

13. kapitola

Mezinárodní obchod a obchodní politika

Úvod

S mezinárodním obchodem jsme se již setkali několikrát v předcházejících kapitolách. Mezinárodní obchod v podobě čistého exportu jsme zabudovali v modelu důchod-výdaje a také v modelu agregátní poptávky a nabídky. Statistickému zachycení výše čistého exportu neboli obchodní bilance jsme se věnovali v kapitole platební bilance, kde jsme si také uvedli hlavní faktory, které ovlivňují, kolik toho daná země doveze a kolik vyveze. Nyní se budeme věnovat tomu, proč vůbec obchod mezi jednotlivými zeměmi probíhá. Použijeme k tomu dvě základní teorie – teorii absolutních a teorii komparativních výhod. V další části této kapitoly pak budeme analyzovat, proč je svobodný obchod pro země výhodnější než různé obchodní restrikce.

13.1 Teorie mezinárodního obchodu

V této části budeme věnovat pozornost dvěma teoriím, které nám objasňují, proč mezi sebou jednotlivé země obchodují.

Teoreticky si lze představit, že si každá země může vyrobit jakékoliv zboží, které potřebuje. Otázkou však je, kolik ji to bude stát a zda pro ni někdy nebude méně nákladné radši určité zboží dovést. Tím se dostáváme k podstatě mezinárodního obchodu – jednotlivé země mají rozdílné náklady na výrobu zboží. Země, která má nízké výrobní náklady u určitého zboží, kdežto u jiného vysoké, se může na zboží s nízkými náklady specializovat a vyvážet ho. A naopak zboží, u kterého má vysoké výrobní náklady, může přestat vyrábět (nebo jeho výrobu částečně omezit) a raději ho importovat. Možných důvodů, proč se země liší ve výrobních nákladech, lze nalézt spoustu: např. z důvodu rozdílných klimatických podmínek, z rozdílného primárního vybavení surovinami, rozdílné kvalifikační struktury obyvatelstva apod.

Teorie absolutních výhod

Předpokládejme, že existují pouze dvě země: země A a země B. Každá z těchto zemí vyrábí dva produkty: víno a pšenice. Čísla v tabulce udávají, kolik jednotek práce (např. hodin) je nutné k výrobě jedné jednotky produktu. V zemi A je potřeba na jeden litr vína 12 hodin práce, kdežto v zemi B 16 hodin. Naopak země A potřebuje 8 hodin k výrobě jednoho kilogramu pšenice, kdežto země B potřebuje pouze 4 hodiny.

Budeme předpokládat, že právě práce je jediným výrobním faktorem na výrobu obou produktů. Z toho pak plyne, že čím více jednotek práce je nutno použít k výrobě daného statku, tím dražší je tento statek. U země A i země B je tedy dražší víno. U země A je víno dražší 1,5 krát než pšenice a u země B 4 krát dražší. Jak jste si již určitě všimli, nepředpokládáme existenci peněz a různých měn. Výrobek se bude směňovat za výrobek v tom poměru, který udává, kolik práce je nutno použít k výrobě jedné jednotky.

Při pohledu na údaje v tabulce je jasné, že země A má oproti zemi B nižší náklady u vína, kdežto země B má nižší náklady oproti zemi A u pšenice. Jestliže tedy bude možný svobodný mezinárodní obchod, země A se začne specializovat na výrobu vína a omezí výrobu pšenice, neboť tu může dovézt za nižší cenu ze země B. Země B se pak bude specializovat na produkci pšenice a omezí produkci vína, které bude dovážet ze země A.

	Víno	pšenice
Země A	12	8
Země B	16	4

Mezinárodní obchod bude probíhat na základě absolutních výhod: země A má absolutně nižší náklady na výrobu vína a země B má absolutně nižší náklady u pšenice.

Teorie komparativních výhod

Uvažujeme-li teorii komparativních výhod, bude země vyvážet zboží, u kterého má relativně nižší náklady – uplatňuje u něho tzv. komparativní výhodu. Tuto teorii si vysvětlíme na následující tabulce, která má od tabulky uvedené u absolutních výhod pozmeněné údaje. Země A má nyní vyšší absolutní náklady jak u výroby vína, tak u výroby pšenice a země B má absolutně nižší náklady u obou statků. Znamená to nyní, že země B bude vyvážet oba statky, kdežto země A žádný? Odpověď zní ne, podívejme se proč.

	Víno	Pšenice
Země A	16	8
Země B	12	4

Země B potřebuje na výrobu 1 litru vína 12 hodin práce oproti zemi A, která potřebuje 16 hodin práce. Lze tedy říci, že země B je u vína 1,3 krát produktivnější (16/12).

U pšenice potřebuje na 1 kg pšenice země B 4 hodiny práce, kdežto země A 8 hodin. Země B je tedy u pšenice 2 krát produktivnější (8/4).

Již z toho je patrné, že země B se bude specializovat na pšenici, neboť tam je produktivnější a země A na víno, neboť tam má relativně menší výhodu. Země A má tedy tzv. komparativní výhodu u vína a země B má komparativní výhodu u pšenice.

Mezinárodní obchod bude probíhat na základě komparativních výhod: země A se bude specializovat na výrobu vína a země B na výrobu pšenice.

Předpokládejme na chvíli, že neexistuje možnost mezinárodního obchodu, a tedy obě země vyrábějí oba statky. Za jaký směnný poměr se víno vyměňuje za pšenici v zemi A a v zemi B? Uvedli jsme, že jediným výrobním faktorem je práce, a statek, u kterého je potřeba více práce k výrobě jedné jednotky, je dražší. Aby země A vyrobila dodatečný litr vína, potřebuje 16 hodin práce neboli musí se vzdát 2 kg pšenice – na jeden kilogram pšenice potřebuje 8 hodin práce. A obráceně, aby země A vyrobila další kilogram pšenice, musí se vzdát půl litru vína. Někdy se můžete v této souvislosti setkat s pojmem náklady obětované příležitosti: k získání jednoho litru vína je potřeba obětovat 2 kg pšenice.

Národní směnný poměr u země A bude tedy:

1 litr vína = 2 kg pšenice neboli 1 kg pšenice = 0,5 litru vína

U země B bude národní směnný poměr:

1 litr vína = 3 kg pšenice neboli 1 kg pšenice = 0,33 litru vína

Aby země B vyrobila dodatečný litr vína, potřebuje 12 hodin práce neboli musí se vzdát 3 kg pšenice. Obráceně, pokud chce země B vyrobit dodatečný kilogram pšenice, musí se vzdát 0,33 litru vína. K výrobě vína je potřeba více hodin práce než k výrobě jednoho kilogramu pšenice, a proto je víno dražší než pšenice.

Za uvedené směnné poměry docházelo k obchodu uvnitř zemí, pokud neexistoval mezinárodní obchod. Jak tomu však bude, jestliže bude umožněna mezinárodní směna?

Jaký by byl přesně mezinárodní směnný poměr, je obtížná otázka, jejíž odpověď by záležela na mnoha faktorech ovlivňujících poptávku a nabídku jednotlivých statků. Co však můžeme říci s jistotou, je, že mezinárodní směnný poměr musí ležet někde v rozmezí národních směnných poměrů, které jsme uvedli výše. Neboli 1 litr vína bude směňován někde v rozmezí 2-3 kg pšenice a naopak 1 kg pšenice bude směňován někde v rozmezí 0,33-0,5 litru vína.

Např. si zde náhodně stanovíme, že mezinárodní směnný poměr bude:
1 litr vína = 2,5 kg pšenice neboli 1 kg pšenice = 0,4 litru vína

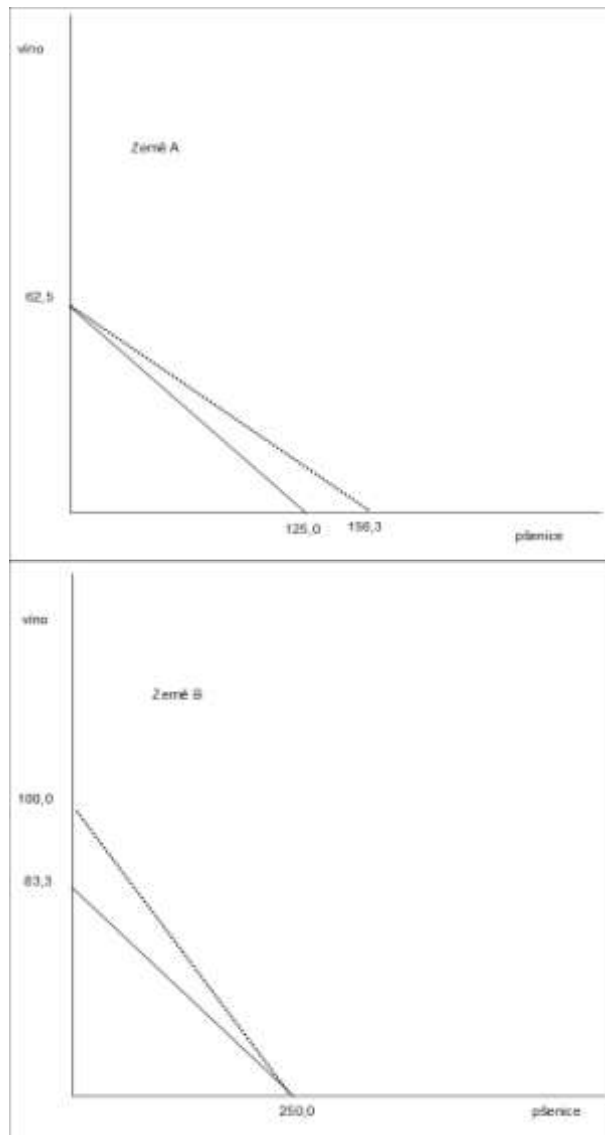
Země A, která se specializuje na výrobu vína, nyní za jeden litr vína může dostat 2,5 kilogramu pšenice, tj. o půl kilogramu více oproti případu bez možnosti mezinárodního obchodu. Země B, která se specializuje na výrobu pšenice, vymění jeden kilogram pšenice za 0,4 litru vína, tj. o 0,07 litru více oproti případu bez možnosti mezinárodního obchodu.

Je tedy patrné, že mezinárodním obchodem si polepšily obě země.

Výhody mezinárodního obchodu lze zachytit i pomocí hranice výrobních a spotřebních možností obou zemí jednak v případě uzavřených ekonomik (bez možnosti mezinárodního obchodu) a jednak v případě volného mezinárodního obchodu. Budeme při tom předpokládat, že každá ze zemí má k dispozici např. 1 000 hodin práce.

Pokud by neexistovala možnost mezinárodního obchodu, země A by mohla vyrobit buď 62,5 litrů vína ($1\ 000/16$), nebo 125 kg pšenice ($1\ 000/8$) a nebo kombinace vína a pšenice, které bychom našli na hranici výrobních možností – jedná se o plnou čáru na obrázku. Tato hranice výrobních možností by v případě uzavřené ekonomiky byla samozřejmě i hranicí spotřebních možností. Její sklon je dán národním směnným poměrem. V případě možnosti mezinárodního obchodu jsme uvedli, že země A se bude díky komparativním výhodám specializovat na výrobu vína.

Hranice výrobních a spotřebních možností



Při 1 000 hodinách práce může stále vyrobit 62,5 litru vína. V případě existence mezinárodního obchodu však může toto množství vína směnit až za 156,3 kg pšenice. Hranice spotřebních možností, jejíž sklon je nyní dán mezinárodním směnným poměrem, je čárkovaná čára.

Země B v případě uzavřené ekonomiky může vyrobit a zároveň i spotřebovat max. 83,3 litrů vína nebo 250 kg pšenice a nebo různé kombinace zachycené hranicí výrobních možností. V případě existence mezinárodního obchodu se země B specializuje na výrobu pšenice a vyrobí ji stále 250 kg. Může ji však směnit maximálně za 100 litrů vína.

13.2 Volný obchod a protekcionismus

V předcházející části jsme si vysvětlili absolutní a komparativní výhody a došli jsme k závěru, že mezinárodní obchod pozitivně působí na obě zapojené země. Pokud byla možná mezinárodní směna statků, implicitně jsme předpokládali, že neexistují žádné bariéry mezinárodnímu obchodu. Tak to však v realitě určitě není. Jednotlivé státy, příp.

uskupení států, omezují možnost volného obchodu z různých důvodů, ale všechny tyto důvody mají většinou stejného jmenovatele, a to ochranu domácích výrobců. Ochranu domácích výrobců nazýváme protekcionismus.

Protekcionismus může nabývat různých podob. Zde zmíníme jen ty nejdůležitější:

- Clo: určitý typ daně, který je uvalen na zboží, jenž překročí hranice státu.
- Kvóty: stanovení maximálního množství, které je dovoleno do země dovézt.
- Dobrovolné vývozní restrikce: někdy se výrobci sami rozhodnou (pod tlakem dovážející země), že dobrovolně omezí vyvážené množství
- Exportní subvence: vláda podpoří vývoz domácích výrobců, buď přímo poskytne subvenci na vyvážené zboží, nebo podpoří vývozce nepřímo, v podobě exportních úvěrů, pojištění...
- Ostatní: např. veterinární, hygienické a technické normy, které musí dovážené zboží splňovat.

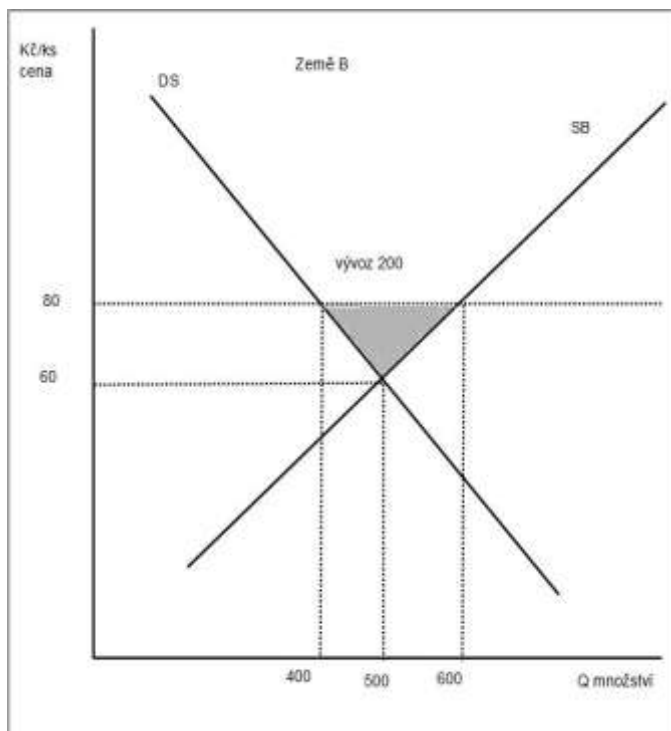
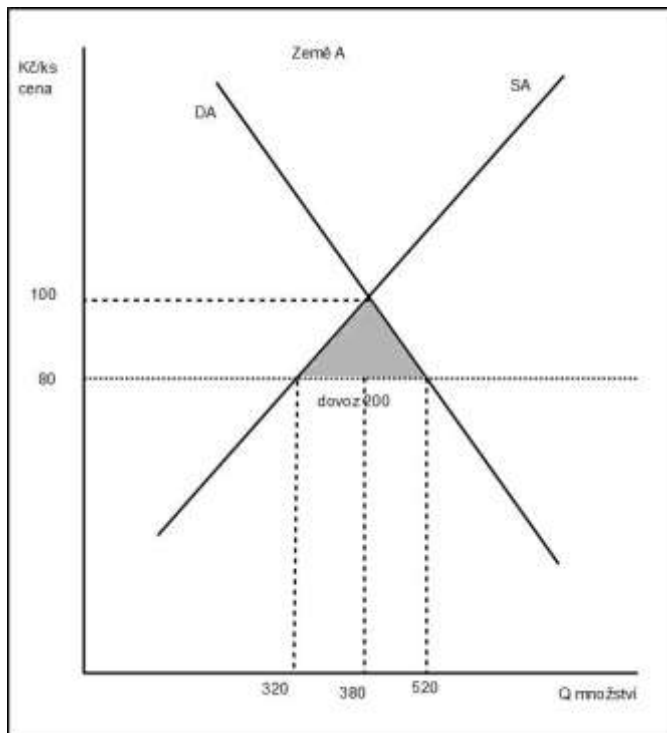
Vláda má v podstatě na výběr dvě možnosti obchodní politiky, buď nebude žádným způsobem zasahovat do mezinárodního obchodu – pak hovoříme o volném mezinárodním obchodě – nebo bude mezinárodní obchod své země nějak omezovat – pak hovoříme o protekcionismu.

Je výhodnější volný obchod, nebo protekcionismus? Na tuto otázku si odpovíme s využitím modelu poptávky a nabídky. Nejdříve vysvětlíme, jaký dopad má volný mezinárodní obchod a poté zhodnotíme dopady zavedení cla a dovozní kvóty.

Dopad volného obchodu

Představme si, že existují pouze dvě země: země A a země B. Komoditou, kterou se budeme zabývat, bude víno. Musíme samozřejmě přijmout předpoklad, že v obou zemích je toto víno zcela identické. Dále musíme provést jedno další zjednodušení. Abychom se vyhnuli problému s měnovým kurzem, budeme předpokládat, že se v obou zemích používá stejná měna: česká koruna.

Dopad volného obchodu



Jestliže neexistuje zahraniční obchod je zřejmé, že rovnovážná cena a rovnovážné množství vína je v zemi A dáno domácí poptávkou (D_A) a domácí nabídkou (S_A). V našem případě se rovnováha ustanovila při ceně 100 Kč za láhev a bylo nakoupeno 380 lahví. V zemi B se v případě nemožnosti zahraničního obchodu cena ustálí na 60 Kč za láhev a rovnovážné množství na 500 lahvích.

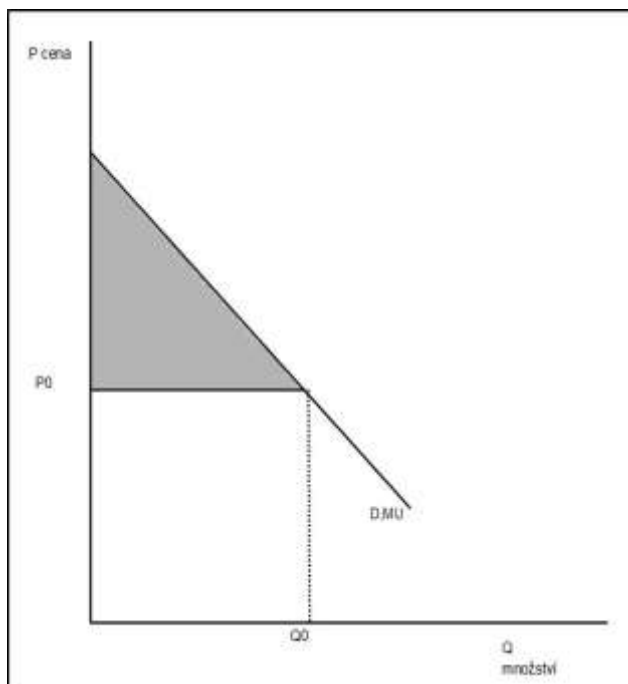
V případě neexistence mezinárodního obchodu je v zemi A odlišná cena vína ve srovnání se zemí B. To, pokud nebudou země dále izolovány, umožní vzájemný obchod mezi nimi. V zemi A zjistí, že je výhodné dovážet víno a dosahovat tak vyšší cenu. Za jakou cenu se mezi zeměmi bude obchodovat? Jediné, co můžeme s určitostí říci je, že to bude někde v rozmezí národních cen, které byly před možností mezinárodního obchodu, neboli mezi 60-100 Kč. My zde určíme, že to bude např. 80 Kč. Na jaké úrovni by se cena ustálila v realitě, by bylo ovlivněno celou řadou faktorů (např. velikostí zemí, preferencemi spotřebitelů...). Tak hluboce zde nepůjdeme a budeme tedy předpokládat, že země mezi sebou budou obchodovat za cenu 80 Kč za láhev.

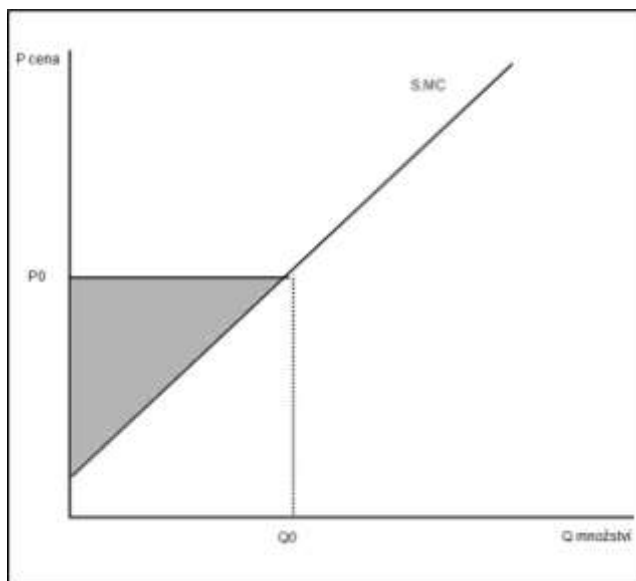
Z obrázku je zřejmé, že z důvodu poklesu ceny vína v zemi A spotřebitelé zvýšili poptávku po víně na 520 lahví, kdežto domácí výrobci by nabídli pouze 320 lahví. Rozdíl je samozřejmě dovoz vína. V zemi B budou výrobci za zvýšenou cenu reagovat zvýšením nabídky na 600 lahví, ale spotřebitelé omezí svou poptávku na 400 lahví. Rozdíl nyní tvoří vývoz do země A, ve výši 200 lahví.

Je zřejmé, že mezinárodní obchod nedopadl na všechny účastníky stejně. U země A si polepšili spotřebitelé, ale pohoršili výrobci. U země B je tomu naopak, polepšili si výrobci, ale pohoršili spotřebitelé. V souhrnu ale můžeme říci, že si obě země polepšily. V zemi A přínos pro spotřebitele převýšil ztrátu výrobců a v zemi B přínos pro výrobce převýšil ztrátu spotřebitelů. Jak však tuto poslední větu dokázat?

Využijeme k tomu znalosti z mikroekonomie, a to konkrétně znalosti o přebytku spotřebitele a přebytku výrobce. Levá část obrázku znázorňuje přebytek spotřebitele, pravá část přebytek výrobce.

Přebytek spotřebitele a přebytek výrobce





Přebytek spotřebitele vzniká proto, že spotřebitel je ochoten zaplatit za určité množství statku více, než ve skutečnosti platí. Na našem obrázku spotřebitel nakupuje množství Q_0 za cenu P_0 . Za všechny předcházející jednotky statku byl ale ochoten zaplatit vyšší cenu. Je důležité si uvědomit, že křivka poptávky je vlastně totožná s křivkou mezního užítku. Přebytek spotřebitele je znázorněn šedým trojúhelníkem. Je to užitek, který spotřebitel získává, aniž by za něho platil. Pokud by cena klesla, přebytek spotřebitele by se zvýšil, pokud by cena vzrostla, přebytek spotřebitele by klesl.

Nyní se podívejme na pravou část obrázku. Křivka nabídky firmy je totožná s křivkou mezních nákladů. Přebytek výrobce je opět šedý trojúhelník a lze ho definovat jako rozdíl mezi částkou, kterou výrobce dostane zaplacenou za určité množství statku, a jeho náklady. Jestliže by cena vzrostla, přebytek výrobce by se zvýšil, kdyby cena klesla, přebytek výrobce by se snížil.

Nyní, když jsme si zopakovali přebytek spotřebitele a přebytek výrobce, se můžeme vrátit k tvrzení, že volným mezinárodním obchodem si polepší obě země. Při mezinárodním obchodu v zemi A klesla cena a zvýšilo se spotřebovávané množství. Díky tomu vzrostl přebytek spotřebitele, ale klesl přebytek výrobce. Kdybychom od zvýšeného přebytku spotřebitele odečetli úbytek přebytku výrobce, dostali bychom na obrázku zvýrazněný trojúhelník. Právě tento trojúhelník znázorňuje pozitivní dopad svobodného mezinárodního obchodu na zemi A.

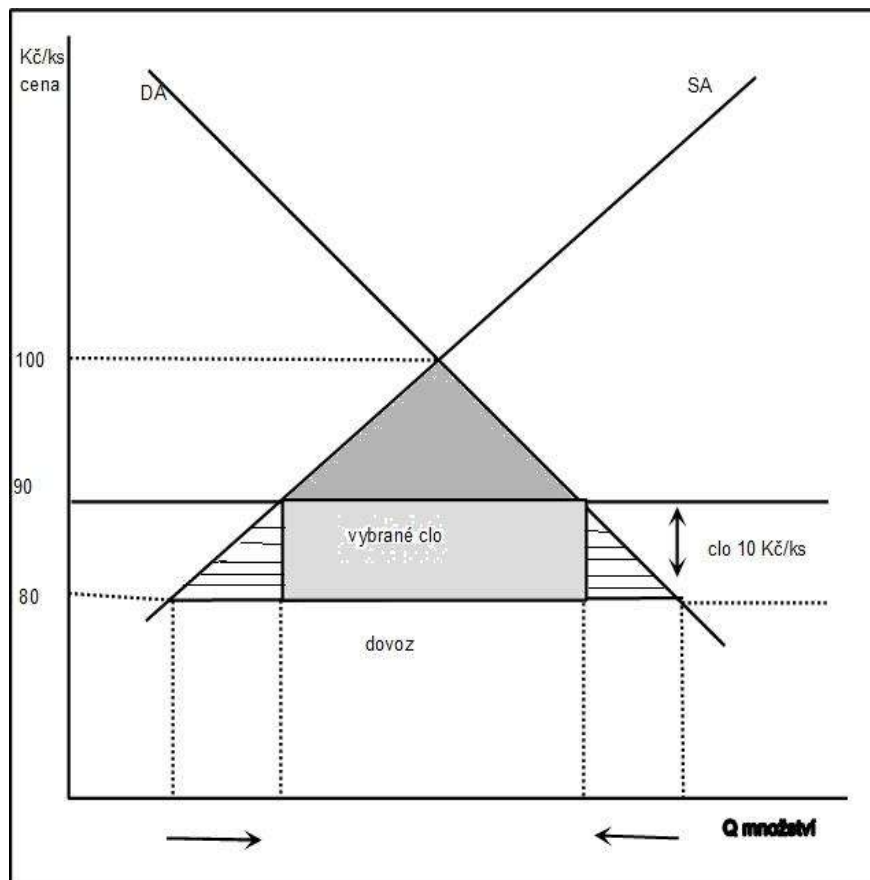
Podobně tomu bude u země B. Vlivem mezinárodního obchodu v zemi A vzrostla cena a výrobci vyrobily vyšší množství. S růstem ceny klesl přebytek spotřebitelů, ale vzrostl přebytek výrobců. Pokud bychom opět udělali rozdíl, výsledkem by byl zvýrazněný šedý trojúhelník. I země B v souhrnu mezinárodním obchodem získala.

Volný mezinárodní obchod přináší v souhrnu prospěch oběma zemím.

Dopad zavedení cla

Obrázek zachycuje zavedení cla ve výši 10 Kč na jednu láhev vína u země A.

Dopad zavedení cla



Při volném mezinárodním obchodě byla rovnovážná cena 80 Kč. Nyní cena na domácím trhu vzroste o výši cla, tedy na 90 Kč za láhev. Díky tomu omezí spotřebitelé své poptávané množství, kdežto výrobci, kteří nyní mohou prodávat za vyšší cenu, zvýší nabízené množství. Je tedy zřejmé, že si spotřebitelé země A pohoršili, kdežto výrobci polepšili. Jak tomu je ale v souhrnu za celou zemi A? Zisk ze svobodného obchodu byl na obrázku u země A dán šedým trojúhelníkem nad cenou při mezinárodním obchodě. Po zavedení cla je tento přínos evidentně nižší, nyní je šedý trojúhelník pouze od ceny 90 výše. To ale ještě není veškerý přínos pro zemi po zavedení cla. Je nutné si uvědomit, že vláda země A vybrala také clo. Výnos ze cla je dán obdélníkem označeným – vybrané clo. Toto vybrané clo vláda může rozdělit svým obyvatelům, tudíž je pro danou zemi také přínosem. Na obrázku však zůstávají dva horizontálně vyšrafované trojúhelníky. Ty vyjadřují ztrátu, kterou země A v souhrnu utrpí tím, že zavede clo.

Zavedení cla má na danou zemi v souhrnu negativní dopad.

Dopad dovozní kvóty

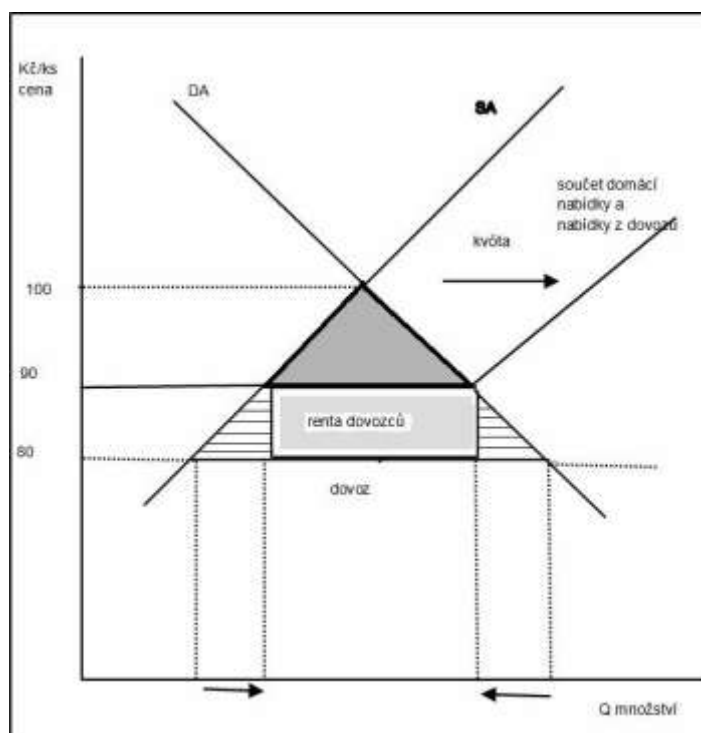
Dalším možným opatřením, kterým může země A regulovat množství dovážených statků, je zavedení dovozní kvóty. Dovozní kvóta je stanovena jako maximální množství dovozu určitého statku, např. 100 lahví vína. V praxi se vyberou dovozní společnosti, kterým se udělí licence na dovoz, právě ve výši dovozní kvóty.

Občas se argumentuje, že stanovení dovozní kvóty je výhodnější než uvalení cla, neboť údajně nevede ke zvýšení ceny v domácí ekonomice. Ale pozor, toto tvrzení není správné!

Vysvětlení dopadů zavedení dovozní kvóty nalezneme na obrázku. Bez existence jakýchkoliv překážek volnému obchodu bude cena opět ve výši 80 Kč za láhev, tedy na úrovni světové ceny. Nyní vláda zavede dovozní kvótu. Zavedení dovozní kvóty ovlivní nabídku v domácí ekonomice. Celková nabídka nyní bude dána součtem nabídky domácích výrobců a množství povolené kvótou. Pokud by byla cena nižší než 80 korun, vlastníkům licencí by se nevyplatilo dovážet, proto by nabídka do této ceny byla horizontální právě na úrovni této ceny. Nad touto cenou již by byla celková nabídka rostoucí.

Jak je vidět z obrázku, zavedení dovozní kvóty zvýší cenu (zde je 90 korun, abychom porovnali dopad dovozní kvóty a cla). Oproti svobodnému obchodu si pohoršili domácí spotřebitelé, musí nakupovat za vyšší cenu, a proto jim klesl jejich přebytek, naopak si polepšili domácí výrobci, neboť vzrostla cena a jejich přebytek se zvýšil. I v případě dovozní kvóty, podobně jako tomu bylo u uvalení cla, země A v souhrnu ztrácí dva horizontálně vyšrafované trojúhelníky. U cla byl prostřední obdélník příjem státu ze cla, který mohl být rozdělen mezi obyvatele. V případě dovozní kvóty tento trojúhelník získávají vlastníci licencí na dovoz. Pokud by získání licence bylo zpoplatněno (např. licenci na dovoz získá od státu ten, kdo zaplatí více), může část příjmu získat i stát.

Dopad zavedení dovozní kvóty



Stanovení dovozní kvóty má na danou zemi v souhrnu negativní dopad.

Z výše uvedeného výkladu je tedy patrné, že výhodnější je volný mezinárodní obchod. Protekcionismus v podobě cel a dovozních kvót má v souhrnu negativní dopad. Proč však

některé státy i přesto přistupují k ochranným opatřením? Uveďme si alespoň ty nejčastěji zmiňované důvody:

- Ochrana domácích výrobců a tím i zaměstnanosti: často je argumentováno, že levnějším dovozem trpí domácí výrobci substitutů, kteří mohou propouštět své zaměstnance. Na druhou stranu se může jiným domácím výrobcům díky levnějším dovozům dařit lépe a zvyšují zaměstnanost. Svobodný mezinárodní obchod navíc umožní některým domácím výrobcům zvýšit vývoz a tím zvýšit zaměstnanost.
- Odveta za zavedení ochranných opatření jinou zemí.
- Ochrana nedospělého odvětví – vznikající odvětví v daném státu má na začátku vysoké náklady, neboť vyrábí malá množství a nemůže se vyrovnat větším zahraničním výrobcům, kteří využívají úspory z rozsahu.
- Ochrana národních zájmů – např. zbrojní průmysl.

Jistě by šlo najít spoustu dalších důvodů, proč některé státy přijímají ochranná opatření. V souhrnu však lze říci, že celosvětový volný obchod by pozitivně přispěl všem zemím. Proto existují snahy odstraňovat překážky mezinárodnímu obchodu. Nejznámější jsou v této souvislosti aktivity Světové obchodní organizace. Světová obchodní organizace vznikla na základech Všeobecné dohody o clech a obchodu k 1. lednu 1995. Jejími členy je přibližně 150 států (včetně ČR). Cílem WTO je postupně odstraňovat překážky mezinárodnímu obchodu a zvýšit tak blahobyt lidí všech členských států.

Shrnutí

- Podle teorie absolutních výhod bude země vyvážet to zboží, u kterého má absolutně nejnižší náklady.
- Podle teorie komparativních výhod bude země vyvážet to zboží, u kterého má relativně nejnižší náklady, neboli to zboží, u kterého je produktivnější.
- Pokud chce země vyrobit při daných zdrojích více určitého statku, musí se vzdát výroby jiného statku. Vzdání se jiného výrobku lze označit jako náklad obětované příležitosti.
- V případě možnosti mezinárodního obchodu se bude mezinárodní směnný poměr pohybovat někde v rozmezích národních směnných poměrů – neboli těch, za které se obchodovalo v uzavřených ekonomikách.
- Hranice výrobních možností udává kombinace dvou statků, které může země při daných zdrojích a dané technologii maximálně vyrobit.
- Pokud stát nezasahuje žádným způsobem do mezinárodního obchodu, mluvíme o volném obchodě, pokud zasahuje, mluvíme o protekcionismu.
- Protekcionismus neboli ochranná opatření, může nabývat podoby např. cel, dovozních kvót, dobrovolných vývozních restrikcí, exportních subvencí, veterinárních, hygienických či technických norem.
- Clo lze chápat jako určitou daň uvalenou na dovážené zboží.
- Dovozní kvóta udává maximální množství určitého zboží, které lze dovézt.
- Vlášda může pomoci svým výrobcům vyvézt jejich zboží např. exportní subvencí, úvěrováním nebo pojištěním.
- Vlášdy omezují mezinárodní obchod např. z důvodu: ochrany domácích výrobců, zajištění zaměstnanosti, ochrany nedospělého odvětví, ochrany národních zájmů apod.
- Svobodný mezinárodní obchod má pozitivní dopady na zúčastněné země.

- Existují tendence omezovat překážky mezinárodnímu obchodu. Tyto snahy lze pozorovat např. u Světové obchodní organizace.