ohledu na státní hranice. Toto pojetí ZO je novější a reaguje na změny ve světové ekonomice.

V některých případech lze mluvit i o kombinovaném pojetí ZO zahrnujícím prvky obou dvou konceptů. Přeshraniční pojetí převažuje v praxi, mj. při tvorbě obchodní politiky států a integračních uskupení a ve statistikách ZO, zatímco národní pojetí se používá v ekonomické teorii, v národních účtech (mj. statistice HDP) a ve statistikách platební bilance (PB).¹² Rozdíl mezi oběma koncepty se projevuje mj. při měření zahraničního obchodu, jehož hodnoty u obou konceptů stále více divergují ve stále rostoucím počtu zemí.

Zahraniční obchod má řadu **tradičních forem**, uváděných v národních a mezinárodních statistikách, export, import a reexport (někdy také i reimport) zboží a export a import služeb, a v současné době také řadu **forem s nestandardními tržními vztahy** (mj. odlišným přechodem vlastnictví), mezi něž se řadí zušlechťovací styk, merchantingové obchody, kvazi-tranzitní obchody atd.¹³

Box 1.2 Tradiční a netradiční formy zahraničního obchodu

Tradiční formy ZO:

- **export** – přechod zboží a služeb z domácí ekonomiky do zahraničí (prodej rezidenta nerezidentovi), příp. přes hranice státu do zahraničí;
- **import** – přechod zboží a služeb ze zahraničí do domácí ekonomiky (prodej nerezidenta rezidentovi), příp. přes hranice státu ze zahraničí;
- **reexport** – dovoz zboží rezidentem domácí ekonomiky ze zahraničí s následným vývozem, kombinace importu a exportu;

s jejich hrubým národním produktem (HP). Práce s národními ekonomikami místo států proto umožňuje lépe zachytit současnou ekonomickou realitu a propojit teorii s makroekonomickými statistikami, které jsou v současné době, zejména od r. 2014 založeny na tomto konceptu.

¹¹ Ekonomickou definici zahraničního prvku je rovněž třeba odlišit od příslušného právního pojetí. Právní řád země může vymezovat mezinárodní prvek v OZV podle řady kritérií: subjektu OZV; předmětu OZV; skutečnosti, která způsobuje vznik, změnu nebo zánik OZV; jiného právního vztahu významného pro OZV atd.; podrobněji např. viz (Švarc a kol. 2011).

¹² Národní účetnictví a platební bilance jsou podrobně popsány v kapitolách 2.8 a 3.

¹³ U netradičních forem ZO používáme terminologii (UNECE, 2010), (MMF 2009), (Rojíček 2012) a (Rojíček, Košťáková, Sixta 2012). Netradiční formy jsou používány mj. nadnárodními společnostmi u vývozu/dovozu meziproduktů v rámci mezinárodních (globálních) výrobních řetězců (příkladem je dovoz součástek z Asie s montáží výrobků a balením ve střední a východní Evropě, např. v ČR, a s následným vývozem do jiných států EU).

- **reimport** – vývoz zboží rezidentem domácí ekonomiky do zahraničí s následným dovozem, kombinace exportu a importu.

Méně tradiční/netradiční formy ZO:

- **jednoduchý tranzitní obchod** – obchod mezi nerezidenty ekonomiky;
- **zušlechťovací styk** – dovoz zboží nerezidentem domácí ekonomiky ze zahraničí za účelem jeho zušlechtění nebo opravy a následný vývoz;
- **merchantingový obchod** – nákup zboží rezidentem domácí ekonomiky v zahraničí od nerezidenta s následným prodejem jinému nerezidentovi bez uskutečnění dovozu zboží;
- **kvazi-tranzitní obchod** – dovoz zboží nerezidentem domácí ekonomiky ze zahraničí s následným vývozem, zpravidla v rámci stejného integračního uskupení (příkladem je tzv. Rotterdamský efekt v Evropské unii, EU).^{*)}

Hranice mezi netradičními formami ZO není v praxi a v ekonomické literatuře přesně vymezena, což se mj. týká reexportů a kvazi-tranzitních obchodů, a je předmětem studií odborníků statistických úřadů. U některých forem, mj. u zušlechťovacího styku, je také obtížně klasifikovatelný druh předmětu obchodu.

*) Rotterdam (Nizozemsko) dlouhodobě slouží jako středisko pro kvazi-tranzitní operace ze třetích zemí. Velká část zboží dopravovaného do Rotterdamu po moři přechází do jiných členských států EU.

Zahranिční obchod lze zkoumat z hlediska **teritoriální** a **komoditní** struktury exportu, importu a reexportu (příp. i reimportu) a je tradičně členěn na zahraniční obchod se zbožím a zahraniční obchod se službami. Z hlediska komoditní struktury zahraniční obchod má následující dva druhy:

- **vnitroodvětvový obchod** (angl. *intra-industry trade*, IIT) v případě, že ve struktuře celkového vývozu a dovozu převažují stejné skupiny zboží a služeb;
- **meziodvětvový obchod** (angl. *inter-industry trade*) v případě, že struktura vývozu a dovozu je odlišná.

Kromě tradičního členění, podle charakteru obchodujících stran, ZO lze rovněž rozdělit na:

- **vnitrofiremní obchod** (angl. *inter-firm trade*, IFT) v případě, kdy obchod se uskutečňuje mezi mateřskou a dceřinými společnostmi a mezi dceřinými společnostmi v rámci nadnárodních firem (multi- nebo transnacionálních podniků, angl. *multi- nebo transnational companies*, MNC a TNC);¹⁴
- **mezifiremní obchod** (angl. *inter-firm*, též *arms-length trade*) v případě, kdy účastníci obchodního vztahu nejsou vzájemně propojeni z hlediska vlastnictví; specifickým případem mezifiremního obchodu je potom *zahraniční outsourcing*, přenos části podnikových aktivit (výroby a služeb) na jiné zahraniční firmy.¹⁵

¹⁴ Podmínkou IFT jsou předchozí přímé zahraniční investice (angl. *foreign direct investment*, FDI) nadnárodních firem; podrobněji viz kapitolu 5. Rozdíl mezi MNC a TNC je dán mírou transnacionality firmy – TNC v porovnání s MNC nejsou vázány na konkrétní stát a mají globální charakter.

¹⁵ Outsourcing je používán MNC a TNC jako kapitálově nenáročný způsob vstupu na obtížně dostupné trhy. Kapitálově náročný přenos aktivit do zahraničí, např. formou FDI, je potom v odborné literatuře označován

Mezinárodní obchod

Mezinárodní obchod (angl. *international trade*, značíme MO), lze definovat jako **souhrn zahraničněobchodních aktivit dvou a více národních ekonomik, příp. států, shodují-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik; je tedy součtem dvou a více ZO.**¹⁶ Jedná se o druh mezinárodních ekonomických vztahů, reálné ekonomické transakce se zahraničním prvkem mezi následujícími subjekty světové ekonomiky:¹⁷

- soukromými ekonomickými subjekty působícími uvnitř národních ekonomik, tj. jednotlivci/domácnostmi a malými, středními a velkými podniky,
- nadnárodními ekonomickými subjekty, hlavně MNC a TNC,
- ekonomickými subjekty veřejného sektoru jednotlivých států, územních celků a integračních uskupení, mj. ministerstvy, municipalitami, organizacemi se zvláštním statutem, centrálními bankami (u nákupu/prodeje zlata) atd.,
- příležitostně některými ekonomickými subjekty neziskového sektoru v rámci programů humanitární pomoci.

Do MO jsou potom zapojeny hlavně první dvě skupiny, které jsou skutečnými účastníky **mezinárodních obchodních operací** na rozdíl od států a integračních uskupení.¹⁸ Ve statistikách jsou ekonomické subjekty zpravidla agregovány do větších celků, s nimiž potom pracují teorie mezinárodního obchodu a kvantitativní modely:

- země,
- integrační uskupení, EU, NAFTA, CEFTA, MERCOSUR apod.,
- regiony a kontinenty, Evropa, Severní Amerika, Asie, Střední Amerika a Karibik atd.

Mezi subjekty **mezinárodních obchodních operací** lze přitom zařadit i organizace/instituce napomáhající uskutečnění MO: organizace podporující export a investice, obchodní komory, rozhodčí a nerozhodčí soudy atd.

MO, obdobně jako zahraniční obchod, může být definován **ve dvou konceptech**: v přeshraničním, který představuje agregaci ZO podle přeshraničního pojetí, a v národním, který je agregací ZO podle národního pojetí. MO lze také zkoumat z hlediska teritoriální a komoditní struktury, kde je rovněž členěn na mezinárodní obchod se zbožím a mezinárodní obchod se službami, někdy označované jako viditelný a neviditelný obchod (angl. *visible a invisible trade*).¹⁹ Z hlediska teritoriální struktury MO má následující tři druhy:

- **obchod uvnitř regionů**, vnitroregionální obchod (angl. *intra-regional trade*), např. uvnitř Evropy, Severní Ameriky nebo Asie, a uvnitř regionálních integračních uskupení (angl. *intra trade*), např. uvnitř EU, NAFTA, CEFTA, MERCOSUR apod.;

jako **offshoring** nebo delokalizace (franc. *délocalisation*). Podrobněji k formám vstupu podniků na zahraniční trhy viz (Machková, Černohlávková a Sato 2010).

¹⁶ Používáme definici (Kalínská 2005).

¹⁷ Některé zdroje používají pro subjekty světové ekonomiky označení „ekonomické jednotky“, např. viz (Cihelková a kol. 2003). V národních účtech jsou označovány jako „institucionální jednotky“.

¹⁸ Subjekty veřejného sektoru v tržních ekonomikách se zapojují do MO ve velmi omezené míře, jedná se převážně o veřejné zakázky se zahraniční účastí.

¹⁹ Definice viditelného a neviditelného obchodu není však v odborné literatuře ustálena. V řadě teoretických přístupů se jedná o obchod s hmotnými a nehmotnými statky zahrnující položky nejenom běžného, ale také části kapitálového účtu platební bilance (PB v pojetí do r. 2014); podrobněji viz podkapitulu 2.8.