

KRUGMAN | OBSTFELD | MELITZ  
INTERNATIONAL  
ECONOMICS  
THEORY & POLICY



TENTH EDITION

ALWAYS LEARNING

## **Kapitola 10**

# **Politická ekonomie obchodní politiky**

**PEARSON**



# Obsah

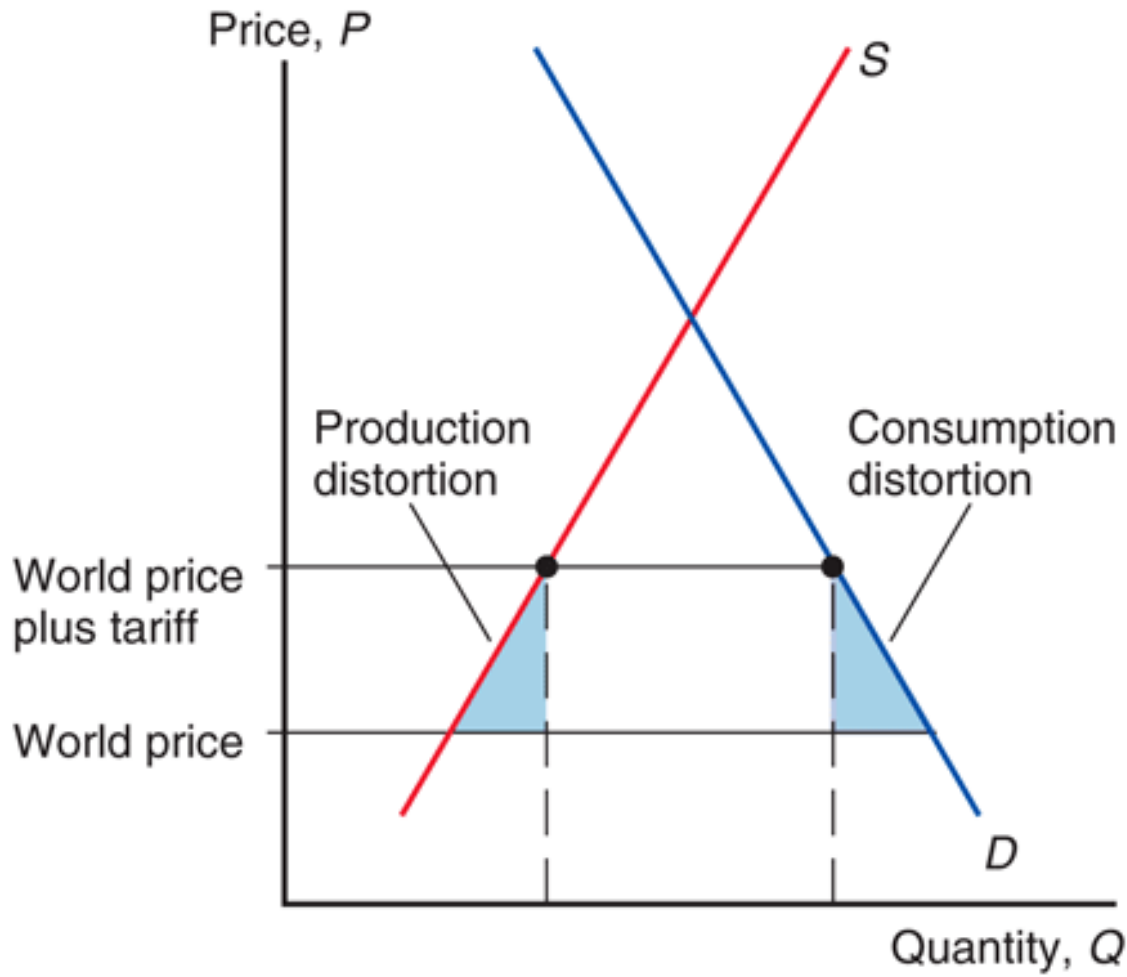
- Argumenty pro volný obchod
- Argumenty proti volnému obchodu
- Modely politického rozhodování o obchodní politice
- Mezinárodní vyjednávání u obchodních politik a Světová obchodní organizace



# Argumenty pro volný obchod

- Efektivnostní argument
- Výnosy z rozsahu
- Příležitost pro inovace
- Omezení rent-seeking (vyhledávání renty)
- Politický argument

# Obr. 10-1: Efektivností argument pro volný obchod



Argumentem pro volný obchod je to, že výrobci a spotřebitelé alokují zdroje efektivněji, pokud vlády nenarušují tržní ceny pomocí obchodní politiky.

Národní blahobyt malé ekonomiky je nejvyšší v případě volného obchodu.

S omezeným obchodem (např. díky clu), spotřebitelé platí vyšší ceny a spotřebovávají příliš málo, zatímco domácí firmy vyrábí příliš mnoho.



# Tab. 10-1a: Přínosy z případného posunu k celosvětově volnému obchodu (v procentech HDP)

United States	0.57
European Union	0.61
Japan	0.85
Developing countries	1.4
World	0.93

**Source:** William Cline, *Trade Policy and Global Poverty* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2004), p. 180.

Jelikož cla většiny zemí jsou již nízká, a tak potenciální přínosy svobodného obchodu pro většinu tvoří pouze malý podíl HDP.

Pro svět jako celek jsou náklady protekcionismu odhadovány na méně než 1 % HDP

Přínosy ze svobodného obchodu jsou o něco menší pro vyspělé země jako USA a EU a o něco větší pro chudší rozvojové země.



## Tab. 10-1b: Odhadované náklady protekcionismu (v % HDP)

Brazil (1966)	9.5
Turkey (1978)	5.4
Philippines (1978)	5.4
United States (1983)	0.26

Historicky byly ovšem náklady protekcionismu mnohem větší.



# Argumenty pro volný obchod

- Volný obchod umožňuje firmám využívat výhod **externích výnosů z rozsahu.**
- Chráněné trhy omezují přínosy z externích výnosů z rozsahu tím, že brání koncentraci průmyslových odvětví
  - Na chráněné trhy vstupuje příliš mnoho firem
  - Rozsah produkce každé z nich je pak neefektivní
- **Konkurence a lepší příležitosti pro inovace (dynamické přínosy)**
- Volný obchod poskytuje firmám více příležitostí pro zdokonalování a inovace, protože musí hledat cesty, jak exportovat svou produkci a konkurovat importům



# Argumenty pro volný obchod

- Volný obchod eliminuje ztráty spojené s **vyhledáváním renty (rent-seeking)**
  - Čas a zdroje vynaložené na získání ochrany trhu a zisky z toho plynoucí
- **Politický argument pro volný obchod** říká, že volný obchod představuje nejlepší proveditelnou politiku, a to i tehdy, když jiné politiky mohou být teoreticky lepší.
  - Jakákoliv politika odchylovající se od svobodného obchodu bude rychle „ovládnuta“ politickými skupinami, což následně povede k poklesu národního bohatství.





# Případová studie: Přínosy roku 1992

- V roce 1987 se země EU dohodly na Single European Act, jehož cílem bylo vytvořit opravdu jednotný společný trh. Tento zákon vešel v platnost v roce 1992.
  - Země EU v té době již tvořily celní unii. Mezi zeměmi EU nebyly žádné cla ani kvóty a země měly stejnou obchodní politiku vůči nečlenským zemím
- Jaký další přínos by měl mít jednotný společný trh?
- Odstranění neviditelných překážek obchodu (byrokratické bariéry, red-tape barriers)
  - Politicky náročná jednání, nejvíce problémů bylo s jídlem.
  - Podle vládních ekonomů to mělo přispět k tomu, že trhy budou méně segmentované a firmy budou více využívat výnosů z rozsahu.



# Argumenty proti volnému obchodu

- Argument směnných relací
- Argument domácího tržního selhání

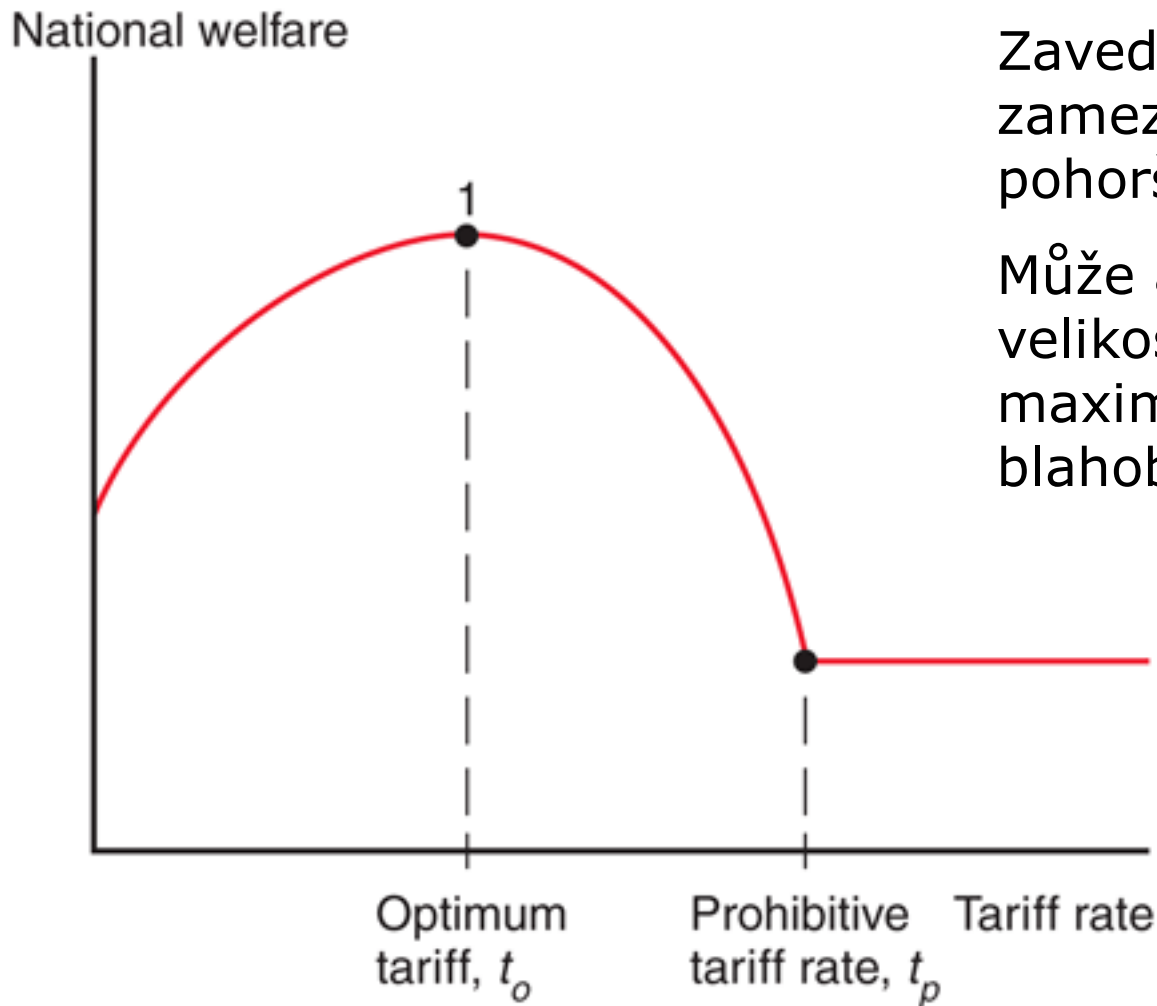


# Argumenty proti volnému obchodu

- Velká země uvalením cla snižuje světovou cenu (a tedy cenu importů) a zlepšuje si tak **směnné relace**
  - Tento přínos může být větší než ztráty spojené s neefektivní alokací výroby a spotřeby.
- Nízké clo vede ke zvýšení národního bohatství velké země
  - Od určité úrovně cla však bude národní bohatství klesat, neboť ztráty vyplývající z ekonomické neefektivnosti budou převyšovat přínos ze zlepšených směnných relací.



# Obr. 10-2: Optimální clo



Zavedením cla, které úplně zamezuje importům, si země pohorší.

Může ale existovat clo o velikosti  $t_o$ , které maximalizuje národní blahobyt: **optimální clo**.



# Argumenty proti volnému obchodu

- Exportní daň (negativní exportní subvence), které úplně eliminuje export, zhoršuje bohatství země, ale může existovat nízká sazba exportní daně, která maximalizuje národní bohatství (opět prostřednictvím zlepšení směnných relací)
  - Exportní subvence zhoršuje směnné relace velké země
  - Exportní daň u velké země může zvýšit cenu exportované produkce na světovém trhu, a tudíž zlepšit její směnné relace.



# Protiargument

- Pro některé země (jako USA) importní a/nebo exportní clo může zlepšit národní bohatství – je to však na úkor ostatních zemí
- Tento argument nebere v úvahu riziko, že ostatní země na to zareagují zavedením odvetných obchodních restrikcí.



# Argumenty proti volnému obchodu

- Dalším argumentem proti volnému obchodu je možnost **domácího tržního selhání**, díky kterému může být volný obchod suboptimální politikou
  - Kalkulace ztráty ekonomické efektivity pomocí přebytku spotřebitele a výrobce předpokládá, že trhy fungují efektivně
- Argument domácích tržních selhání je příkladem **teorie druhého nejlepšího**
- Vládní zásahy do ekonomiky, které narušují tržní podněty na jednom trhu mohou zvýšit národní bohatství tím, že eliminují následky tržního selhání na jiném trhu.
  - Pokud není možné použít nejlepší politiku, tj. vyřešit samotná tržní selhání, tak jsou tyto vládní intervence „druhou nejlepší politikou“, jak tyto problémy vyřešit



# Argumenty proti volnému obchodu

- Druhy tržních selhání:
  - Persistentně vysoká podzaměstnanost pracovníků
  - Persistentně nedostatečné využití budov, zařízení a jiných forem kapitálu
  - vlastnická práva nejsou dobře definována nebo vynucována
  - technologické přínosy pro společnost objevené soukromou firmou, ze kterých ale tato firma nemá zisk
  - environmentální náklady pro společnost, způsobené soukromou firmou, které ale tato firma nehradí



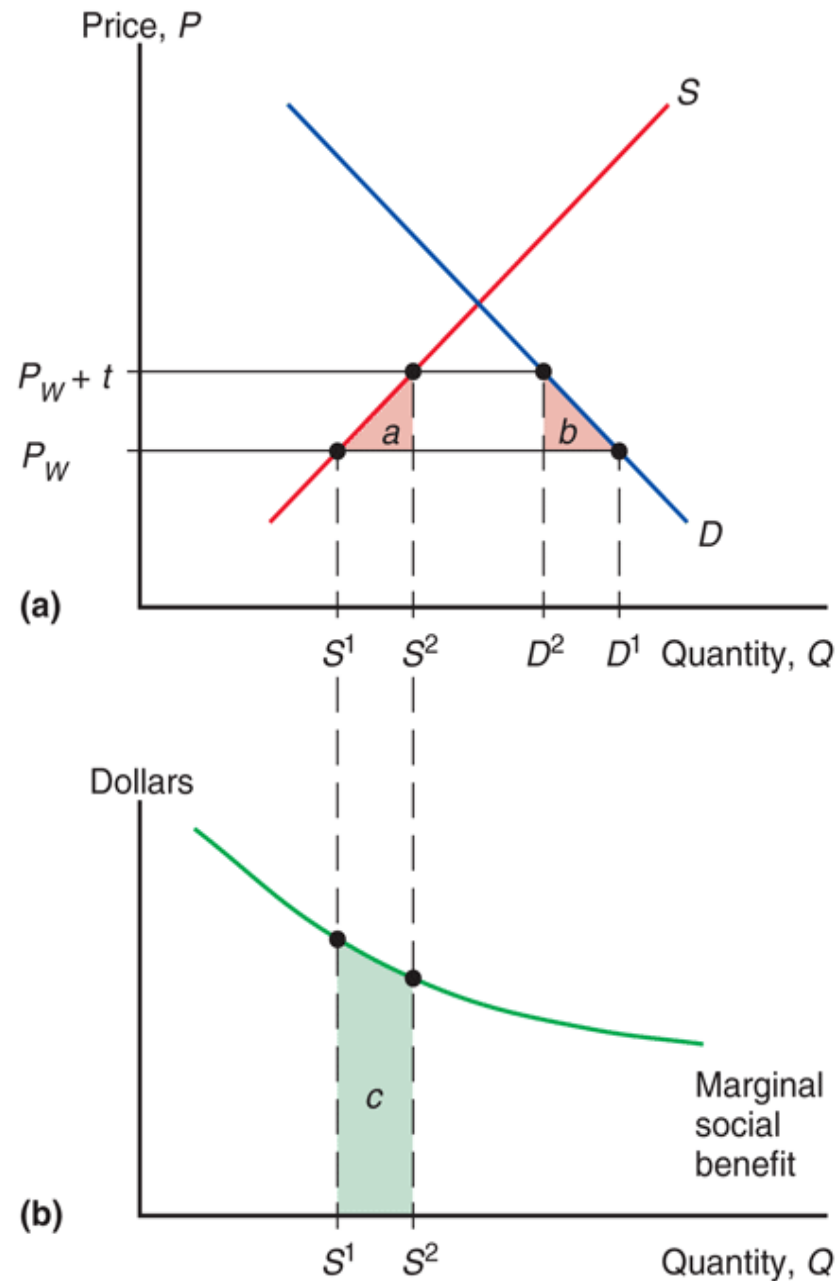


## Obr. 10-3: Tržní selhání jako argument pro zavedení cla

**Mezní společenský přínos** z dodatečné jednotky produkce je přínos který společnosti plyne ze soukromé produkce, ale není zahrnut v přebytku spotřebitele.

Díky tomu může být kalkulace ztráty ekonomické efektivity založená na přebytku výrobce zavádějící – nebere v úvahu plochu *c*.

Je možné, že zavedení cla, které zvýší domácí výrobu, povede k většímu přínosu pro domácí ekonomiku, a to díky částečné korekci tržního selhání.





# Protiargumenty

- Ekonomové podporující volný obchod tvrdí, že tržní selhání by měla být řešena „první nejlepší politikou“, tj. domácí politikou přímo zaměřenou na daný problém
  - Pokud je například problémem chronická nezaměstnanost, potom může vláda subvencovat náklady na práci u pracovně-náročných výrobních procesů.
  - Tato politika nepovede k takové ekonomické neefektivnosti jako zavedení cla
- Není jasné, kde a do jaké míry existují v reálném světě tržní selhání.
  - Vládní politiky, které mají za cíl řešit tržní selhání, mohou být ovládnuty partikulárními zájmy.
  - Obchodní politika narušující rozhodování výrobců a spotřebitelů může mít nezamýšlené důsledky, které situaci spíše zhorší.



# Modely politického rozhodování o obchodní politice

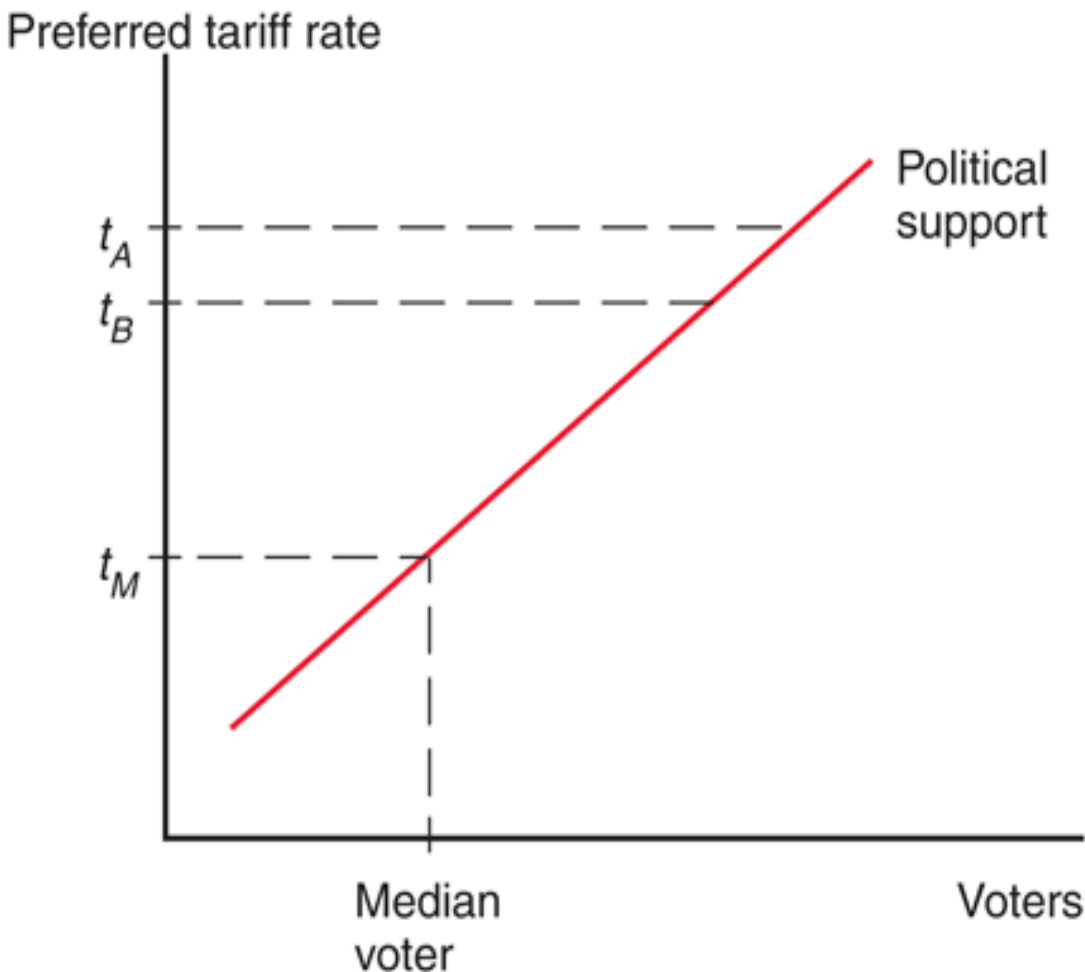
- Jak je vytvářena obchodní politika?
- Modely politického rozhodování, kde cílem politiků je maximalizovat politický úspěch a ne národní blahobyt:
  - Teorém mediánového voliče
  - Kolektivní akce



# Mediánový volič

- Teorém středního voliče říká, že dem. politické strany uzpůsobují svoji politiku tak, aby oslovily voliče ve středu politického spektra, tj. tzv. mediánového voliče
- Předpokládejme, že jde o stanovení výše cel:
  - Seřadíme všechny voliče dle toho, jak vysoké clo preferují (od těch, kteří chtějí co nejmenší)
- Předpoklady modelu:
  - Uvažujeme 2 soupeřící politické strany
  - Cílem každé ze stran je být zvolena většinou voličů
- Jakou politiku budou strany prosazovat?
  - Obě strany nabídnou stejnou celní politiku, tak aby oslovily středního voliče, což jim zajistí většinu hlasů

# Obr. 10-4: Politická konkurence



Voliči jsou setříděni podle výše preferovaného cla.

Pokud jedna strana navrhne vysoké clo ve výši  $t_A$ , jiná strana dokáže přetáhnout většinu voličů tím, že navrhne o něco nižší clo  $t_B$ .

Tato politická konkurence motivuje obě strany k tomu, aby navrhly clo ve výši  $t_M$ , tj. clo preferované mediánovým voličem.



# Mediánový volič

- Dle teorému mediánového voliče, v zemi se dvěma politickými stranami bude prosazována taková obchodní politika, která osloví co nejširší počet voličů
  - Bude vybrána taková politika, která výrazně poškozuj e pár subjektů (producenti konkurující importům), ale přináší velké přínosy velkému počtu subjektů (spotřebitelé)
- Skutečné obchodní politiky zemí však tomuto příliš neodpovídají.



# Kolektivní akce

- Politická aktivita je často popisována jako **problém kolektivní akce**
  - Zatímco spotřebitelé jako skupina mají zájem na volném obchodu, individuální přínos každého spotřebitele z volného obchodu je malý ve srovnání s náklady, které by musel vynaložit na jeho propagaci (čas a peníze)
  - Proto politiky, které vedou k velkým ztrátám pro celou společnost, ale malé ztrátě připadající na jednotlivce, nečelí silné opozici
- Ve skupinách, kterým by volný obchod přinesl velké ztráty (např. nezaměstnanost), má každý jednatel silnou motivaci bojovat za pro něj žádoucí politiku
  - V tomto případě jsou náklady (čas a finance) vynaložené na propagaci omezení obchodu menší v porovnání s náklady nezaměstnanosti



# Modelování politického procesu

- Politici sice mohou vyhrát volby, když budou prosazovat populární politiku (viz teorém středního voliče), ale potřebují také finance na volební kampaň.
- Tyto finance pocházejí obvykle od skupin, které nemají problém kolektivní akce a které si přejí prosadit nějakou politiku odpovídající jejich potřebám.
- Modely politického rozhodování o obchodní politice berou v úvahu motivaci politiků být znovuzvoleni a tendenci zájmových skupin těžících z ochrany domácího trhu být lépe organizováni než spotřebitelé, kteří na této ochraně tratí.





# Politici na prodej: Evidence z 90-tých let

- Baldwin, Magee (1998) zkoumali hlasování v roce 1993 ohledně NAFTA a v roce 1994 ohledně GATT.
  - odbory byly proti, svazy zaměstnavatelů pro; obě strany silně lobbovaly (např. příspěvky na kampaň atd.)
  - oba návrhy těsně prošly
- Autoři prováděli regresi, kde se snažili vysvětlit hlasování jednotlivců (pro/proti) pomocí různých kontrolních proměnných
  - charakteristika okrsku, příspěvky na kampaň z obou táborů, ...
- Umožňuje to udělat simulace typu “jak by to dopadlo”, kdyby odbory nebo zaměstnavatelé nepřispívali na kampaň.



# Politici na prodej: Evidence z 90-tých let

	Hlasy pro NAFTA	Hlasy pro GATT
minimum na projití	214	214
skutečné	229	283
predikované modelem	229	290
bez příspěvků odborů	291	346
bez příspěvku zaměstnavatelů	195	257
úplně bez příspěvků	256	323

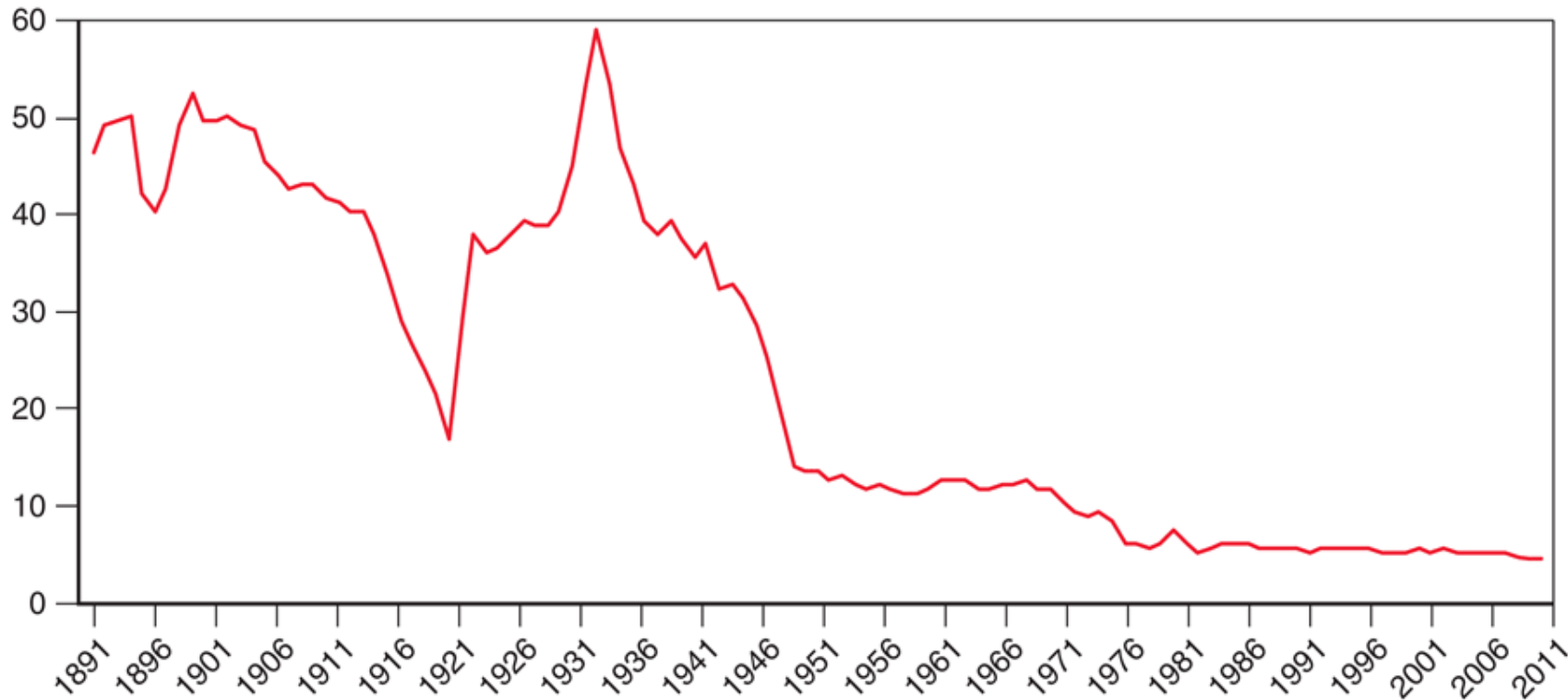


# Která odvětví jsou chráněná v rozvinutých zemích?

- Zemědělství
  - V USA, EU a Japonsku tvoří zemědělci malý podíl voličské základny, přesto dostávají obrovské subvence a ochranu trhu
  - CAP EU, japonské 100% clo na import rýže, US kvóty na cukr
- Textilní průmysl
  - Do roku 2005 Multi Fibre Agreement garantující kvóty
  - Od roku 1974, původně jako krátkodobé opatření
- Znaky chráněných odvětví v rozvinutých zemích:
  - Pracovně intenzivní
  - Není nutná vysoká kvalifikace ani investice
  - Malá a dobře organizovaná skupina výrobců

# Obr. 10-5: Míra cel v USA

Tariff rate  
(percent)



Poté co se na začátku 30-tých let razantně zvýšily cla, od poloviny 30-tých let do roku 1998 se míra amerických cel výrazně snížila.

Od roku 1944 bylo snižování cel dosaženo pomocí mezinárodního vyjednávání.



# Mezinárodní vyjednávání o obchodní politice

- Multilaterální vyjednávání mobilizuje exportéry k podpoře volného obchodu, kteří chtějí expandovat na exportní trhy.
  - Tato podpora schází v unilaterálním vyjednávání volného obchodu. Multilaterální přístup vyvažuje podporu pro omezení obchodu od skupin, které si konkurují s importem.
- Multilaterální vyjednávání také pomáhá zabraňovat obchodním válkám mezi zeměmi.
  - Obchodní válka může vzniknout, když každá země má motivaci chránit svůj trh, *bez ohledu na to, co udělají ostatní země.*
  - Všechny země pak mohou zavést obchodní restriktce, *i když je v zájmu všech zemí mít mezi sebou volný obchod.*



# Tab. 10-3: Problém obchodní války

 <i>U.S.</i> / <i>Japan</i>		<i>Free trade</i>	<i>Protection</i>
		<i>Free trade</i>	<i>Protection</i>
<i>Free trade</i>	10 / 10	-10 / 20	
<i>Protection</i>	20 / -10	-5 / -5	

Každá země má dominantní strategii **protekce**, což povede na **Nashovu rovnováhu** s výplatami -5 a -5.

Situace s volným obchodem je ale z pohledu obou zemí lepším výsledkem, jelikož je spojena s výplatou 10 a 10.

Jak se nazývá tato hra?



# Mezinárodní obchodní dohody: Stručná historie

- V roce 1930 schválily USA mimořádně nezodpovědný Smoot-Hawleyho celní sazebník.
  - Cla dramaticky vzrostla, ostatní země odpověděly odvetnými opatřeními a světový obchod dramaticky poklesl.
  - Byla to reakce vlády USA na vypuknutí krize, která ale tuto krizi silně prohloubila a přenesla ji i do zahraničí.
- Počáteční pokusy snížit cla se odehrály skrze bilaterální obchodní vyjednávání:
  - USA nabídli snížení cel na nějaké importované zboží, pokud jiná země sníží svá cla na nějaký americký export.
  - Bilaterální vyjednávání nevyužívá veškerých výhod mezinárodní koordinace. Přínosy z této dohody se mohou také “přelít” i do zemí, které se k ničemu nezavázaly.



# Mezinárodní obchodní dohody: Stručná historie

- V roce 1947 započala skupina 23 zemí obchodní vyjednávání pod "dočasnou" sadou pravidel, známou jako **General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**.
- V roce 1995 byla založena **Světová obchodní organizace** (World Trade Organization - **WTO**), která se stala formální organizací pro mezinárodní obchodní vyjednávání.





# Světová obchodní organizace

- WTO vyjednávání omezuje obchodní bariéry 3 cestami:
  - 1. Snižuje cla** pomocí multilaterálního vyjednávání – obvykle ve vyhlášených kolech vyjednávání.
    - Kennedy Round, Tokyo Round, Uruguay Round, Doha Round
  - 2. Svazuje cla:** clo je “svázané” tím, že se země zavázala nezvyšovat ho v budoucnu.
  - 3. Eliminuje necelní bariéry:** kvóty a exportní dotace byly změněny na cla, jelikož náklady cel jsou více zřejmé a jednodušší se vyjednává jejich snížení.
    - Dotace zemědělských exportů jsou výjimkou.
    - Výjimky jsou povoleny při “narušení trhu (market disruptions)”.



# Světová obchodní organizace

- WTO je založena na několika dohodách:
  - *General Agreement on Tariffs and Trade*: obchod se zbožím.
  - *General Agreement on Tariffs and Services*: obchod se službami (pojištění, poradenství, právní služby, bankovníctví).
  - *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property*: mezinárodní vlastnická práva (patenty a copyrighty).
- **Procedura urovnání sporů**: formální procedura, kde země v obchodním sporu mohou přinést svůj případ před panel WTO expertů, aby tento spor rozhodli.
  - Panel rozhodne, jestli členské země porušily dohodu nebo ne.
  - Země, která se odmítne podříditi rozhodnutí panelu, může být potrestána od WTO tím, že ostatní země mohou bez následků uvalit obchodní restrikce na její exporty.



# První a nejkontroverznější aplikace procedury urovnání sporů

- V roce 1995 schválily USA Clean Air Act, který zaváděl nová emisní pravidla pro chemické složení benzínu.
- Tento zákon vyžadoval, aby importovaný benzín v určitých vlastnostech nepřekračoval průměrnou hodnotu, kterou měl benzín od amerických producentů.
- Venezuela ihned podala stížnost k WTO ohledně diskriminačních praktik.
  - Benzín trochu horší kvality by se směl v USA prodávat, pokud by byl od amerického výrobce, ale nesměl by se prodávat, pokud by byl z Venezuely.
- O rok později dal panel expertů WTO zapravdu Venezuele a USA musela zákon změnit.



# První a nejkontroverznější aplikace procedury urovnání sporů

- **Názor odpůrců WTO**
  - WTO zamezilo schválení zákona, který měl za cíl chránit životní prostředí
  - WTO se vměšuje do vnitropolitických záležitostí.
  - Země ztrácí část své suverenity ve prospěch nadnárodní instituce.
- **Názor obhájců WTO**
  - Pokud by americký zákon stanovoval stejné podmínky všem výrobcům, WTO by s ním nemělo žádný problém.
  - WTO se v krátkém čase (za jeden rok) postavila na stranu menší diskriminované země oproti světové velmoci.
  - Doklad toho, že WTO funguje spravedlivě a efektivně.



# Procedura urovnání sporů: Americké clo na ocel

- V březnu 2002 schválily USA 30% clo na výrobky z oceli
  - Oficiálním zdůvodněním bylo, že odvětví čelí přílivu importů a potřebuje čas na restrukturalizaci.
  - Skutečným důvodem bylo, že tento průmysl byl koncentrován v Západní Virginii, Ohiu a Pennsylvánii; v klíčových “swing” státech pro volby v roce 2004.
- EU, Japonsko, Čína a Jižní Korea podali stížnost k WTO.
  - V červnu 2003 jim dal panel expertů WTO za pravdu a v prosinci 2003 USA clo skutečně zrušily.
  - Oficiální zdůvodnění bylo, že clo již splnilo svou úlohu.
  - Většina pozorovatelů si myslela, že skutečným důvodem byla hrozba EU, že zavede cla na americké výrobky.
  - Politici EU zřejmě rozumí politice, a tak nepřekvapí, že případná cla EU by byla cílena na výrobky vyráběné ve “swing” státech.



# Poškozují zemědělské dotace v bohatých zemích země chudé?

- V kapitole 9 jsme se naučili, že exportní dotace snižují světovou cenu dané produkce.
  - Z toho mají prospěch spotřebitelé v chudých zemích, kteří mají levnější jídlo.
  - Dotace ale poškozují farmáře v chudých zemích, kteří musí konkurovat dotované produkci z bohatých zemí.
  - Záleží na tom, jaké statky země importuje a exportuje.
  - Pokud Čína exportuje hlavně průmyslovou produkci a jídlo spíše dováží, jakým způsobem ovlivňují zemědělské dotace její národní blahobyt?



# Preferenční obchodní dohody

- Preferenční obchodní dohody jsou dohody mezi zeměmi, které si sníží cla mezi sebou, ale ne pro zbytek světa.
- Podle WTO nejsou tyto diskriminační obchodní politiky obecně povoleny:
  - Výjimkou je situace, kdy nejnižší clo je nulové.
- 1. Zóna volného obchodu:** dohoda, kdy je mezi členy volný obchod, ale každý člen má vlastní obchodní politiku vůči nečlenům.
  - Příkladem je North America Free Trade Agreement (NAFTA).
- 2. Celní unie:** dohoda, kdy je mezi členy volný obchod a existuje společná obchodní politika vůči nečlenům.
  - Příkladem je Evropská Unie.



# Zóna volného obchodu vs Celní unie

- Zóna volného obchodu
  - z politického hlediska jednoduchá a přímočará cesta
  - z administrativního hlediska noční můra
- Celní unie
  - z politického hlediska noční můra
  - z administrativního hlediska jednoduchá a přímočará cesta
- Proč?





# Preferenční obchodní dohody

- Jsou preferenční obchodní dohody nezbytně prospěšné pro národní blahobyť?
  - Ne, je možné, že národní blahobyť v důsledku preferenční obchodní dohody klesne.
  - Jak? Místo toho, aby země získala celní příjem z levnějších importů ze světového trhu, může importovat dražší produkty od členské země a nemít z toho žádný celní příjem.
- Preferenční obchodní dohody
  - zvyšují národní blahobyť, pokud vedou k **vytvoření obchodu**, tj. když nákladná domácí produkce je nahrazena levnějším importem ze členské země.
  - snižují národní blahobyť, pokud vedou k **odklonění obchodu**, tj. levný import z nečlenské země je nahrazen dražším importem ze členské země.



# Odklonění obchodu v Jižní Americe

- V roce 1991 vytvořily Argentina, Brazílie, Paraguay a Uruguay zónu volného obchodu: **Mercosur**.
  - Během čtyř let se objem obchodu mezi těmito zeměmi ztrojnásobil.
  - Politická interpretace byla, že se jedná o velký úspěch.
- Z velké části se ovšem jednalo o odklonění obchodu a ne o jeho vytvoření
  - Spotřebitelé byli motivováni kupovat drahé výrobky ze sousedních států, namísto levných (pro spotřebitele ale díky clu drahých) výrobků z jiných zemí.
  - Díky Mercosuru mohl silně chráněný a neefektivní brazilský automobilový průmysl ovládnout trh s auty v Argentině a vytlačit tak levné (díky clu drahé) importy odjinud.



# Shrnutí

1. Argumenty pro volný obchod říkají, že volný obchod
  - vede k tomu, že výrobci a spotřebitelé alokují zdroje efektivně
  - umožňuje výnosy z rozsahu
  - zvyšuje konkurenci a inovace
  - omezuje rent-seeking
2. Argumenty proti volnému obchodu říkají, že obchodní restrikce mohou
  - zlepšit směnné relace ekonomiky.
  - pomoci vládě vyřešit domácí tržní selhání v případě, že lepší řešení není k dispozici.
3. Modely politického rozhodování o obchodní politice berou v úvahu motivaci politiků být znovuzvoleni a tendenci zájmových skupin těžící z ochrany domácího trhu být lépe organizováni než spotřebitelé, kteří na ní tratí.



# Shrnutí

4. Zemědělství a textilní průmysl jsou v mnoha zemích nejvíce chráněná odvětví.
5. Multilaterální vyjednávání volného obchodu může:
  - mobilizovat domácí politickou podporu volného obchodu
  - přinutit země, aby se vyhnuly obchodním válkám
6. WTO a její předchůdce podstatně snížili cla během posledních 50 let. WTO má také formální proceduru pro řešení obchodních sporů mezi zeměmi.
7. Preferenční obchodní dohoda může být pro ekonomiku přínosná, pokud vytvoří nový obchod, ale může ji také poškodit, pokud odkloní existující obchod směrem k nákladnějším alternativám.